

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta financí a účetnictví

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2018

Bc. Tomáš Klapka

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta financí a účetnictví

Katedra bankovníctví a pojišťovnictví

Obor: Finance



Poplatková politika bank

Autor diplomové práce: Bc. Tomáš Klapka

Vedoucí diplomové práce: doc. RNDr. Jarmila Radová, Ph.D.

Rok obhajoby: 2018

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma „Poplatková politika bank“ jsem vypracoval samostatně a veškerou použitou literaturu a další prameny jsem řádně označil a uvedl v přiloženém seznamu.

V Praze dne

.....

Podpis autora

Poděkování:

Na tomto místě bych rád poděkoval své vedoucí diplomové práce paní **doc. RNDr. Jarmile Radové, Ph.D.** za její cenné rady a odborné připomínky, vstřícný přístup, vždy pozitivní energii a čas strávený v souvislosti s vedením diplomové práce.

Bc. Tomáš Klapka

Abstrakt

Tato diplomová práce se zabývá poplatkovou politikou bank, a to převážně z hlediska výnosových poplatků v kontextu bankovních výnosů. Poplatky na úrovni jednotlivých produktů a sazebníků jsou v práci analyzovány v menší míře. K tomu využívá metod popisu, dedukce, srovnání a analýzy včetně lineárně regresní analýzy statistickým softwarem. V první části se zabývá strukturou českého bankovního sektoru a klasifikuje banky do skupin. Nastiňuje výhody, nevýhody a manévrovací možnosti bank v rámci poplatkové politiky. Zároveň podává přehled o tom, jak jednotliví autoři nahlíží na vliv poplatkových výnosů v rámci hospodaření bank se zaměřením na diverzifikaci. V dalších částech se zaměřuje na historii a trendy v poplatkové politice, přičemž jako nejvýraznějším trendem posledních let se zabývá nízkopoplatkovými bankami. V návaznosti na to popisuje, jak měřit náklady na poplatky z hlediska klienta a jakým způsobem reagují různé skupiny klientů na změny ve výši poplatků. Okrajově je v práci provedeno také porovnání poplatkové politiky českých bank se zahraničními. V dalších částech je navázáno na klasifikaci bank z první kapitoly a využitím poměrových ukazatelů jsou analyzovány rozdílnosti poplatkové politiky mezi jednotlivými typy bank. K tomu je využit dataset 37 českých a slovenských bank. Rovněž je na teoretickém příkladu kvantifikováno, jaké dopady na rizikovost může mít diverzifikace poplatkovými výnosy. V poslední části je analýza poplatkových výnosů doplněna o statistický aspekt a s využitím lineárně regresní metody nejmenších čtverců jsou kvantifikovány některé stanovené hypotézy.

Klíčová slova: *bankovní poplatky, poplatková politika, výnosy z poplatků a provizí*

Abstract

The aim of this thesis is a bank fee policy analysis mostly in terms of fee income which is analysed in context of bank total revenues. Analysis of a fee policy at bank product or fee rate level is a minor topic. For this purpose, the methods of description, deduction, comparison and analysis including linear regression analysis by statistical software are used. The first part of thesis deals with the structure of Czech banking system and classifies banks into groups. The advantages, disadvantages and maneuvering possibilities of fee policy are also pointed out. The thesis gives an overview of other authors' point of view about fee revenues in context of bank businesses with focus on income diversification. In the next parts, the thesis describes the history and trends in fee policy, while it deals with low-fee banks as the most significant trend over the last few years in the Czech republic. Following that, it describes fee expenses from clients' point of view and analyses how various client profiles react to changes in fee policy. Marginally, comparison of Czech and foreign countries' fee policy is made. In the next part, the bank classification from chapter one is followed and analysis of different bank business models fee policy is conducted. For this purpose, a dataset of 37 Czech and Slovak banks is used. Using a theoretical example, a calculation of diversification impacts of fee revenues is made as well. In the last part, the analysis of fee revenues determinants is supported by statistical calculations using Ordinary least squares method of linear regression and some established hypotheses are quantified.

Key words: *bank fees, fee policy, net fee and commission income*

Obsah

Úvod.....	1
1. Struktura bankovního sektoru ČR.....	3
1.1 Klasifikace bank.....	3
1.1.1. Velikost	3
1.1.2 Druh klientely	4
1.1.3 Produktové zaměření	4
1.1.4 Sídlo banky	5
2. Poplatková politika bank	7
2.1 Definice poplatku	7
2.2 Význam poplatků pro banky	8
2.3 Vliv poplatků v kontextu neúrokových výnosů na hospodaření bank.....	11
2.4 Diverzifikační efekt neúrokových výnosů různých typů bank.....	17
2.5 Makroekonomické determinanty výnosů z poplatků a provizí	19
2.6 Historie poplatkové politiky	19
2.7 Rizika pro budoucnost poplatků	21
2.8 Nízkonákladové banky	22
3. Analýza ziskovosti poplatků	26
3.1 Chování úrokových a neúrokových výnosů při klesající úrokové míře	26
3.2 Skladba čistých výnosů z poplatků a provizí	30
4. Poplatková politika v EU	32
5. Poplatková politika a rozhodování klientů	35
5.1 Rozhodování klientů o změně banky	35
5.2 Měření nákladovosti bankovních služeb.....	39
5.2.1 Empirické měření.....	39
5.2.2 RPSN	40

6. Poplatková politika českých a slovenských bank.....	44
6.1 Dataset	44
6.2 Popisná statistika datasetu	45
6.3 Analýza poplatkové politiky různých typů bank	48
6.3.1 Velikost banky	48
6.3.2 Zaměření banky	49
6.3.3 Srovnání bank a poboček zahraničních bank	55
7. Vliv poplatků na hospodaření bank ČR.....	57
7.1 Diverzifikační efekt poplatků	57
7.2 Substitute úrokových výnosů poplatky	59
8. Regresní analýza	60
8.1 Mikroekonomická úroveň.....	60
8.1.1 Velikost banky	60
8.1.2 Zaměření banky	62
8.1.3 Ostatní ukazatele.....	64
8.1.4 Shrnutí	66
8.2 Makroekonomická úroveň	66
Závěr	71
Seznam použitých zdrojů.....	75
Seznam tabulek.....	78
Seznam grafů	79
Seznam regresních výstupů	80
Seznam příloh	80
Seznam použitých zkratk	81
Seznam proměnných v regresní analýze	82
Přílohy.....	83

Úvod

V druhé polovině 20. století tvořily neúrokové výnosy jen malou část zisku obchodních bank. Ke konci století se tento trend však začal měnit. Banky si začaly uvědomovat význam poplatků a poplatková politika se stala nezbytnou součástí úspěšné obchodní strategie. Otázkou zůstává, zda tuto politiku provádí banky správně ve vztahu ke klientům. Ti především v posledních letech reagují na poplatky poměrně negativně, čehož se snaží využívat nově přichodzí bankovní domy, které cílí právě na tyto potřeby. Empirické studie však ukazují, že neúrokové výnosy mohou být důležitou složkou zisku bank nejen ve vztahu k tvorbě zisku, ale také ke stabilitě banky. Mohou být nízkopoplatkové banky přesto úspěšné a konkurovat těm tradičním, či dokonce změnit trh bankovních služeb tak, že se poplatky opět dostanou do ústraní?

Mnoho autorů kvalifikačních prací se zabývá poplatkovou politikou bank na té nejméně agregované úrovni, tedy z pohledu bankovních sazebníků a ceny produktů. Tato diplomová práce vnímá poplatkovou politiku bank z jiného, širšího pohledu. Jejím hlavním cílem je poskytnout analýzu výnosových poplatků a jiných ukazatelů od nich odvozených v rámci bankovního hospodaření. Poplatková politika je zde vnímána jako rozhodování bank o tom, jak díky poplatkům zajistit optimální skladbu svého zisku a jak balancovat poměr úrokových a neúrokových výnosů. Ke zkoumání těchto údajů jsou z většiny použity data ČNB, která obsluhuje databázi ARAD a údaje ze zveřejňovaných výkazů jednotlivých bank.

Po proběhlé finanční krizi se často hovoří o robustnosti bankovního systému a boji proti systémovému riziku. Jednou z cest, jak snížit rizikovost, je diverzifikace zisku. Tato práce se pokouší nastínit, jaké možnosti mají banky v tomto ohledu, jak se liší diverzifikační možnosti komerčních a investičních bank a do jaké míry banky svůj zisk diverzifikují poplatkovými výnosy. V rámci toho bude rovněž rozpracována otázka, do jaké míry jsou poplatkové a úrokové výnosy korelované, jak jsou volatilní a jestli je pro banky možné substituovat výpadek jednoho zdroje výnosů druhým. Součástí analýzy je také výpočet, který se snaží zachytit a kvantifikovat, jaké dopady má diverzifikace výnosovými poplatky v českém

bankovním sektoru. Zároveň je v práci uveden pohled autorů světových předních bank na diverzifikační možnosti a jejich teze jsou konfrontovány s vlastními závěry.

Většina bank se specializuje na určitý okruh produktů či klientů, v návaznosti na to se liší i jejich rozvahy a výsledovky. Tato práce je zaměřena převážně na položky účetních výkazů, které mají nějakou návaznost na poplatky a snaží se najít a vymezit rozdíly, které v rámci těchto položek panují mezi bankami různého zaměření. Zároveň jsou v práci uvedeny i výsledky zahraničních studií, které se zabývaly podobným tématem, byť ne vždy jsou jejich výsledky porovnatelné s českým bankovním sektorem. Sektor bankovních služeb se velmi rychle vyvíjí, proto omezení porovnatelnosti může pramenit i s různých zkoumaných časových období.

Poplatková politika banky má řadu omezení, ať už externích či interních. Jedním z výrazných aspektů, na které se banka musí při provádění své poplatkové politiky ohlížet, je chování klientů a jejich reakce na výši poplatků a její změny. Klienti reagují tak, jak jim jejich informovanost dovolí. Z tohoto důvodu je zapracována kapitola popisující možnosti měření výše bankovních poplatků, která se z velké části zaměřuje na asi nejznámější ukazatel RPSN. Rovněž je v této kapitole nastíněno, jak různé profily klientů reagují na změny v poplatkové politice a jak s tímto banky pracují při provádění poplatkové politiky.

V práci je rovněž analyzováno, zda je možné nalézt odlišnost v poplatkové politice jednotlivých druhů bank. K tomuto účelu jsem vytvořil dataset 37 českých a slovenských bank. Je zde také ověřena hypotéza, zda se nějak liší poplatková politika ve smyslu této práce u velkých, středních a malých bank. Do jisté míry jsou zde také porovnány zdroje poplatkových výnosů a nákladů bank s různým zaměřením.

Na tuto analýzu navazuje poslední část práce, která ji rozšiřuje o statistický aspekt. Je zde využita metoda lineární regrese k zachycení vztahů mezi výnosovými poplatky, případně na ně navazujícími ukazateli. Tato analýza je provedena ve dvou rovinách. První rovinou je analýza průřezových dat, která se snaží zachytit odlišnosti jednotlivých bank zahrnutých do datasetu ve statickém čase. K této analýze jsou využity ukazatele na bankovní (mikroekonomické) úrovni. Druhou rovinou je analýza časové řady, tentokrát agregovaných údajů za celý český bankovní sektor. Vysvětlujícími proměnnými jsou zde některé časové řady makroekonomických ukazatelů, které se ukázaly jako významné v modelu autorů ECB.

1. Struktura bankovního sektoru ČR

Vzhledem k tomu, že tato práce bude popisovat mimo jiné různé přístupy k poplatkové politice jednotlivých druhů bank, je na začátek vhodné definovat možný přístup ke klasifikaci bank podle různých hledisek a strukturu českého bankovního systému obecně.

Bankovní systém ČR můžeme charakterizovat jako dvoustupňový, tedy založený na oddělení makroekonomické funkce, kterou zajišťuje vrcholný orgán v podobě České národní banky a mikroekonomické funkce, tvořené sektorem univerzálních obchodních bank. Univerzálnost znamená spojení aktivit komerčního a investičního bankovníctví, které je pro české banky typické. (Půlpánová, 2007)

1.1 Klasifikace bank

Mohli bychom najít různá kritéria třídění, já se pokusím vybrat taková, která by mohla mít vliv na různou poplatkovou politiku pro jednotlivé produkty. Klasifikace bude zaměřená na české podmínky a vychází až na malé úpravy z Půlpánové (2007). Některé banky, převážně větší, se zaměřují na více oblastí a nelze je jednoznačně zařadit.

1.1.1. Velikost¹

- **Velké** s bilanční sumou přesahující 250 mld. Kč;
- **Střední** s bilanční sumou v rozmezí 50-250 mld. Kč;
- **Malé** s bilanční sumou pod 50 mld. Kč.

Poplatková politika se může lišit v závislosti na velikosti banky. Například Stiroh (2002) nachází rozdíly ve relativním množství poplatkových výnosů u různě velkých bank. Podle výzkumu De Younga a Rice (2004) se u amerických bank ukázaly značné rozdíly v podílu neúrokových výnosů na provozním zisku v závislosti na velikosti banky. U malých bank to bylo průměrně 19 %, zatímco u velkých 49 % (Příloha 1). Mezi důvody mohou patřit například úspory z rozsahu a větší koncentrace finančních expertů ve velkých bankách, ale také více dat pro tvorbu informačních databází, díky kterým mohou banky lépe přizpůsobit cenovou politiku. Rozdíly se ukázaly rovněž ve struktuře poplatkových výnosů. Velké banky profitovaly především z poplatků z investičního bankovníctví, sekuritizace, kreditních karet

¹ Podle metodiky ČNB od roku 2012. V dřívějších letech byly hranice jiné.

a hypotečních úvěrů, naopak menší banky se více specializovaly na retailové obchody, a tak měly větší podíl výnosových poplatků z depozitních produktů.

1.1.2 Druh klientely

- **Retailová banka** se zaměřuje na produkty pro fyzické osoby, v ČR jsou to především největší banky, ale také nově vznikající menší banky;
- **Wholesale banka** cílí na korporátní klientelu, často jsou to zahraniční banky;
- **Privátní banka** zajišťuje služby pro fyzické osoby s vysokým jměním, jsou převážně spojené s investičním bankovníctvím.

Je však nutné uvést, že české největší banky se většinou zaměřují na více odvětví. Jako příklad lze uvést Českou spořitelnu, naši největší banku, která se zaměřuje na retailové klienty, korporátní i privátní bankovníctví. Jako čistě retailové bývají často orientovány nově vznikající menší banky.

1.1.3 Produktové zaměření

- **Hypoteční banka** se zaměřuje na poskytování hypotečních úvěrů, jsou typické spíše v institucionálně zaměřených bankovních sektorech, v ČR se na hypotéky zaměřují i univerzální banky. Máme zde pouze dva zástupce čistě hypotečních bank - Hypoteční banku a Wüstenrot;
- **Rozvojová banka** se specializuje na podporu malých a středních podnikatelů ve formě zvýhodněných úvěrů a poskytovaných záruk; v ČR je zástupcem Českomoravská záruční a rozvojová banka, která zároveň působí jako municipální banka financující samosprávné územní celky;
- **Ex-Im banka** je banka vlastněná státem, která podporuje export a zvyšuje povědomí o své zemi ve světě, což zvyšuje konkurenceschopnost ekonomiky, v ČR je to Česká exportní banka;
- **Direct banka** se zaměřuje na moderní kanály přímého bankovníctví jako internet a telefon, charakteristický je nízký počet poboček a s tím spojená redukce nákladů, což umožňuje účtovat nízké poplatky, v dalším textu budou uváděny také jako nízkonákladové či nízkopoplatkové banky;

- **Stavební spořitelna** je speciální druh úvěrové instituce, která se řídí Zákonem č. 96/1993 o stavebním spoření a je oprávněna vykonávat pouze činnosti stanovené tímto zákonem, tedy
 - přijímání vkladů od účastníků stavebního spoření;
 - poskytování úvěrů účastníkům stavebního spoření;
 - poskytování příspěvku (státní podpory) fyzickým osobám - účastníkům stavebního spoření.

Na našem trhu vznikají často jako dceřiné společnosti velkých bank.

- **Investiční banka** se zaměřuje na investiční bankovnictví, především operace s cennými papíry, na rozdíl od komerčních bank jejím primárním byznysem není přijímání vkladů a poskytování úvěrů. Čistě investiční banky v ČR nejsou velmi typické, největší bychom tradičně našli například v USA.

1.1.4 Sídlo banky

- **Banka** je akciová společnost se sídlem v ČR, která zde získala bankovní licenci a která ČR považuje za svůj primární trh
- **Pobočka zahraniční banky** je organizační složka úvěrové instituce se sídlem mimo ČR, která zde získala bankovní licenci (v případě sídla v jiném než členském státě EU) nebo působí v rámci Jednotné evropské licence.

Tabulka 1: Vývoj struktury českého bankovního sektoru

Období	Banky a pobočky zahraničních bank	Velké banky	Střední banky	Malé banky
31.12.2017	47	4	5	9
31.12.2016	45	4	5	8
31.12.2015	46	4	8	6
31.12.2014	45	4	8	6
31.12.2013	44	4	8	6
31.12.2012	43	4	8	6
31.12.2011	44	4	6	8
31.12.2010	41	4	4	9
31.12.2009	39	4	4	8

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Ke konci roku 2017 v ČR podle údajů ČNB působí 47 bankovních institucí. Z toho 18 bank, 24 poboček zahraničních bank a 5 stavebních spořitelen. Většina poboček zahraničních bank v ČR však není příliš viditelná pro retailové klienty. Důvodů je několik, pobočky zde

většinou působí ve velmi omezené míře, často se zaměřují na úzký okruh produktů a mnohdy poskytují služby pouze pro firemní či privátní klientelu. Podle velikosti můžeme rozdělit české banky na 4 velké, 5 středních a 9 malých. Co se týče vlastnické struktury, máme zde 9 bank s rozhodující českou účastí (z toho 2 banky státní) a 14 bank s rozhodující zahraniční účastí.

2. Poplatková politika bank

V každé bance existuje oddělení, které je zodpovědné za cenotvorbu. Například v České spořitelně je to Výbor produktů a cenotvorby. Tento výbor mimo jiné řídí a naplňuje cenovou politiku a strategii banky a posuzuje a schvaluje ceny produktů a služeb v této oblasti. Pokud tedy budeme mluvit o poplatkové politice banky, tato politika se odvíjí od dvou stupňů rozhodování. Prvním stupněm je produktová úroveň, kdy poplatek musí odpovídat potřebám a účelům daného produktu, současně ale musí celkové cenové nastavení všech produktů dané banky odpovídat její cenové strategii. Poplatková politika však nestojí pouze na výše uvedených interních faktorech. V rozvinutých zemích, kam Česká republika bezpochyby patří, můžeme bankovní sektor definovat jako nedokonalou konkurenci. Pokud chce banka na takovémto trhu uspět, musí její cenová politika reagovat rovněž na konkurenty v odvětví. Navíc konkurence dnes obrazně řečeno nezná hranic, protože jak bylo uvedeno v předchozím textu, na území ČR mohou působit také zahraniční banky. Druhým významným externím faktorem ovlivňujícím poplatkovou politiku je regulace. Bankovníctví, potažmo finanční trhy jako celek, je jedno z nejvíce regulovaných, ne-li nejregulovanějším odvětvím na světě. Dohled a regulace zde probíhá nejen na národní, ale rovněž mezinárodní úrovni a je rok od roku přísnější. Poplatková politika rovněž musí zohledňovat potřeby klientů a být prováděna tak, aby dosáhla optimální reakce právě ze strany těch, kteří poplatky platí.

2.1 Definice poplatku

Jedním ze základních cílů banky je dosažení zisku. Zdroje zisku banky bychom mohli rozdělit na dvě základní skupiny: úrokové a neúrokové. Z historického hlediska tvořily v komerčním bankovníctví naprostou většinu zisku čisté úrokové výnosy, s rozvojem moderního bankovníctví se však situace změnila. Ačkoliv úroky jsou stále dominantní položkou výsledovky, významným generátorem výnosů se staly příjmy neúrokové, jejichž nejvýraznější složku představují právě poplatky a provize. Ty dnes tvoří v českém prostředí zhruba 20 % provozního výsledku hospodaření². Druhou podstatnou složkou neúrokových

² Počítáno jako vážený průměr za bankovní sektor jako celek, váhy jednotlivých bank ve výpočtu jsou tedy různé v závislosti na jejich výši provozního zisku.

výnosů jsou výnosy z obchodování na finančních trzích. V Eurozóně tvoří zhruba dvě třetiny neúrokových výnosů poplatky a provize a jednu třetinu čistý výnos z obchodování³.

Na začátek je vhodné definovat rozdíl mezi poplatkem a provizí⁴. Poplatkem rozumíme jednostrannou platbu, kterou platí klient za přímé a nepřímé náklady spojené s transakcí či produktem. Poplatky existují v přímé a nepřímé formě. Přímé poplatky jsou explicitně vyjádřeny jako cena za danou službu, kdežto nepřímé jsou zahrnuty v jiné ceně. Provize se od poplatku odlišuje jednou zásadní vlastností, je to cena za převzetí určitého rizika bankou. Nejčastěji se pojem provize používá jako cena za zprostředkování nějakého obchodu. Může se také objevit cena ve formě kombinace poplatku a provize, kde je daná služba spojená s náklady i rizikem (Půlpán a kol., 1998). Výše poplatků by měla být dohledatelná v sazebnících každé banky.

Výnosy z poplatků musíme vzhledem k existenci nákladů na poplatky a provize oddělit od pojmu „zisk z poplatků“. V této souvislosti se často používají pojmy „čistý výnos z poplatků“ nebo „čisté poplatky“, kterými rozumíme rozdíl výnosů z poplatků a nákladů na poplatky. Rovněž je třeba rozlišovat příjmy a výnosy z poplatků. Vzhledem k tomu, že některé přijaté poplatky se časově rozlišují, nemusí se příjmy z poplatků rovnat výnosům z poplatků za dané období.

2.2 Význam poplatků pro banky

Jak již bylo zmíněno, základními generátory zisku komerční banky jsou výnosové úroky a výnosové poplatky. Poplatky tvoří samostatnou kapitolu při sestavování rozpočtu banky, je o nich samostatně účtováno a jsou samostatně vykazovány ve výkazu zisku a ztrát v položkách „výnosy z poplatků a provizí“, „náklady na poplatky a provize“, případně „čisté výnosy z poplatků a provizí“ jako jejich rozdíl. Ke každému produktu se podrobně plánuje, jakou měrou se bude podílet na úrokových i neúrokových výnosech. Jaké jsou důvody k zavedení poplatků? Můžeme jich najít hned několik.

³ ECB (2017).

⁴ Vzhledem k formátu vykazovaných dat ČNB i jednotlivých bank ve svých výkazech, kde jsou poplatky i provize zahrnuty v jedné položce, budu při analýze poplatkové sektoru pracovat s poplatky i provizemi jako celkem.

Poplatky působí na klienty psychologicky jinak než úroky. Souvisí to s finanční gramotností populace. Někteří lidé neznají ukazatel RPSN⁵ a primárním kritériem pro výběr produktu je pro ně úroková sazba. Mnohdy si tak nedokáží spočítat, že u některých produktů mohou být procentuálně přepočtené poplatky srovnatelným nákladem s úroky a poplatku v řádu několika desítek korun nevěnují velkou pozornost. K tomuto výsledku dochází například Williams (2016), podle kterého banky na trzích s méně vzdělanou populací účtují v průměru vyšší poplatky. Banky často také sázejí na netransparentnost poplatků. Tuto hypotézu podporuje například výzkum Evropské komise (2009), podle kterého klienti bank s netransparentním sazebníkem platí za poplatky v průměru více. Často se také stává, že klient si je vědom poplatků vztahujících se k produktu, nicméně předpokládá, že se nedostane do situace, kdy by je musel platit. Jako příklad lze uvést poplatek za předčasné splacení úvěru, změnu výše splátky, poplatky za pozdní splacení úvěrů na kreditních kartách apod. Pro určitou skupinu méně bonitních klientů, kteří žijí „od výplaty k výplatě“, by například při výběru bankovního účtu měly hrát roli také náklady přečerpání účtu. Dokonce mohou existovat i cenové strategie založené na předpokladu, že klient nesplatí úvěr včas a produkt v podstatě počítá s těmito příjmy při kalkulaci očekávaného výnosu. Například u kreditních karet může dosahovat poplatek za upomínku k uhrazení dlužné částky i několik stovek korun. Toto souvisí s tzv. „aftermarket fees“ (viz Adams, 2017). Jedná se o situaci, kdy si klient musí pořídit nějaký základní produkt, aby mohl využívat produkt na něj navazující nebo kdy klient platí poplatky za něco, co je nějakým způsobem navázáno na základní produkt, jako je například přečerpání účtu.

Druhým důvodem je diverzifikace zisku. Úrokové sazby jsou nestabilní veličinou závislou na makroekonomických faktorech. Mají vliv na úrokovou marži, na které je hospodaření komerční banky postavené. Poplatky by v tomto ohledu měly být více nezávislé, banka na ně může více spoléhat a lépe dopředu plánovat výnosy. Tak zní alespoň základní, v bankovníctví často přijímaná hypotéza. Proti tomuto lze argumentovat tím, že v krátkém období dokáže banka, která je price-makerem a má primární přebytek vkladů, stabilizovat také úrokovou marži (Brůna, 2009). Nicméně podle této všeobecně přijímané teorie můžeme říci, že zavedení poplatků přispívá k dlouhodobé stabilitě zisku bank, které tak nemusí investovat do rizikovějších produktů. Některé empirické studie však nacházejí

⁵ Roční procentní sazba nákladů (viz Kapitola 5.2.2).

pozitivní korelaci mezi podílem neúrokových výnosů, resp. výnosů z poplatků a volatilitou zisku. Těmito se budu zabývat v následující části. Částečně bychom dokonce mezi poplatkovými výnosy a úrokovými sazbami mohli hledat negativní korelaci. Při nízkých úrokových sazbách, kdy klesá úroková marže, klienti čerpají více úvěrů, což vede k růstu přijatých poplatků za úvěrovou činnost. Nicméně to je pouze část celkového objemu výnosu z poplatků, na celkovou tendenci to tedy nemusí mít velký vliv. Jak uvádí Köhler (2013), výhodou jiných zdrojů příjmů, než jsou úroky, je menší závislost na změnách doby splatnosti portfolia úvěrů a také na úrokovém riziku.

Výhodou poplatků je také větší přizpůsobitelnost produktů tak, aby generovaly optimální příjmy v závislosti na chování klienta a zároveň nenutily klienty platit za služby, které nevyužívají. Jinými slovy, banky se snaží nastavit produkty takovým způsobem, aby co nejvíce odčerpaly spotřebitelský přebytek. K tomu využívají segmentace trhu. Bankovní prostředí můžeme označit za nedokonalou konkurenci, kde banky vystupují jako price-makeři a mají tedy určitou volnost v přizpůsobení své poplatkové politiky, alespoň co se týče jednotlivých produktů. Banky v ČR jsou většinou součástí nadnárodních finančních skupin a musí proto respektovat politiku mateřské společnosti. Rovněž zde existuje regulace dohledových orgánů na národní i nadnárodní úrovni, určité mantinely volnosti tedy najít můžeme.

Pokud budeme posuzovat poplatky jako celek, existují různé profily klientů odvozené od toho, jak intenzivně využívají bankovních služeb, jak vysoké udržují zůstatky na běžných účtech apod. Zákazníci, kteří drží nízké zůstatky, jsou pro banku nerentabilní vzhledem k administrativním nákladům spojeným s obsluhou účtů, existencí pobočkové sítě, bankomatů apod., proto je nutné zavést poplatky za vedení účtu. Alternativní možností je prominutí poplatku za vedení účtu při dosažení určité průměrné výše zůstatku. Depozita patří k nejlevnějším zdrojům bankovního financování, a proto si jejich vysoká výše dokáže vydělat na administrativní náklady sama.

Na téma diferenciací poplatků spojené s odlišnými profily klientů byly vypracovány některé studie. Například Heidhues a Köszegi (2014) rozdělují ve svém modelu klienty na naivní a sofistikované. Zjišťují, že banky využívají cenové diskriminace a za určitých podmínek obě skupiny klientů ztrácí spotřebitelský přebytek.

2.3 Vliv poplatků v kontextu neúrokových výnosů na hospodaření bank

Na téma vlivu neúrokových výnosů na hospodaření bank byla vypracována řada studií. Je nutné říci, že nemůžeme výnosy z poplatků a provizí postavit do rovnosti s neúrokovými výnosy, nicméně tvoří jejich významnou část, především u komerčních a univerzálních bank, na které je tato diplomová práce spíše zaměřena. Rovněž množství principů uvedených při analýze neúrokových výnosů můžeme použít také na poplatky a provize. Čistě investiční banky se na poskytování úvěrů nezaměřují, proto můžeme říci, že většina jejich výnosů je neúrokových⁶. V evropském prostředí však čistě investiční banky nejsou obvyklé, tradičně bychom je našli například v USA.

Při hodnocení dopadu neúrokových výnosů, resp. výnosů z poplatků a provizí do hospodaření bank nemůžeme na tyto výnosy pohlížet samostatně, ale musíme je uvést do souvislosti s úroky. Při takové analýze je vhodné odpovědět na následujících 5 otázek:

1. Jaká je rizikovost neúrokových výnosů?

2. Jaká je korelace neúrokových a úrokových výnosů?

První dvě otázky vychází ze vztahu rizika portfolia. Na ziskové aktivity komerční banky můžeme pohlížet jako na portfolio skládající se z aktiv generujících úrokové výnosy a aktiv generujících neúrokové výnosy. Budu vycházet z předpokladu, že banka chce své riziko portfolia úrokových aktiv diverzifikovat právě neúrokovými výnosy, resp. výnosy z poplatků a provizí. Riziko dvousložkového portfolia je dáno Vztahem 1.

Vztah 1: Riziko dvousložkového portfolia

$$\sigma_p = \sqrt{w_1^2 \sigma_1^2 + w_2^2 \sigma_2^2 + 2w_1 w_2 \sigma_1 \sigma_2 KK_{1,2}}$$

kde

w_1, w_2 jsou váhy jednotlivých složek portfolia

σ_1, σ_2 jsou směrodatné odchylky vyjadřující riziko složek portfolia

σ_p je riziko portfolia vyjádřené směrodatnou odchylkou

$KK_{1,2}$ je korelační koeficient vyjadřující sílu lineární závislosti složek portfolia

Zdroj: Veselá (2011)

⁶ Investiční banky však také vykazují úrokové výnosy, typické jsou výnosy z úrokových cenných papírů či úrokových derivátů. Některé investiční banky mohou rovněž poskytovat úvěry.

V případě, že chce banka efektivně diverzifikovat své riziko, musí se podle tohoto vztahu ohlížet nejen na volatilitu úrokových i neúrokových výnosů, ale také korelaci těchto složek. Důležité je především znaménko korelačního koeficientu, tedy směr lineární závislosti. Vysokou korelaci mohou způsobit především produkty, které zahrnují úrokovou i poplatkovou složku současně, při jejich výpadku tedy banka ztrácí oba zdroje příjmu.

3. Jsou úrokové a neúrokové výnosy substituty?

Na tuto otázku se můžeme podívat ze dvou pohledů, dynamického a statického. Z dynamického hlediska si můžeme položit otázku, zda je možné v případě poklesu úrokové marže substituovat zisk zvýšením neúrokových výnosů (v případě komerčních bank výnosů z poplatků a provizí) tak, aby bance neklesala ziskovost. Ze statického hlediska se můžeme dívat na to, zda banky s nižšími poplatky kompenzují zisk, resp. vyrovnávají cenu jednotlivých produktů vyšší úrokovou marží, či nikoliv. Tento statický pohled má z hlediska jednotlivých produktů návaznost na ukazatel RPSN. V případě, že by RPSN pro srovnatelné produkty u různých bank byla stejná, ale poměr úrokové a poplatkové části ceny se lišil, můžeme říci, že banka jednotlivé složky ceny substituuje. Pro sledování substituce na úrovni banky můžeme použít například základní ukazatele poměru úrokových či neúrokových výnosů k provoznímu zisku či poměr úrokových a neúrokových výnosů.

4. Existuje vztah mezi relativním množstvím neúrokových výnosů a celkovou ziskovostí?

Při této otázce se opět můžeme odkázat na vztah výpočtu rizika portfolia, resp. vztah rizika a výnosnosti. V případě, že by aktiva generující poplatkové výnosy dosahovala menší volatility než úročená aktiva a snižovala tak riziko portfolia, je pravděpodobné, že by na základě negativního vztahu výnosnosti a rizika⁷ dosahovala nižší výnosnosti. Je otázkou, zda je výnosnost těchto výnosů dostatečná k uspokojení akcionářů. V případě, že by při poklesu úrokové marže banka dokázala plně kompenzovat výpadek úrokových výnosů neúrokovými při dané výši aktiv, výnosnost (měřená rentabilitou aktiv) by zůstala stejná. Ještě je třeba dodat, že v tomto ohledu si banka sestavuje portfolio nejen v návaznosti na vlastní postoj k výnosnosti a riziku, ale také se musí řídit regulatorními předpisy dohledových orgánů a jinými faktory.

⁷ Dle teorie „magického investičního trojúhelníku“

5. Jaký je vztah velikosti banky a poplatkové politiky?

Hypotéza k této otázce zní, zda mají velké banky jiné manévrovací možnosti v oblasti poplatkové politiky než malé banky, resp. do jaké míry mají možnosti větší. Podle ECB (2000) těží větší banky z konkurenční výhody v rozsahu prováděných operací. Nejenže dokáží nabízet mnohem širší spektrum produktů, ale také mají větší prostor ke specializaci na jednotlivé produkty a mohou je tak lépe optimalizovat potřebám klientů.

Druhým faktem jsou samozřejmě fixní náklady spojené s provozem banky a technologickým zázemím pro poskytování bankovních služeb, které jsou po přepočtení na množství poskytnutých služeb nižší. Řada poplatků se odvíjí právě od administrativních nákladů, proto si velké banky mohou dovolit lepší ceny při zachování ziskovosti.

Jistou úlohu mohou sehrát také data. Velké banky mají k dispozici obrovské datasety, ze kterých lze statistickými metodami získat množství potřebných informací, na jejichž základě banka lépe modelově ohodnotí budoucí chování klienta. Jako další výhody velkých bank lze uvést lepší diverzifikaci příjmů díky širší specializaci nebo hustou síť poboček a bankomatů, která je pro řadu klientů nutnou podmínkou, a tedy konkurenční výhodou banky.

Na druhou stranu, i malé banky mohou mít konkurenční výhodu například ve specializaci na konkrétní segment trhu nebo v působnosti na určitém území, jehož znalost využijí. Avšak tyto výhody jen těžko přebijí nákladovou neefektivnost. Dle ECB (2010) měly v roce 2009 malé banky napříč EU průměrný poměr čistých poplatků k celkovým aktivům 1 %, zatímco velké pouze 0,6 %.

Tabulka 2: Výnosy komerčních bank v USA podle velikosti banky

	All Banks			Assets >\$10B			Assets <=\$10B		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
	Percent of Net Operating Revenue								
Net Operating Revenue	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Net Interest Income	79.6	67.5	56.6	73.5	58.6	52.2	82.6	74.3	66.9
Noninterest Income	20.4	32.5	43.4	26.5	41.4	47.8	17.4	25.7	33.1
Fiduciary Income	3.9	5.0	6.2	4.9	6.7	6.5	3.4	3.7	5.4
Service charges	4.5	6.7	6.6	2.1	5.7	6.7	5.7	7.4	6.4
Trading Revenue	1.5	2.8	3.5	3.1	6.0	4.9	0.7	0.4	0.2
Fees and Other	10.5	18.0	27.1	16.3	23.1	29.7	7.6	14.1	21.1
Number of Banks	14,523	12,370	8,388	31	66	79	14,492	12,304	8,309

Zdroj: Stiroh (2002)

Data z Tabulky 2 neumožňují přesně separovat vliv výnosů z poplatků a provizí ve smyslu této diplomové práce, nicméně nejlépe definici poplatků odpovídají kategorie „service

charges“ (poplatky přímo spojené s depozitním účtem) a „fees and other“, kam patří všechny ostatní poplatky, především ty spojené s úvěrovou činností, provize a jiné. Tyto dvě kategorie tvoří dohromady většinu neúrokových výnosů, můžeme tedy do jisté míry výnosy z poplatků a provizí aproximovat neúrokovými příjmy. V Eurozóně tvoří výnosy z poplatků a provizí zhruba dvě třetiny neúrokových výnosů. V následujícím textu se pokusím nastínit a porovnat závěry některých studií především z hledisek volatility neúrokových výnosů a rozdílu v dopadu na jednotlivé druhy bank podle velikosti či zaměření.

Saunders a Walter (1994)

Tato studie byla průkopníkem v problematice. Zjišťuje, že výnosy z poplatků a provizí působí na zisk stabilizačně, zatímco příjmy z obchodování destabilizačně.

ECB (2000) provedla rozsáhlou analýzu na Evropských bankách v 90. letech. Výsledky byly následující:

- Volatilita neúrokových výnosů jako celku se výrazně nelišila od úrokových, avšak v rámci složek neúrokových příjmů vyšly poplatky a provize jako výrazně stabilnější než příjmy z obchodování (viz Příloha 2).

ECB zde také rozděluje různé zdroje výnosů z poplatků a provizí podle rizikovosti (volatility) způsobené tržními výkyvy i hospodářským cyklem. Zatímco například poplatky ze správy platebních účtů se ukázaly jako velmi stabilní, výnosové poplatky z platebního styku, underwritingu (upisování úvěrů), kreditních karet či derivátových obchodů byly volatilnější.

- Téměř všechny země vykazaly korelaci úrokových a neúrokových výnosů výrazně menší než 1, nicméně pouze u části zemí byla negativní. To by nasvědčovalo tomu, že riziko portfolia generujícího úrokové a neúrokové výnosy lze volbou skladby těchto zdrojů diverzifikovat (viz Příloha 3).
- Podíl úrokových a neúrokových výnosů se v čase měnil – banky své výnosy substituovaly, avšak nedokázaly plně kompenzovat pokles úrokové marže zvýšením poplatků.
- S rostoucím podílem neúrokových výnosů rostla i rentabilita.

Saunders, Schmid, Walter (2016) se na datasetu více než 10 000 bank USA mezi lety 2002 a 2013 zaměřují na vliv neúrokových výnosů na profitabilitu a rizikovost před, během a po finanční krizi. Podle výsledků studie měl vyšší relativní podíl neúrokových výnosů následující vlivy:

- byl spojen s vyšší profitabilitou bank (měřenou ROE a ROA) v každém ze zmiňovaných období, avšak nejvíce během finanční krize⁸;
- nebyla prokázána vyšší rizikovost spojená s touto vyšší profitabilitou;
- banky s vyšším podílem neúrokových výnosů se po krizi rychleji zotavily;
- nevedl k vyššímu příspěvku k systematickému riziku.

Podle této studie tedy mají neúrokové výnosy nejen stabilizační účinek, ale i větší rizikově očištěnou ziskovost než úrokové.

De Young a Roland (2001) se zabývali přímo vztahem výnosů z poplatků a provizí a volatilitou zisku. Na rozdíl od předchozí studie zjistili, že banky s větším podílem výnosových poplatků mají vyšší ziskovost, nicméně také vyšší volatilitu zisku, což odporuje tvrzení, že poplatky mají stabilizační účinek⁹.

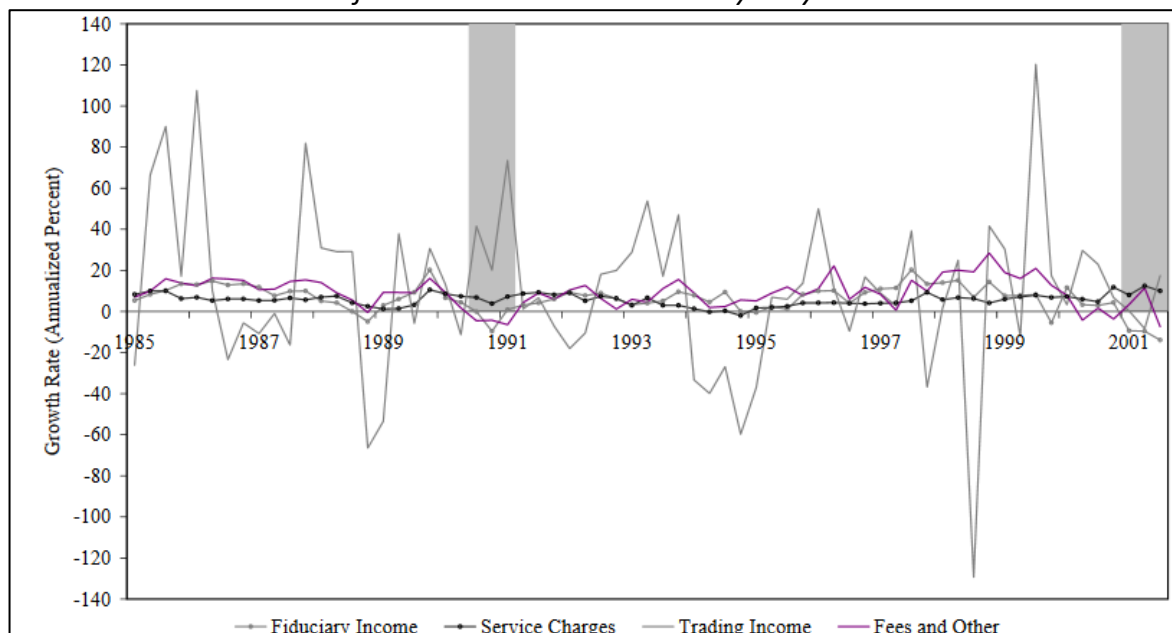
Köhler (2013) provedl rovněž dekompozici neúrokových výnosů na výnosy z poplatků a provizí a výnosy z obchodování. Zjišťuje, že poplatky a provize jsou v rámci neúrokových výnosů stabilizační složkou zisku (viz také ECB [2010]). Výnosy z obchodování jsou podle něj mnohem volatilnější než z poplatků a provizí, významný dopad na volatilitu zisku u nich však nenachází, protože čisté výnosy z poplatků a provizí tvoří mnohem významnější část zisku. Celkově dodává, že banky, které se specializují buď na úrokové nebo neúrokové příjmy jsou méně stabilní a diverzifikace tedy je možná.

Stiroh (2002) na rozsáhlém datasetu z trhu USA dochází k závěru, že na agregátní úrovni jsou neúrokové výnosy volatilnější než úrokové. Poměrně výraznou volatilitu neúrokových výnosů způsobují výnosy z obchodování, které jsou jednoznačně nejvolilnější složkou.

⁸ Toto tvrzení platí i pro všechny zkoumané skupiny bank dle velikosti, vyjma „extra velkých“ bank (s aktivy nad 10 mld. USD) v pokrizovém období.

⁹ Rovněž De Young a Rice (2004) popírají tvrzení, že výnosy z poplatků a provizí by měly snižovat volatilitu zisku.

Graf 1: Volatilita složek neúrokových výnosů



Zdroj: Stiroh (2002)

Tato studie však dodává, že výsledky nejsou jednoznačně aplikovatelné na všechny banky. Přibližně třetina bank z datasetu vykazovala negativní korelaci neúrokových a úrokových výnosů. To by odpovídalo skutečnosti, že ne na všechny typy bank působí diverzifikační efekty stejně. Rozdíly mohou nastat v návaznosti na velikost i zaměření banky. Navíc přiznává, že v době provádění studie banky ještě nemusely být dostatečně vyspělé v diverzifikaci zisku.

Altunbas a kol. [ECB] (2011) přináší na problematiku částečně odlišný pohled, zaměřuje se na efekty jednotlivých složek výnosů v různých fázích trhu. Podle ní mohou neúrokové výnosy diverzifikovat zisk v časech poklesu úrokové marže v jinak stabilním finančním prostředí, avšak v situaci systémové finanční krize mohou být rovněž velmi volatilní a spolu s úrokovými souběžně působit směrem ke snižování zisku.

ECB (2016) nachází v evropském prostředí slabě pozitivní vztah mezi čistými úroky a čistými poplatky. Uvádí, že tento vztah není příliš jasný a můžeme hledat spíše jiné faktory, které ovlivňují obě složky společně, nemůžeme tedy stanovit, zda jsou veličiny substituty či komplementy. Nachází však také množství bank, které výnosy substituuje (převážně custodiani, asset manažeři a univerzální banky).

Uvedené studie se z většiny shodují v tom, že ačkoliv se situace v různých zemích může výrazně odlišovat, výnosy z poplatků a provizí se zdají být málo volatilní složkou

neúrokových výnosů a poměrně nízko korelované s úrokovými výnosy, diverzifikace by tedy měla být obecně možná. Tyto efekty však mohou lišit v závislosti na zaměření banky (viz Kapitola 2.4) a rovněž mohou záviset na aktuální situaci na finančních trzích. V Kapitolách 7 a 8 bude ověřeno, zda některá zde uvedená tvrzení platí také v českém bankovním sektoru.

2.4 Diverzifikační efekt neúrokových výnosů různých typů bank

Finanční krize 2007-2008 přesvědčila finanční instituce o tom, že k lepší stabilitě bankovního sektoru potřebují banky své zisky lépe diverzifikovat. Ukázalo se, že aktivity investičního bankovníctví byly krizí zasaženy tvrději než banky komerční a spoléhat pouze na jeden druh výnosů by hlavně investičním bankám mohlo působit vážné problémy. Z tohoto důvodu, ale také vzhledem ke zpřísnující se regulaci, začaly investiční banky více diverzifikovat své výnosy směrem k aktivitám komerčních bank. U komerčních bank je situace opačná, diverzifikace mohou dosáhnout zavedením či zvýšením podílu právě neúrokových výnosů. Z tohoto důvodu uvádí Köhler (2013), že dopad neúrokových výnosů na diverzifikaci se u investičních a komerčních bank významně liší.

Co se týče velikosti banky, Köhler (2013) nachází rozdíl v diverzifikačních dopadech u malých a velkých bank. Tento závěr vyplývá z výše uvedeného rozdílu mezi investičním a komerčním bankovníctvím. Vzhledem k tomu, že malé banky jsou spíše orientované na retailové komerční aktivity, zvyšování neúrokových výnosů přispívá k diverzifikaci zisku. Velké banky jsou naopak do značné míry také investičně orientované, proto se u nich projevuje diverzifikační efekt méně.¹⁰

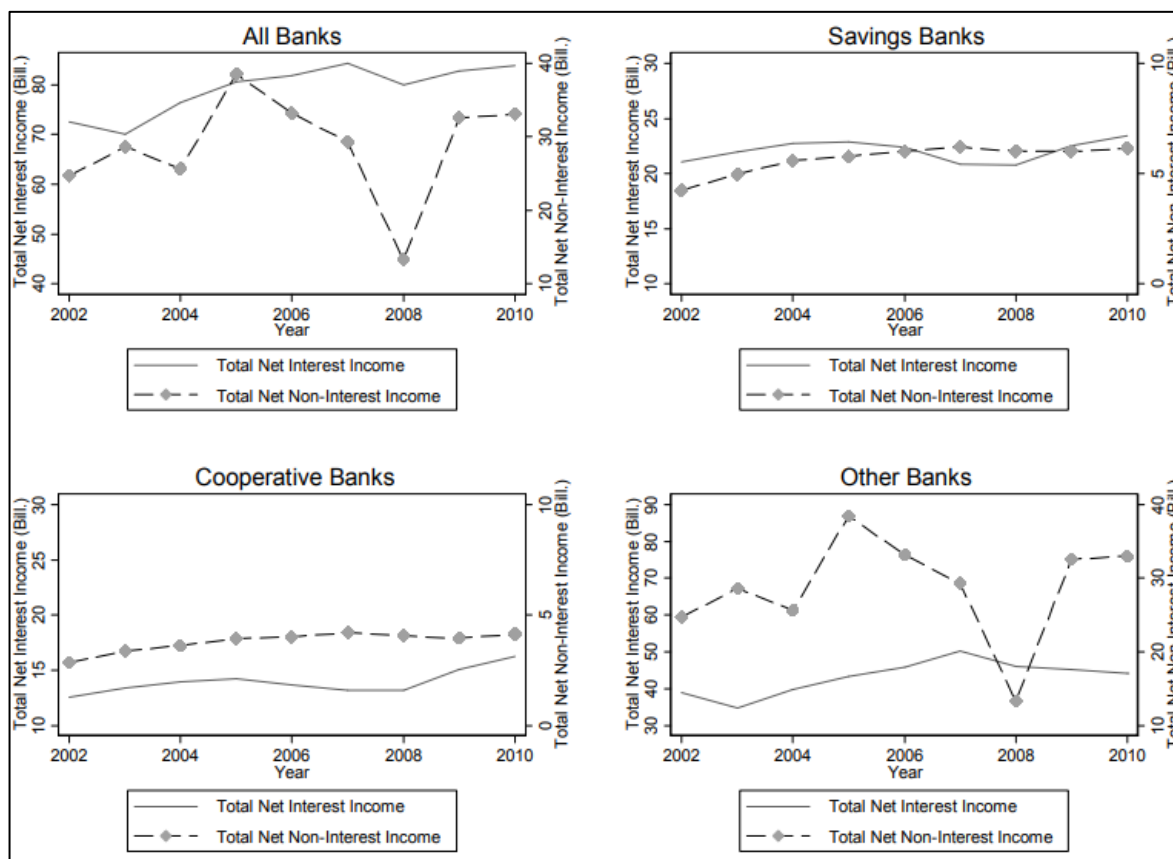
Autor rovněž nachází rozdíly ve volatilitě neúrokových výnosů u jednotlivých business modelů bank. Na Grafu 2 je znázorněno, že pokud na neúrokové výnosy nahlížíme pohledem celého bankovního sektoru, jsou jednoznačně volatilnější než úrokové. Pokud se ale podíváme na sektory „Savings banks“ a „Cooperative banks“¹¹, volatilita je podobná. Na druhou stranu, spolu s podobnou volatilitou je u nich i vysoká korelace, což působí

¹⁰ Tento závěr nemusí platit pro země typu ČR, ve kterých jsou největší banky univerzálně orientované a čistě investiční banky patří spíše do skupiny středních či malých bank.

¹¹ Skupinu „Savings banks“ můžeme definovat jako banky, jejichž core business je přijímání vkladů a poskytování úvěrů, „Cooperative banks“ jsou banky vlastněné svými klienty, jejichž primárním cílem je rovněž přijímání vkladů a poskytování úvěrů (Wikipedia.org).

negativně na diverzifikaci. Můžeme tedy shrnout, že příjmy se ukazují buď volatilní a nízce korelované, nebo málo volatilní a vysoce korelované. Ze Vztahu 1 však vyplývá, že nejnižší riziko portfolia nastává tehdy, když jednotlivé druhy příjmů jsou málo volatilní a nízce, nebo ještě lépe záporně, korelované. Rozdíly v kompozici neúrokových výnosů u jednotlivých typů bank můžeme vidět v Příloze 4.

Graf 2: Volatilita úrokových a neúrokových výnosů různých typů bank



Zdroj: Köhler (2013)

Ať už výnosy z poplatků a provizí mají diverzifikační efekt nebo ne, v dnešní době je musíme považovat za nezbytný zdroj bankovních výnosů a na základě toho je modelovat. Kok, Mirza, Pancaro [ECB] (2017) uvádí, že banky často při stress testech přisuzují modelování výnosů z úrokové marže mnohem větší pozornost než poplatkům, které jsou opomíjeny nebo modelovány pouze na základní bázi. Z výše uvedeného nemůžeme vyhodnotit jednoznačný dopad vlivu změny neúrokových výnosů na stabilitu zisku bankovního sektoru jako celku. Při analýze tohoto tématu je nutný separátní pohled na jednotlivé typy bank.

2.5 Makroekonomické determinanty výnosů z poplatků a provizí

Pokud na výnosy z poplatků a provizí budeme nahlížet z makroekonomického hlediska, lze předpokládat, že existují ukazatele, kterými jsou tyto veličiny ovlivněny. Při tomto pohledu je nejvhodnější posuzovat agregované výnosy z poplatků a provizí nejméně za danou banku jako celek, lépe však za celý národní bankovní sektor nebo dokonce za nadnárodní celek jako například EU, potažmo Eurozónu.

Kok, Mirza, Pancaro [ECB] (2017) vytvořili pomocí panelové regrese model, ve kterém použili jako vysvětlovanou proměnnou zpožděné příjmy z poplatků a provizí k celkovým aktivům. Jako významné a pozitivně orientované vysvětlující proměnné se ukázaly zpožděná vysvětlovaná proměnná, růst reálného HDP a výnos akciového trhu, jako významné a negativně orientované vyšly zpožděná difference krátkodobé úrokové míry, zpožděná difference dlouhodobé úrokové míry a růst cen rezidenčních nemovitostí (Příloha 5). Regresní model ECB (2016) přinesl velmi podobné výsledky, lišící se pouze ve výši odhadnutých koeficientů modelu (Příloha 6). V Kapitole 8 budou výsledky těchto modelů konfrontovány s českým bankovním sektorem.

Analýza na nadnárodní úrovni přináší několik výhod. Jednak je to větší dataset, který umožňuje lepší statistickou analýzu nezávislou na specifikách konkrétní země, umožňuje ale také analyzovat a porovnat výsledky konkrétní země s průměrem nadnárodního celku.

2.6 Historie poplatkové politiky

Na datech z trhu USA (De Young, Rice, 2004) můžeme vidět, že v druhé polovině 20. století proběhla poplatková politika značným vývojem. V 70. letech byl poměr úrokových a neúrokových nákladů zhruba 3:1. V 80. a 90. letech však proběhla vlna deregulace zakončená Gramm-Leach-Bliley actem roku 1999, který zrušil striktní oddělenost komerčního a investičního bankovníctví. V těchto letech tedy proběhl prudký růst výnosů z poplatků a provizí a od sedmdesátých let k přelomu tisíciletí se jejich podíl za zisku více než zdvojnásobil. Mezi tradiční zdroje poplatků patřily depozitní a úvěrové služby, cash management, šekové služby a vztahové bankovníctví, zatímco s deregulací banky začaly poskytovat i investiční služby, pojišťovací služby a merchant banking¹². Historicky retailová

¹² Druh poskytnutí kapitálu formou přímé investice banky do dané společnosti namísto poskytnutí úvěru.

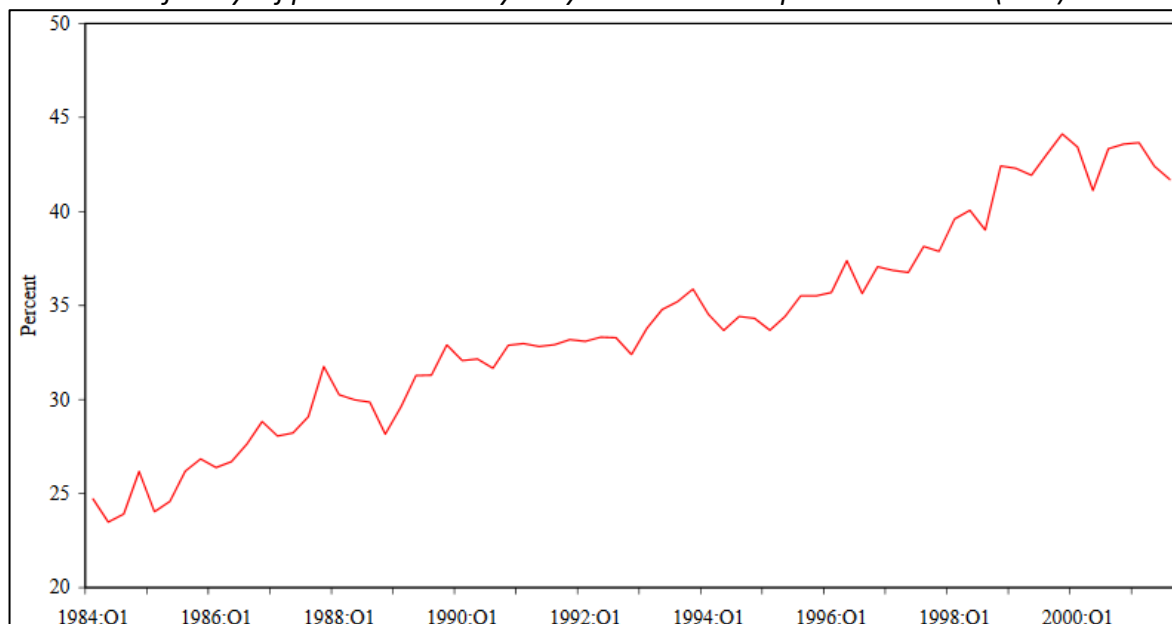
klientela k službám investičního bankovníctví vůbec přístup neměla, byla to spíše záležitost institucí či movitých osob. Zároveň měly banky také vnější motivaci k rozšiřování poplatků. Rostoucí konkurence na poli bankovním, ale i nebankovním, měla za následek tlak na pokles úrokových marží a poplatky byly cesta, jak kompenzovat pokles zisku.

Dalším faktorem růstu poplatkových výnosů bylo zavedení poplatků u dříve bezplatných služeb, které však klienti platili například ve formě nižších depozitních sazeb (De Young, Roland, 2001). Podle Smithové a kol. (2003) byl zaznamenán největší nárůst u poplatků za kreditní karty, hypotéky a sekuritizované úvěry. To všechno se spojilo s nástupem elektronizace a nových komunikačních technologií, díky kterým se nejen otevřely nové možnosti bankovních služeb, ale které také vedly k poklesu nákladů spojených s transakcemi. Tradičně byly poplatky spojeny s korporátním bankovníctvím, za velkým nárůstem ale stojí právě zpoplatňování retailových služeb. Vliv sehrála i rostoucí konkurence, která nutila banky chovat se efektivněji. Konkurence vedla také ke klesajícím úrokovým maržím, které tlačily banky k zaměření se i na neúrokové kanály. Zároveň se pro klienty staly bankovní služby pohodlnější a zlepšila se jejich kvalita, díky čemu je začali více využívat.

Za relativním úbytkem úrokových výnosů stála rovněž technologická inovace na poli produktů. S rozvojem kreditního skóringu a ABS¹³ banky dokázaly lépe řídit riziko portfolia úvěrů, což mělo za následek pokles rizikových premií jako složky úrokových sazeb. Místo úroků začali klienti relativně více platit na poplatcích za danou bankovní službu. Sekuritizace měla za důsledek rovněž přesun poplatkových výnosů k větším bankám, které těžily z jejich výhod na rozdíl od bank malých, které k sekuritizaci úvěrů neměly takový přístup. De Young a Rice (2004) shrnují, že za nárůstem neúrokových kanálů stála nejen potřeba diverzifikace, ale hlavně změna, jakým způsobem chtěly banky vytvářet zisk.

¹³ Asset backed securities jsou instrumenty využívající se při sekuritizaci portfolia aktiv, například úvěrů. Banka dokáže díky sekuritizaci přenést kreditní riziko na jiný subjekt.

Graf 3: Vývoj podílu neúrokových výnosů na čistém provozním zisku (USA)



Zdroj: Stiroh (2002)

V Evropě byla situace podobná. Podle výzkumu Smithové a kol. (2003) se v 90. letech rovněž v Evropské unii zvýšila role neúrokových výnosů, přičemž významnou roli hrály poplatky investičního bankovníctví.

2.7 Rizika pro budoucnost poplatků

Ačkoliv dnes jsou poplatky pevně zakořeněny v business plánech většiny bank, není vůbec jisté, zda tomu tak bude i v budoucnu. Trend posledních let totiž ukazuje, že poměr úrokových a poplatkových výnosů vyznívá rok od roku příznivěji pro úroky.

Bankovní poplatky jsou v poslední době médií značně probírané téma a do povědomí široké veřejnosti se zapisují v neblahém světle. Do jisté míry tomu přispívají ankety o nejabsurdnější poplatky. Této negativní kampaně se snaží využít nový koncept bank, kterým jsou nízkonákladové bankovní domy lákající na velmi nízké poplatky. Obecně můžeme říci, že stejně jako ostatním druhům cen, ani poplatkům neprospívá konkurenční prostředí. Česká národní banka ke konci roku 2017 eviduje 47 bankovních subjektů, můžeme tedy říci, že v ČR je poměrně konkurenční prostředí, ačkoliv mnoho bank se specializuje na úzký segment trhu. Většina klientů a také zisku je ale soustředěna ve třech největších bankách, které zde mají vybudovanou tradici, pobočkovou strukturu a síť bankomatů. Na druhou stranu, Růžičková (2014) uvádí, že banky s rostoucí konkurencí mají tendenci přecházet k méně tradičním aktivitám a na základě toho jejich poplatkové výnosy rostou.

2.8 Nízkonákladové banky

V posledních letech na český trh přicházejí nové, menší banky, které však mají ambice zde něco změnit. V roce 2007 to byla mBank, 2010 Fio Banka, 2011 Air Bank, Equa Bank¹⁴ a Zuno Bank a 2017 Creditas. Zuno se jako jediná z těchto bank nedokázala udržet, vykazovala v každém roce záporný výsledek hospodaření a na podzim 2016 oznámila plánované ukončení činnosti v ČR a přechod klientů k mateřské Raiffeisen bank.

Ačkoliv jsou tyto banky nově příchozí, některé z nich mají za sebou historii v podobě družstevní záložny nebo jsou členem finanční skupiny, která jim samozřejmě se vstupem na trh pomohla. Konkrétně Fio zde působila už od 90. let jako družstevní záložna, Creditas se z družstevní záložny transformovala teprve 1. 1. 2017, Zuno vznikla jako online banka mateřské Raiffeisen bank, Air Bank je členem skupiny PPF a mBank skupiny Commerzbank.

Jejich strategie, jak už z označení „nízkopoplatkové“ vypovídá, je založená na nízkých nákladech. Toho se snaží dosáhnout především pomocí kanálů přímého bankovníctví. Přímé bankovníctví je založené na přímém spojení klienta s jeho bankou bez nutnosti návštěvy pobočky. Jedná se tedy o možnost přístupu ke svým účtům, vyřizování transakcí, ale také uzavírání smluv prostřednictvím internetu (internet banking), mobilního telefonu (mobile banking) či osobního bankéře na telefonu. Prakticky to funguje tak, že například k založení běžného účtu vůbec není třeba navštívit pobočku. Redukce nákladů vyplývá také z nízkého počtu poboček, na které se klienti chodí spíše informovat než provádět transakce. Tyto banky rovněž nemají například směnárny, neposkytují hotovostní operace a i dokumentace (například smlouvy) mohou existovat pouze v elektronické podobě. V 90. letech bylo přímé bankovníctví považované za formu budoucnosti, ale na počátku nového tisíciletí se zde začala usazovat pobočková forma, kdy v ČR nepůsobila žádná vyloženě nízkonákladová banka, nicméně s rozmachem nových technologií se situace začala měnit a dnes vznikají převážně banky prosazující moderní metody přímého bankovníctví. (Půlpánová, 2007)

¹⁴ Equa bank byla založena již v roce 1993, nicméně pod značkou Equa působí až od roku 2011, od kdy také vykonává současnou obchodní strategii.

Tabulka 3: Vybrané české banky podle počtu poboček (2018)

Tradiční banky			Nové banky			
Česká spořitelna	ČSOB	Komerční banka	mBank	Fio banka	Air Bank	Equa bank
491	216	382	26	81	34	49

Zdroj: kurzy.cz, vlastní zpracování

Jediná Fio banka se blíží počtem poboček k tradičním bankám, to je ale zřejmě způsobeno jejím dřívějším působením zde jako družstevní záložna. U ostatních je počet poboček řádově nižší. Avšak nejen čeští klienti jsou konzervativní. Z průzkumu TNS (2012) vyplývá, že v EU ve zkoumaném období využívalo pobočku 67 % aktivních a 55 % pasivních klientů.

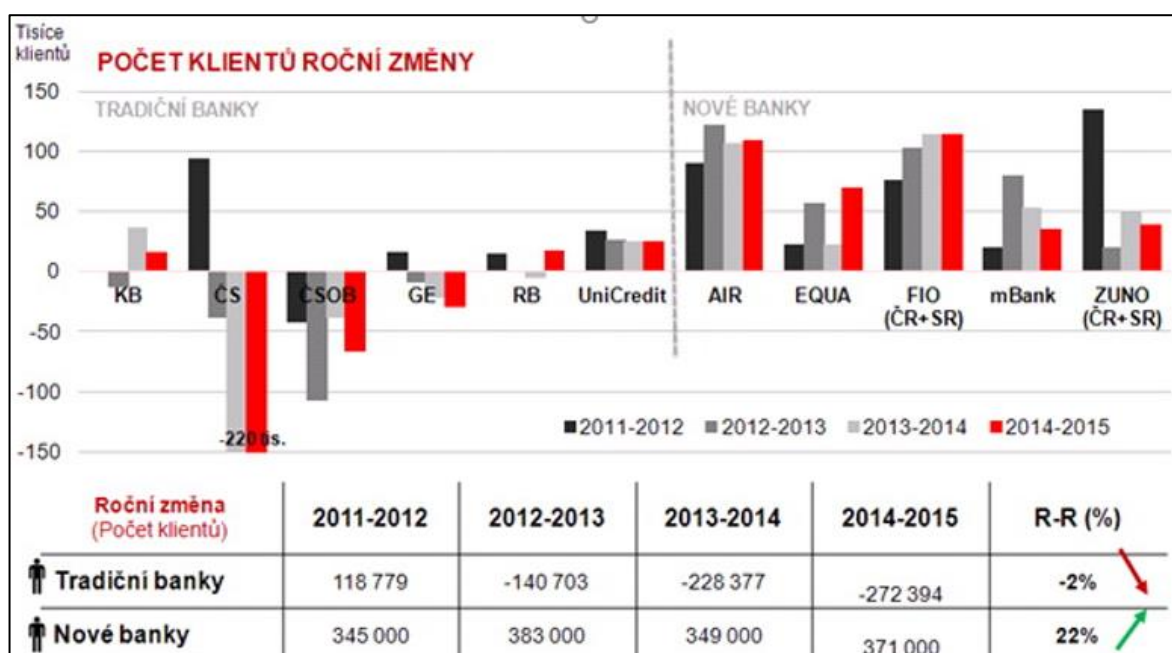
Jak uvádí J. Oheč¹⁵, nástup moderních bank může být způsoben proběhlou finanční krizí, díky které banky používají spíše vztahový přístup k zákazníkům na úkor produktově orientovaného. Cílí na spokojenost zákazníka se službami, tedy na jejich jednoduchost, rychlost, přehlednost. Podle výzkumu Evropské Komise (2009) si 79 % obyvatel EU přeje jasnou, porovnatelnou a standardizovanou informaci o poplatcích jednotlivých bank. Sazebníky nízkopoplatkových bank se na rozdíl od tradičních vejdu na několik málo stran (někdy i jednu), což klienti oceňují. Vedle nízkých poplatků jsou často nabízeny také balíčky služeb, ke kterým se vztahují výhodnější poplatky¹⁶.

Marketing nových bank je zaměřený na přetažení klientů z velké trojky tradičních bank (Česká spořitelna, ČSOB, Komerční banka). Poukazují především na jejich vysoké poplatky a snaží se zvolit právě nízkopoplatkovou cestu ve formě například běžných účtů zdarma. To je patrné i z reklamních spotů, kde se srovnávají s tradičními bankami a snaží se apelovat na nesmyslnost některých poplatků. Před nástupem těchto bank byly běžné účty zdarma spíše výjimkou, dnes však se nové banky shodují, že účet zdarma již není příliš velkou konkurenční výhodou, protože modelu se začíná přizpůsobovat také množství ostatních bank. Je však nutné říci, že strategie bank se může v průběhu času měnit. U nově příchozích subjektů na trh je logické, že se snaží přetáhnout co největší podíl nových zákazníků, které lákají právě na nízké poplatky, je tedy otázkou, zda u nich nízkopoplatková politika vydrží i do budoucna.

¹⁵ OHEC, Jiří. *Analytický marketing – trendy v bankovní praxi*

¹⁶ Například Malý tarif a Velký tarif u Air bank.

Graf 4: Meziroční změny klientů u tradičních a nízkonákladových bank



Zdroj: Scott & Rose

Z Grafu 4 je viditelné, že v posledních několika letech se novým bankám opravdu daří přetahovat zákazníky těm tradičním. Zajímavé je, že úbytek klientů se výrazněji dotknul pouze dvou největších. Můžeme také upozornit počáteční prudký nárůst klientů Zuno v roce 2012, která však již v dalších letech nedokázala přilákat dostatek nových zákazníků a dostala se do potíží. Z čísel je také patrné, že klientela nových bank se neskládá pouze z přeběhlíků, ale oslovuje i nově příchozí klienty. Patrně mnoho z nich jsou mladí lidé, kteří si zakládají svůj první účet a na které se kampaně těchto bank snaží cílit, což vytváří dobrý potenciál do budoucna. Netrvalo dlouho získat si důvěru zákazníků a po několika málo letech působení čítá klientela nových bank dohromady více než 2 mil. osob.

Tabulka 4: Počet klientů tradičních a nových bank

Tradiční Banky			Nové Banky			
ČS	ČSOB	KB	mBank	Fio banka	Air Bank	Equa bank
4680	2766	1654	630	770	600	300

Zdroj: banky, vlastní zpracování

Míra koncentrace bankovního sektoru se tedy alespoň z pohledu distribuce klientů zmenšuje. ČNB každoročně zveřejňuje grafy koncentrace bankovního sektoru ze tří hledisek. Mezi lety 2010 a 2015 se podíl aktiv 3 největších bank snížil o 2,7 %, klientských vkladů o 3,6 % a čistého zisku o 4,3 %. V těchto ohledech tedy také zaznamenáváme snižování koncentrace sektoru, nikoliv však tolik výrazně jako u počtu klientů. Podíl

pohledávek vůči klientům velké trojky dokonce vzrostl o 2,9 %. Nicméně u nových bank si klienti ukládají spíše menší částky a někteří klienti vlastní více bankovních účtů s tím, že účty zdarma u nových bank využívají pouze ke specifickým účelům, přičemž jako hlavní účet stále používají ten u tradiční banky. Pokud bychom například uvažovali klienta s účtem u ČS, který chce využívat pobočku a širší spektrum produktů velké banky, nicméně potřebuje také využívat SEPA platby, je pro něj ideální způsob založit si vedlejší účet v Air Bank. ČS totiž účtuje za odchozí a příchozí SEPA platbu 220 Kč, resp. 100 Kč, zatímco Air Bank pouze 25 v obou případech¹⁷. Ke konci r. 2013 ČNB evidovala 16,7 mil. bankovních účtů. Podle údajů World Bank ke konci roku 2014 vlastnilo 82 % lidí ve věku od 15 let v ČR bankovní účet. Podle údajů Českého statistického úřadu k 1. 1. 2015 žilo v ČR 8,8 mil. obyvatel nad 15 let, z toho vyplývá, že na jednoho obyvatele ČR nad 15 let připadají zhruba 2 bankovní účty. Účty si mimo fyzické osoby samozřejmě zakládají rovněž fyzické osoby podnikatelé a firmy. Stejně tak někteří klienti mají u jedné banky založeno více bankovních účtů, které využívají k různým účelům. Nevýhodou nízkopoplatkového modelu bank by teoreticky měla být větší náchylnost zisku ke změnám úrokové míry, protože jejich zisk bývá méně diverzifikován. Zda je volatilita zisku nízkopoplatkových bank na základě změn v úrokové míře větší však zatím není možné empiricky ověřit, protože zde působí velmi krátce a po velkou část jejich prozatímního působení se úroková míra pohybuje na nízkých hodnotách a je velmi málo volatilní.

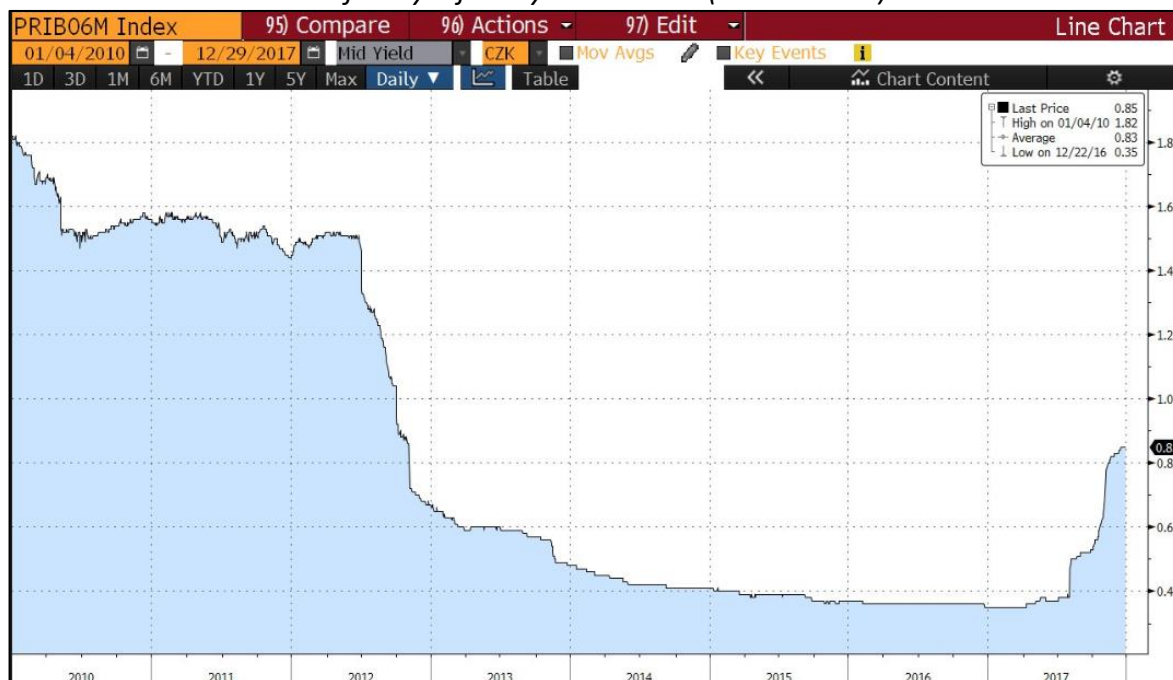
¹⁷ Údaje jsou ke konci roku 2017.

3. Analýza ziskovosti poplatků

3.1 Chování úrokových a neúrokových výnosů při klesající úrokové míře

Tato kapitola je zaměřena na bližší vzhled do ziskovosti nejen poplatků, ale také úroků jako alternativního zdroje výnosů, jejich vývojové tendence v posledních 15 letech a determinanty tohoto vývoje. Poplatková politika může být závislá na tom, jak se chovají úrokové výnosy v době měnící se úrokové míry. Vzhledem k poklesu úrokových sazeb v posledních pěti letech bude zajímavá odpověď na otázku, zda nízkopoplatková politika má smysl i v tomto období.

Graf 5: Vývoj sazby PRIBOR 6M (2010 – 2017)



Zdroj: Bloomberg

Tabulka 5 znázorňuje časovou řadu čistých úroků a čistých poplatků jako dvou nejvýznamnějších složek provozního zisku. K upřesnění vykazování těchto položek je nutné uvést, že úrokové výnosy a náklady se účtují pomocí efektivní úrokové míry, ve které se zohledňují i poplatky za poskytnutí úvěrů či transakční náklady přímo související s finančním nástrojem. Dalším faktorem, který ovlivňuje výši položek v tabulce, je časové rozlišení. Poplatky související se službou trvajících více účetních období, se rozdělují mezi tyto období.

Tabulka 5: Složky zisku českého bankovního sektoru

Rok	Provozní zisk	Čisté úrokové výnosy	Čisté výnosy z poplatků a provizí	
			mil. Kč	% ze zisku
2000	52 939	53 300	17 316	33 %
2001	81 194	53 793	20 966	26 %
2002	95 426	55 201	23 514	25 %
2003	89 497	54 303	26 343	29 %
2004	104 419	59 760	31 326	30 %
2005	111 135	64 044	31 831	29 %
2006	116864	71 547	32 918	28 %
2007	134392	84 698	35 841	27 %
2008	138024	98043	36121	26 %
2009	168409	103273	36442	22 %
2010	157376	105307	38493	24 %
2011	162089	109935	39058	24 %
2012	167152	107909	37275	22 %
2013	168171	105472	37051	22 %
2014	167905	110420	36030	21 %
2015	174157	110930	34619	20 %
2016	180186	158337	32434	18 %

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; mil. Kč

Provozní zisk bankovního sektoru rok od roku stoupá navzdory nízkým úrokovým sazbám v posledních letech. Nízké sazby ale nemusí vést k poklesu ziskovosti, důležitý je pohled na úrokovou marži, která je zdrojem zisku. Na příkladu České spořitelny v Tabulce 6 můžeme však vidět, že klesající úroková míra vedla také k poklesu úrokové marže. Ačkoliv velká část růstu provozního zisku je způsobena faktory mimo čisté úroky a poplatky, přesto čisté úroky i při nízké úrokové míře mírně rostou. Vysvětlením je zvýšení úvěrové činnosti, což je také logické v kontextu nízkých sazeb a hospodářské konjunktury. Patrné je to především u hypotečních úvěrů, které podle dat ČNB z naprosté většiny stojí za zvýšením poskytnutých úvěrů. Druhým vysvětlením je fakt, že banky pracují s poměrně vysokou úrokovou marží a výkyvy úrokové míry v rámci zlomků procentního bodu nemají na ziskovost výrazný vliv. Z toho můžeme usoudit, že banky nemusí být příliš závislé na existenci poplatků a nízkopoplatková politika tak může mít smysl i při tržní úrokové míře blížící se nule.

Tabulka 6: Čistá úroková marže k úročeným aktivům České spořitelny

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
3,90 %	3,70 %	3,60 %	3,50 %	3,30 %	3,10 %	2,60 %

Zdroj: Česká spořitelna, vlastní zpracování

Čisté výnosy z poplatků a provizí v rámci českého bankovního sektoru v roce 2000 tvořily třetinu provozního zisku, nicméně tento poměr téměř každým rokem klesá a v roce 2016 už to bylo pouze 18 %. Tento fakt vypovídá o tom, že nevýhodou poplatků může být nízká elasticita ke zvyšování a úrokový zisk může být tedy perspektivnější alternativou zisku do budoucna. Kromě tohoto dlouhodobějšího trendu si ale můžeme všimnout skutečnosti, že od roku 2011 začala klesat i absolutní hodnota čistých výnosů z poplatků a provizí. Od roku 2008 vykazuje ČNB v systému ARAD data o nákladech a výnosech z poplatků zvlášť, pro rozbor vývoje absolutních hodnot od r. 2008 lépe poslouží Tabulka 7.

Tabulka 7: Struktura zisku českého bankovního sektoru

Rok	Provozní zisk	Úrokové výnosy	Úrokové náklady	Výnosy z poplatků a provizí	Náklady na poplatky a provize
2008	138024	191917	93874	46779	10658
2009	168409	174434	71161	46756	10314
2010	157376	166962	61655	48369	9876
2011	162089	172328	62393	50002	10944
2012	167152	170378	62469	49151	11876
2013	168171	154787	49315	49868	12817
2014	167905	158865	48445	48965	12935
2015	174157	150904	39974	47903	13284
2016	180186	143420	33561	44796	12362

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; mil. Kč

Úrokové výnosy i náklady s klesajícími úrokovými sazbami absolutně klesají, nicméně výnosy pomaleji. Zajímavější je situace u poplatků, protože výnosy z poplatků mírně klesají i přesto, že klienti čerpají více úvěrových produktů vzhledem ke klesající úrokové míře. Zlom nastal v roce 2011, což by odpovídalo největšímu nástupu nízkonákladových bank. Může to být způsobeno jednak přetažením klientů k novým bankám, ale také snížením poplatků tradičních bank v rámci konkurenčního boje. Náklady na poplatky a provize naopak rostou.

Nevýhodou uvedené analýzy je, že takto vyjádřená data jsou váženým průměrem celého bankovního sektoru a velké banky zde mají největší váhu, v Kapitole 6 proto bude provedena podrobnější analýza zaměřená na jednotlivé druhy bank.

Česká spořitelna uvádí, že za poklesem poplatkových výnosů stála do značné míry regulace EU v oblasti poplatků za transakce platebními kartami¹⁸, která omezila mezibankovní poplatky za platbu debetní kartou na 0,2 % a kreditní kartou na 0,3 %. Mezibankovní poplatek (tzv. interchange fee) je jednou ze čtyř složek, které celková provize za transakci platební kartou odráží. Je placen v případě, že dodavatelem platebního terminálu u obchodníka je jiná banka (banka A), než je vydavatel platební karty (banka B), kterou zákazník zaplatil. V takovém případě banka A platí mezibankovní poplatek bance B. Dalšími složkami provize jsou administrativní náklady, marže dodavatele terminálu a poplatek, který si účtují karetní společnosti (Visa, Mastercard aj.).

Z výše uvedeného vyplývá, že nízkopoplatková politika má na trh vliv a trend se ubírá spíše k úrokovým kanálům i při nízké úrokové míře. Zajímavým ukazatelem je také poměr čistých úrokových a čistých poplatkových výnosů, resp. jeho rozdíly mezi tradičními a nízkonákladovými bankami.

Tabulka 8: Zdroje zisku tradičních a nových bank (2016)

mil. Kč	ČS	ČSOB	Air bank	Equa
Čisté úrokové výnosy (mil. Kč)	24304	16800	1579	850
Čisté výnosy z popl. a provizí				
mil. Kč	9280	5132	-14	-29
% z čistých úrokových výnosů	38 %	31 %	-1 %	-3 %

Zdroj: banky¹⁹, vlastní zpracování

Z Tabulky 8 je zřejmé, že nízkonákladové banky skutečně neprofitují z poplatků, které jim pouze kompenzují jejich nákladové poplatky. Naopak u tradičních bank jsou poplatky pevně zakořeněny a značně zvyšují průměr bankovního sektoru v podílu neúrokových výnosů na zisku.

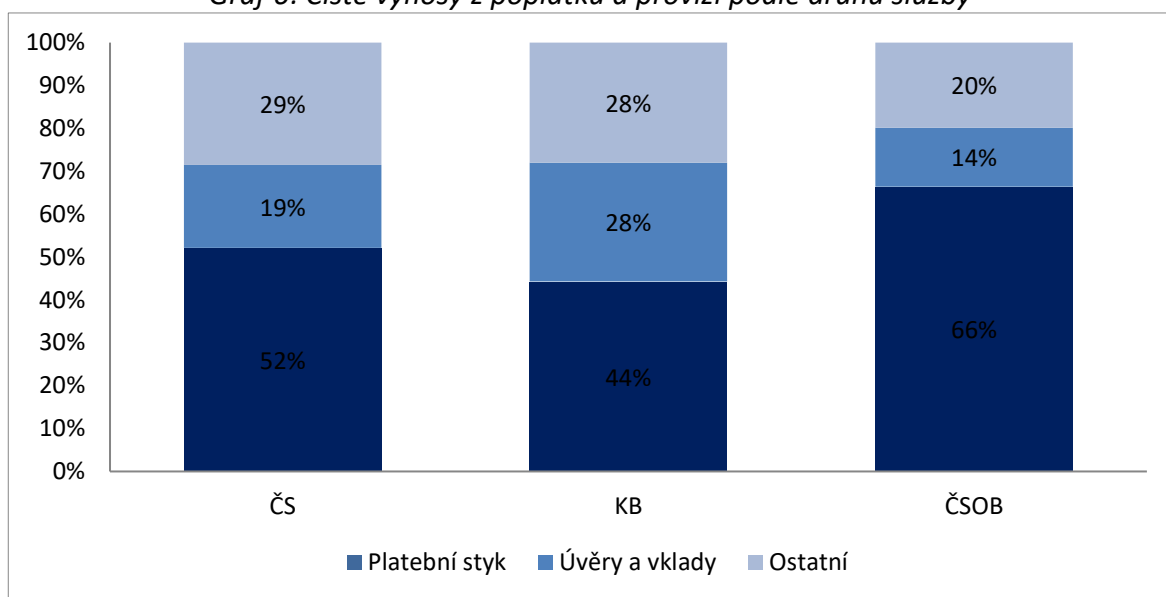
¹⁸ REGULATION (EU) 2015/751 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 April 2015 on interchange fees for card-based payment transactions.

¹⁹ Data se vztahují k individuálním účetním výkazům. Konsolidované výkazy nemusí dost dobře vystihovat podstatu „core businessu“ banky, protože v bankovních skupinách jsou často zahrnuty i instituce zabývající se jinými než bankovními činnostmi.

3.2 Skladba čistých výnosů z poplatků a provizí

Vzhledem k tomu, každá banka vykazuje strukturu této položky ve výsledovce jiným způsobem, nelze provést souhrnnou analýzu za celý sektor. Následující grafy však zhruba vypovídají o skladbě čistých poplatků u našich třech největších bank. Vzhledem k jejich velikosti by analýza skladby čistých poplatků za celý sektor do velké míry odpovídala složení uvedenému na Grafu 6.

Graf 6: Čisté výnosy z poplatků a provizí podle druhu služby



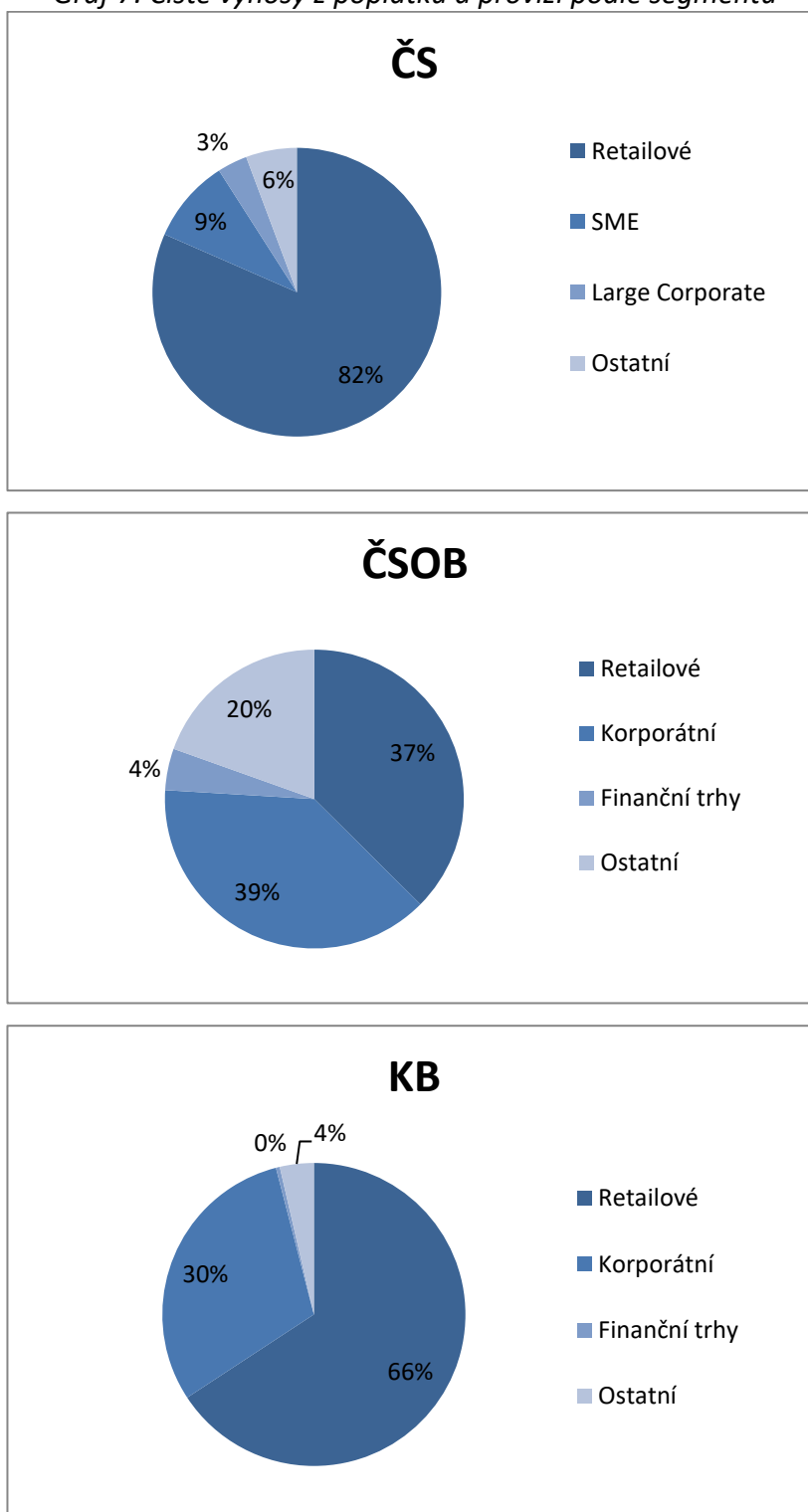
Zdroj: banky, vlastní zpracování

Ačkoliv jsou české největší banky univerzálně orientované, investiční bankovníctví jim tvoří pouze minoritní část čistých poplatků. Jednoznačně nejvýnosnější jsou služby platebního styku, tedy hotovostní a bezhotovostní operace mezi účty. Největší část položky „ostatní“ tvoří poplatky investičního bankovníctví, především poplatky a provize ze zprostředkování obchody s cennými papíry, asset management (správa portfolií movitějších privátních klientů i institucí), správa a úschova hodnot, poskytování záruk, ale také distribuce ostatních produktů jako pojištění či stavební spoření. Položka „náklady na poplatky a provize“ obsahuje takové poplatky, které banka platí ostatním subjektům. Jsou zde zahrnuty převážně transakční poplatky nebo platby za věrnostní programy.

Co se týče segmentů, na které tradiční banky cílí, zde můžeme najít výraznější rozdíly. Některé banky cílí svými poplatky spíše na retailovou klientelu, jiné se zaměřují i na vztahové bankovníctví a korporátní segment. Zatímco Česká spořitelna a Komerční banka

jsou spíše retailově zaměřené, ČSOB se do velké míry zaměřuje i na korporátní bankovníctví. Obecně však můžeme říci, že většina poplatkových výnosů dnes plyne z retailového segmentu.

Graf 7: Čisté výnosy z poplatků a provizí podle segmentu

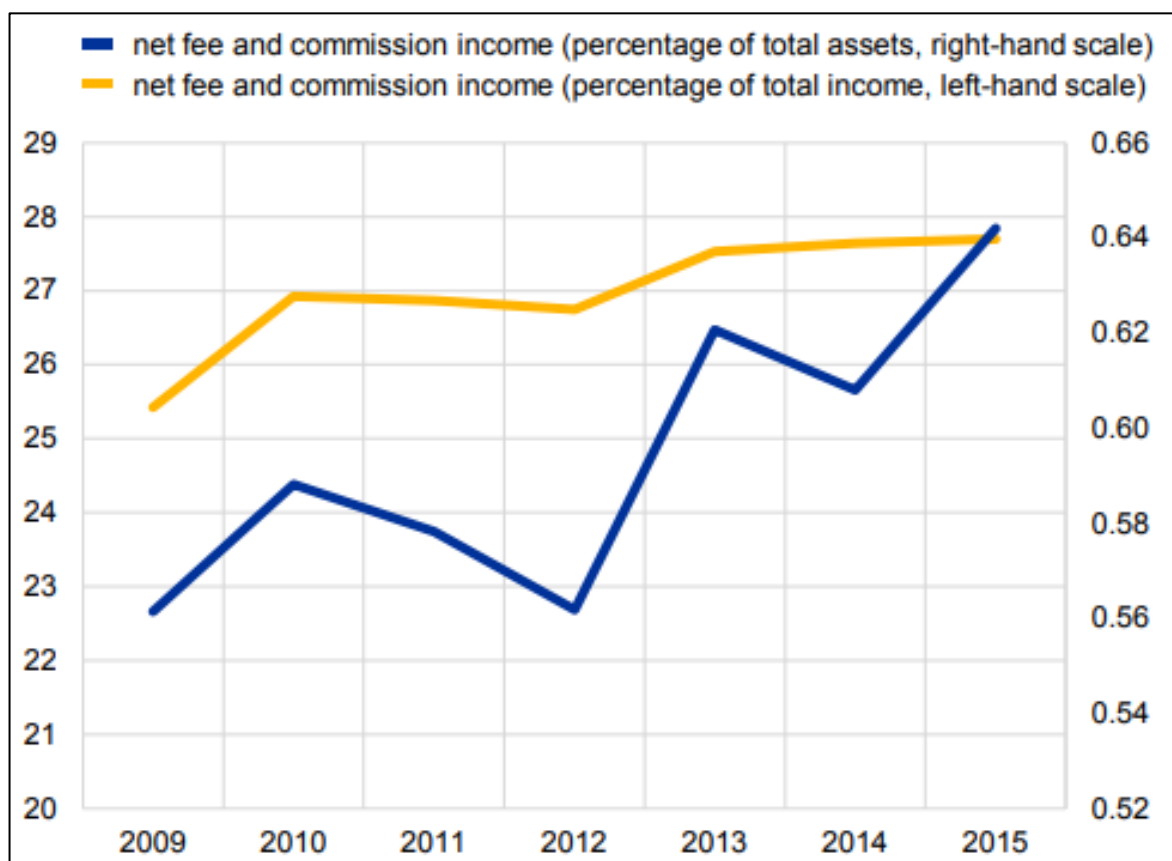


Zdroj: banky, vlastní zpracování

4. Poplatková politika v EU

Čisté výnosy z poplatků a provizí tvoří v současné době v zemích Eurozóny 25-30 % provozního zisku a dvě třetiny neúrokových příjmů jako celku (Kok, Mirza, Pancaro [ECB] 2017; ECB, 2016). To je při srovnání s ČR zhruba o polovinu více. Podle ECB (2016) mají banky dostatečný prostor k většímu přechodu na poplatkové kanály a očekává se, že tak budou činit. Tento trend by měl však být postupný a záviset na vývoji kapitálových trhů a konkurenci nejen ostatních bank, ale i nebankovních finančních společností. V ČR pozorujeme spíše opačný trend, kdy banky od poplatkových kanálů spíše ustupují. Köhler (2012) uvádí, že při srovnání evropského komerčního bankovníctví s americkým umí evropské banky lépe využívat potenciálu diverzifikačních efektů výnosů z poplatků a provizí. Je to podle něj způsobeno tím, že Evropa má více zkušeností s univerzálním bankovním systémem než USA.

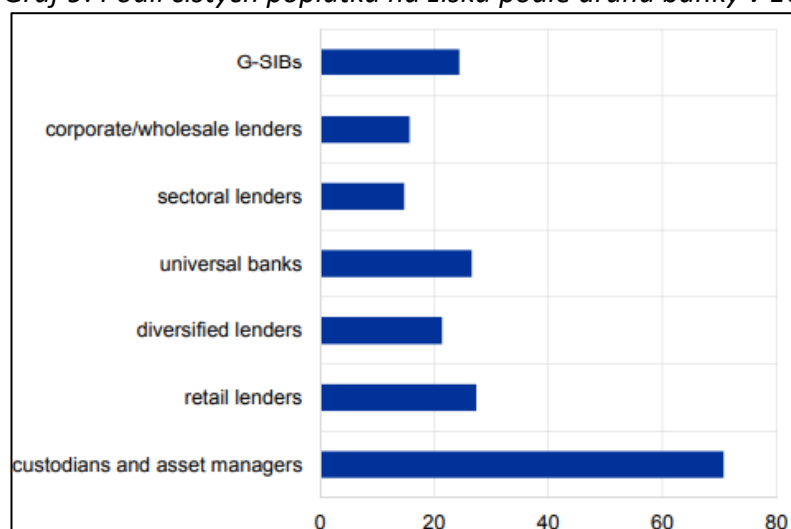
Graf 8: Podíl čistých úroků a čistých poplatků na celkovém zisku a celkových aktivech (EU)



Zdroj: ECB (2016)

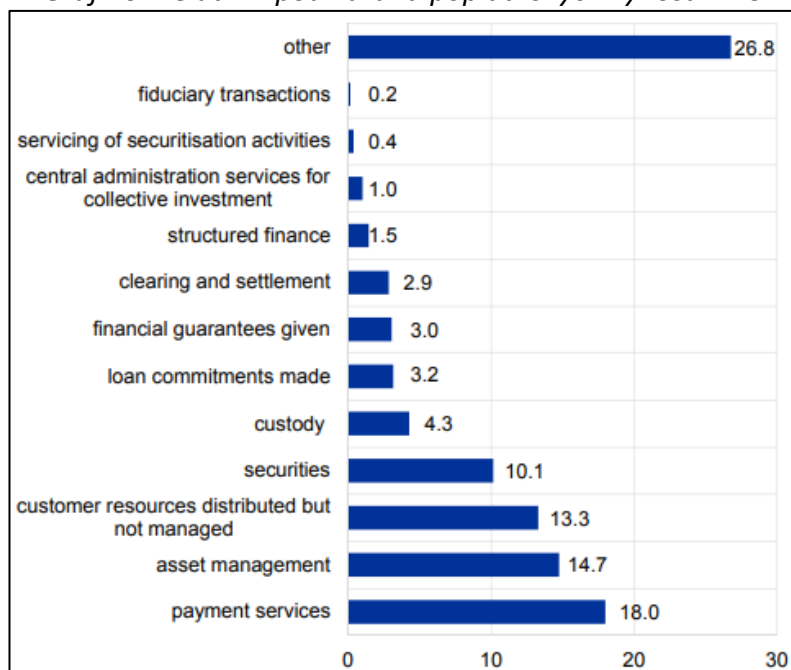
Co se týče rozdílů mezi poplatkovými příjmy různých business modelů Evropských bank, jednoznačně největší podíl poplatkových výnosů na celkovém zisku mají custodiani a správci aktiv, kteří nevykonávají komerční bankovníctví a mají malý podíl úrokových výnosů. Mezi ostatními skupinami mají větší podíl poplatků banky zaměřené na retailové bankovníctví, zatímco u bank specializovaných na wholesale nebo sektorově je podíl menší. Global systemically important banks (G-SIBs) se většinou specializují na široké spektrum činností, čemu odpovídá i průměrné procento výnosů z poplatků.

Graf 9: Podíl čistých poplatků na zisku podle druhu banky v EU



Zdroj: ECB (2016)

Graf 10: Relativní podíl druhů poplatkových výnosů v EU



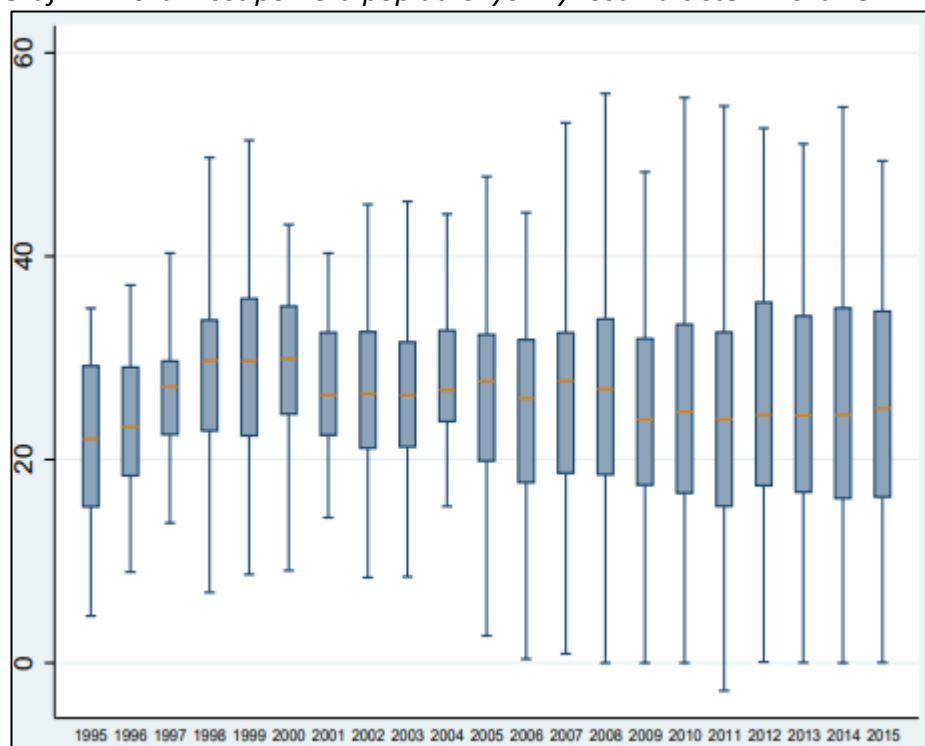
Zdroj: ECB (2016)

Jak je patrné z Grafu 10, stejně jako u českých bank, nejvíce poplatkových výnosů v EU proudí z platebního styku. V čem však vidím výraznější rozdíl, jsou poplatky z investičního bankovníctví, které v ČR není natolik rozšířené a které zajisté přispívá k vyššímu podílu poplatkových výnosů v EU oproti ČR.

Mezi poplatky vztahujícími se k běžným účtům a transakcím existují podle Evropské Komise (2009) při porovnání zemí EU obrovské rozdíly. Například průměrný uživatel v Itálii zaplatí ročně za běžné bankovní služby 253 EUR, zatímco Bulhar pouze 27 EUR. Mezi nejdražší země v tomto ohledu patří Itálie, Rakousko, Francie a Španělsko, zatímco mezi nejlevnějšími jsou Bulharsko, Nizozemsko, Belgie a Portugalsko.

Graf 11 ukazuje mediánovou výši poplatkových výnosů k čistému zisku a také variabilitu tohoto ukazatele mezi jednotlivými zeměmi EU. Je z něj patrné, že situace v jednotlivých zemích se poměrně liší. Většina zemí leží v pásmu 20-30 %. Méně než 20 % čistého zisku tvoří výnosy z poplatků a provizí například u Belgie, Nizozemska, Irska a Malty, zatímco více než 30 % u Itálie, Slovinska, Estonska, Lotyšska. ČR leží dle uvedeného ukazatele ve spodní polovině zemí EU.

Graf 11: Rozdílnost poměru poplatkových výnosů na čistém zisku zemí EU



Zdroj: ECB (2017)

5. Poplatková politika a rozhodování klientů

5.1 Rozhodování klientů o změně banky

V dokonalém světě bychom mohli přijmout předpoklad, že racionální klient v konkurenčním prostředí uvažuje své náklady na poplatky nejen při prvotním výběru banky, ale také v čase, a je ochotný reagovat na jejich zvýšení změnou banky. Elasticitu v kontextu bankovních poplatků bychom obecně mohli definovat jako ochotu klienta změnit banku při změně výše jeho nákladů na poplatky a konstantní intenzitě využívání bankovních služeb. Na rozhodování ohledně výběru banky, potažmo pořízení konkrétního bankovního produktu má vliv celá řada faktorů. Ne všichni klienti se však rozhodují podle stejných pravidel.

Základní rozdělení můžeme provést na vysokopříjmové a nízkopříjmové zákazníky. Zatímco u nízkopříjmových by měly mít výrazný vliv na rozhodování například aftermarket fees (např. sankce za přečerpání účtu či upomínky), na elasticitu poptávky vysokopříjmových klientů tyto poplatky vůbec vliv mít nemusí. Tento rozdíl se může projevit také ve vlivu konkurence na výši různých poplatků. Adams (2017) uvádí, že rostoucí konkurence na bankovním trhu v USA vedla k poklesu poplatků za základní produkty, nikoliv však k poklesu aftermarket fees. Stejně tak Williams (2016) přichází k závěru, že banky na trzích s vyšším mediánovým příjmem svých klientů účtují vyšší poplatky. Vysokopříjmoví klienti tedy tolik nelpí na výši nákladů. Dalšími proměnnými vysvětlujícími elasticitu mohou být věk a vzdělání. Podle Williamse (2016) banky na trzích s mladší a méně vzdělanou klientelou účtují v průměru vyšší poplatky.

Studie zabývající se tímto tématem přiřazují jednotlivým typům klientů také jejich psychologické předpoklady. Williams nízkopříjmové klienty popisuje jako spíše „sofistikované“ a vysokopříjmové jako „naivní“. Důvodem je, že bohatší obyvatelstvo často není nuceno platit aftermarket fees, a tedy změna výše těchto poplatků na jejich rozhodování vůbec nemá vliv. U nízkopříjmových je situace opačná. Avšak i nízkopříjmoví mohou být označeni jako naivní, jelikož nemají dostatečnou finanční gramotnost. Zkomplikovat toto rozdělení může i situace, kdy jsou si nízkopříjmoví klienti dostatečně vědomi možných skrytých poplatků, nicméně náklady k jejich zjišťování jsou příliš vysoké, a

ačkoliv by byli v jádru sofistikovaní, chovají se jako naivní. Obecně tedy nemůžeme jednoznačně provést toto rozdělení.

Adams (2017) definuje sofistikované klienty tak, že při rozhodování o výběru banky vždy uvažují všechny poplatky a chovají se takovým způsobem, aby nemuseli platit dodatečné aftermarket fees za přečerpání apod. Naopak naivní uvažují pouze poplatky za základní produkty. Teoretickou hypotézou tedy je, že pokud je na trhu dostatek sofistikovaných klientů, banky soutěží na poli všech poplatků.

Na druhou stranu při dostatku naivních klientů banky skrývají své poplatky a výsledkem jsou nepřehledné sazebníky. Další hypotéza tedy zní, že na těchto trzích jsou poplatky k základním produktům nižší a u skrytějších aftermarket fees vyšší. Z toho plyne, že naivní klienti jsou pro banky výnosnější a nemají příliš vysokou elasticitu ke změně banky.

Tématem, které do velké míry ovlivňuje chování klientů v návaznosti na poplatkovou politiku, je transparentnost a porovnatelnost bankovních poplatků. Obecně můžeme říci, že trh v tomto ohledu nefunguje ani zdaleka dokonale a tyto překážky společně s náklady na změnu banky přispívají k neelastickému chování klientů²⁰. Důvody, které vedou k setrvání u současné banky shrnuje Tabulka 9.

Tabulka 9: Motivace klientů k setrvání u své současné banky

Q60: Switching barriers Base: EU10 – respondents, who did not switch or who stopped switching	Active user (n=385)	Medium user (n=2068)	Passive user (n=1751)
Happy with my current provider / no need to change	53%	59%	63%
My current provider is convenient	48%	46%	46%
There is no significant difference to other providers, they are all similar	24%	22%	19%
Switching is too difficult	17%	12%	10%
Switching is too time-consuming	21%	19%	13%
Will have to update all my direct debits / automated payments	31%	30%	22%

Zdroj: TNS (2012)

²⁰ V podmínkách ČR jsou náklady na změnu banky výrazně sníženy díky Kodexu mobility klientů, viz https://www.czech-ba.cz/sites/default/files/standard_cba_kodex_mobility_klientu.pdf

Podle TNS (2012)²¹ neelasticitu ke změně můžeme pozorovat například u běžných účtů. Tento segment je podle nich charakterizován jako netransparentní s nízkou porovnatelností poplatků, vysokými cenovými rozdíly, nízkou elasticitou klientů ke změně a nízkou poptávkou po přeshraničních službách. Důvody ke změně banky můžeme rozdělit na interní a externí, kde interní jsou výsledkem nespokojenosti s produktem a externí jsou způsobeny vnějším vlivem. V praxi při netransparentním chování banky často působí právě externí vlivy jako například stěhování či změna zaměstnání. V podmínkách ČR může mít například velmi výrazný vliv na výběr banky dostupnost bankomatů. V malých městech či vesnicích mnohdy najdeme bankomat pouze jedné nebo několika málo bank, tamní obyvatelé jsou tak víceméně nuceni využívat služby banky, která dostupný bankomat provozuje.

Při porovnání vysokopříjmových a nízkopříjmových klientů se ukázala větší elasticita ke změně u první z uvedených skupin. Vysvětlení však nemusí mít základ v nespokojenosti s výší poplatků. Movití klienti jsou často aktivní uživatelé bankovních služeb a nespokojenost s kvalitou služeb pro ně může být hlavním faktorem.

Celková situace je taková, že většina klientů o změně banky neuvažuje a porovnávání bankovních poplatků u nich není příliš častá záležitost. Většina rovněž nemá zkušenost se změnou své banky. Je to spojeno i s klientskou iluzí, že většina bank nabízí srovnatelné ceny produktů a nemá tedy smysl hledat výhodnější podmínky.

Vliv na elasticitu klientů ke změně banky by měly mít regulatorní zásahy směřující k vyšší transparentnosti a porovnatelnosti poplatků, což je také cílem EU, protože základem efektivního fungování trhu je klient, který je ochotný si vyhledávat informace. Avšak TNS (2012) poukazuje na to, že rozdíly v chování klientů napříč zeměmi EU jsou poměrně velké a jednotná politika EU by v tomto ohledu nemusela přinášet požadované výsledky. V roce 2014 byla vydána směrnice o porovnatelnosti poplatků souvisejících s platebními účty²², při jejíž implementaci mají členské státy pravomoc samy si zvolit nejvhodnější řešení právě z výše uvedeného důvodu. Základními cíli směrnice jsou zvýšení transparentnosti a

²¹ Studie prováděna na 10 vybraných zemích EU pro Evropskou Komisi

²² SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY 2014/92/EU ze dne 23. července 2014 o porovnatelnosti poplatků souvisejících s platebními účty, změně platebního účtu a přístupu k platebním účtům se základními prvky. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0092&from=en>.

porovnatelnosti trhu platebních služeb, posílení postavení spotřebitelů a příspěvek k vytvoření jednotného evropského trhu. Dopady do segmentu bankovních poplatků jsou následující:

- existence standardizovaného seznamu bankovních služeb, který má za cíl zvýšit porovnatelnost poplatků;
- povinnost poskytovatele platebních služeb klientovi alespoň jednou ročně zaslat výpis všech poplatků souvisejících s platebním účtem;
- povinnost každého členského státu provozovat nezávislou internetovou stránku, která bude umožňovat porovnání poplatků;
- zjednodušení procesního postupu změny bankovního účtu tak, aby byl časově nenáročný²³;
- nárok každého občana EU na zřízení tzv. „základního platebního účtu“, pomocí kterého je možné provádět všechny základní platební služby. Tento bod má výrazný dopad na poplatkovou politiku bank, protože úplata spojená s tímto účtem bude muset dosahovat nejvýše ceny obvyklé podle zákona o cenách²⁴.

V ČR byla tato směrnice implementována pomocí novely zákona o platebním styku, která nabyla účinnosti 1. 3. 2017. Nízkopoplatkové banky v ČR si však uvědomily, že transparentnost je cestou k získání klientů již dříve a politikou přehledných sazebníků se řídí už několik let.

²³ To se projeví například tím, že stávající banka, u které klient ruší smlouvu o běžném účtu, bude muset novému poskytovateli poskytnout seznam všech nastavených platebních příkazů a inkas, automaticky převést zůstatek na nový účet apod.

²⁴ Ustanovení nechce deformovat poplatkovou politiku základních bankovních služeb, proto cena bude posuzována ve vztahu ke kvalitě poskytovaných služeb.

5.2 Měření nákladovosti bankovních služeb

Jedním z faktorů, který působí na poplatkovou politiku bank, je nejen v České republice, ale i v celé EU nízká transparentnost a srovnatelnost bankovních poplatků. Tyto faktory prohlubují nedokonale konkurenční prostředí v segmentu bankovních služeb, které má vliv na nízkou elasticitu klientů při reakci na změny v poplatcích. Podle Evropské komise (2009) je třetina zákazníků neschopná porovnat ceny běžných účtů. Toto můžeme do jisté míry pozorovat i u nás. Chyba však není v tom, že by banky cenu neuváděly, nicméně mnohdy banka nabízí několik druhů účtů, jejichž cena se navíc odvíjí od plnění různých podmínek a není tak snadné provést komparaci. Dalším faktorem je stále narůstající počet nejen bank, ale také spořitelních a úvěrních družstev (družstevních záložen), u kterých je možné si běžný účet otevřít.

5.2.1 Empirické měření

Vzhledem k tomu, že laická veřejnost v minulosti nebyla dostatečně informována o všech nákladech spojených s užíváním bankovních služeb, vznikly způsoby, jak spotřebitele chránit a zvýšit transparentnost cenového systému. V případě, že klient potřebuje porovnat svou personalizovanou výši měsíčních nákladů na poplatky, nejrychlejší způsob je kalkulátor na serveru Bankovnipoplatky.com, který využívá databázi sazebníků. Klient zde vyplní svůj profil včetně intenzity poptávaných měsíčních služeb a kalkulátor srovná náklady jednotlivých běžných účtů při požadovaném využití.

Vzhledem k tomu, že kalkulátor měsíčně použije několik tisíc lidí, autoři dataset využívají a počítají na kvartální bázi tzv. Bankovní index²⁵, tedy průměrné kvartální náklady jednotlivých běžných účtů rozdělené podle klientských profilů. Výsledkem je tedy čtyřikrát ročně zveřejněný žebříček účtů seřazených dle nákladovosti pro čtyři segmenty klientů rozdělených dle intenzity využití služeb a volby komunikačního kanálu.

²⁵ Dle metodiky Hedvičáková, Soukal (2011). Autoři před výpočtem provádí verifikaci dat a snaží se o očištění o nerelevantní pozorování. Platí k 31. 3. 2017.

5.2.2 RPSN

Ke snížení informační asymetrie u některých úvěrových produktů musí banky od 1. 1. 2002 povinně zveřejňovat ukazatel RPSN (*Roční procentní sazba nákladů*). Jedná se o celkové, v procentních bodech vyjádřené náklady daného produktu za jeden rok, tedy po započtení nejen úrokové sazby, ale také poplatků, provizí a všech dalších nákladů, například pojištění. Tento ukazatel umožňuje srovnání mezi jednotlivými produkty, zvyšuje transparentnost trhu, a především zamezuje institucím v nekalých praktikách zaměřených na obtížnou dostupnost informací o produktu nebo neschopnost klienta spočítat si celkovou nákladovost. RPSN vznikla v rámci evropského práva a v ČR je aktuálně implementována v *Zákoně č. 257/2016 Sb. ze dne 14. července 2016 o spotřebitelském úvěru*. Jak je možné vyčíst z názvu zákona, RPSN se týká pouze spotřebitelských úvěrů, a navíc ne všech. Netýká se například hypotečních úvěrů, bezúročných půjček, úvěrů pod 5000 Kč a nad 800 000 Kč či krátkodobých úvěrů se splatností do 3 měsíců. V zákoně je přímo uveden vzorec pro výpočet RPSN, kterým se musí instituce řídit. Dozor nad dodržováním zákona vykonává Česká obchodní inspekce. Ekonomicky lze vzorec interpretovat jako rovnost současných hodnot vypůjčených částek (na levé straně) a všech plateb bance (na pravé straně), kde úroková míra je rovna RPSN.

Vztah 2: Výpočet RPSN

$$\sum_{1}^m \frac{A_K}{(1 + RPSN)^{t_K}} = \sum_{1}^{m'} \frac{A'_K}{(1 + RPSN)^{t'_K}}$$

Kde

A_K = výše poskytnuté půjčky číslo K

A'_K = výše splátky číslo K

t_K = 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'

m = číslo poslední půjčky

m' = číslo poslední splátky

Zdroj: Zákon č. 257/2016 Sb.

Od 1. 12. 2016 nabývá účinnosti nový zákon o spotřebitelském úvěru, díky kterému začínají uvádět RPSN také stavební spořitelny u úvěrů ze stavebního spoření a překlenovacích

úvěrů²⁶. Zákon samotný neuvádí přesný výpočet, jako je tomu u klasických bank, proto Asociace českých stavebních spořitelen (AČSS) přišla s jednotnou metodikou výpočtu pro všech pět tuzemských stavebních spořitelen. Důvodem je umožnění porovnatelnosti nabídky nejen mezi stavebními spořitelny, ale také s produkty ostatních bank. Některé údaje potřebné k výpočtu mohou být obtížně zjistitelné, proto je možné použít i zjednodušený výpočet, jehož výsledek však nesmí být nižší než hodnota přesné kalkulace. Do RPSN se započítají například poplatky za poskytnutí úvěru či vedení úvěrového účtu. Splátky je dále nutné upravit o mimořádné splátky (např. zpětně poskytnutá státní podpora již v době čerpání úvěru).

Do jaké míry se liší průměrná RPSN a průměrná úroková sazba za celý bankovní sektor znázorňuje Tabulka 10²⁷. Zatímco sazby úvěrů na koupi nemovitosti pravidelně klesají již od poslední finanční krize v roce 2008, kdy byly na nejvyšší úrovni, u spotřebitelských úvěrů nastal prudký propad až v roce 2015. S tím korespondují i data o průměrné RPSN. O poplatkové politice bank nám více prozradí rozdíl těchto ukazatelů, který představuje v procentních bodech vyjádřenou poplatkovou složku ceny²⁸. Z grafů 12 a 13 je zřejmé, že ačkoliv úroková složka má ve zvoleném období klesající charakter, u poplatkové složky sestupný charakter není tolik výrazný. Korelační koeficient poplatkové a úrokové složky u spotřebních úvěrů je 0,55 a u nemovitostních úvěrů 0,66. Můžeme tedy říci, že existuje středně silná lineární pozitivní závislost mezi změnami úrokové a poplatkové složky ceny úvěrových produktů. Korelace však nemusí znamenat kauzalitu, na poplatkovou složku tedy mohly mít, a zajisté měly vliv i jiné faktory, například nástup konkurence v podobě nízkopoplatkových bank, jak bylo uvedeno v Kapitole 2.

²⁶ Překlenovací úvěr je půjčka poskytnutá stavební spořitelnou ještě před dovršením doby stavebního spoření. Klient do této doby platí pouze úroky z překlenovacího úvěru. V čase dovršení spoření je překlenovací úvěr splacen částkou stavebního spoření a nově vzniklým úvěrem ze stavebního spoření.

²⁷ Data se vztahují pouze k úvěrům domácnostem ČR.

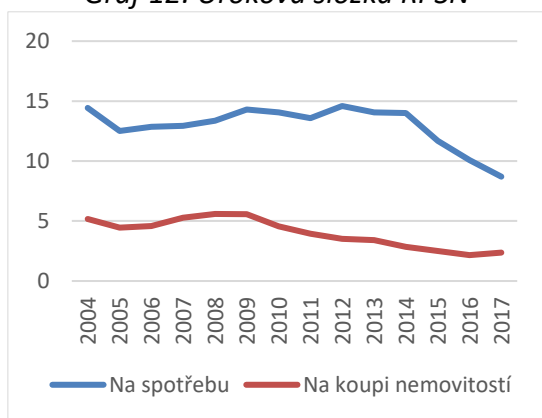
²⁸ Ukazatel RPSN může mimo poplatků zahrnovat i jiné náklady, rozdíl mezi RPSN a úrokovou sazbou však můžeme zhruba považovat za poplatkovou složku ceny.

Tabulka 10: Relativní podíl úrokové a poplatkové složky úvěrů z pohledu RPSN

Období	Průměrná úroková sazba		Průměrná RPSN		Rozdíl (RPSN-ÚS)	
	Na spotřebu	Na koupi nemovitostí	Na spotřebu	Na koupi nemovitostí	Na spotřebu	Na koupi nemovitostí
31.12.2017	8,7	2,38	9,14	2,59	0,44	0,21
31.12.2016	10,08	2,16	10,6	2,35	0,52	0,19
31.12.2015	11,69	2,51	12,47	2,65	0,78	0,14
31.12.2014	14,01	2,85	14,86	2,94	0,85	0,09
31.12.2013	14,05	3,41	15,03	3,48	0,98	0,07
31.12.2012	14,59	3,51	15,92	3,7	1,33	0,19
31.12.2011	13,58	3,94	15,77	4,08	2,19	0,14
31.12.2010	14,05	4,55	15,74	4,82	1,69	0,27
31.12.2009	14,29	5,56	15,42	5,83	1,13	0,27
31.12.2008	13,36	5,59	14,18	5,88	0,82	0,29
31.12.2007	12,94	5,27	13,51	5,5	0,57	0,23
31.12.2006	12,86	4,58	13,52	4,78	0,66	0,2
31.12.2005	12,52	4,45	14,21	4,68	1,69	0,23
31.12.2004	14,42	5,17	16,08	5,42	1,66	0,25

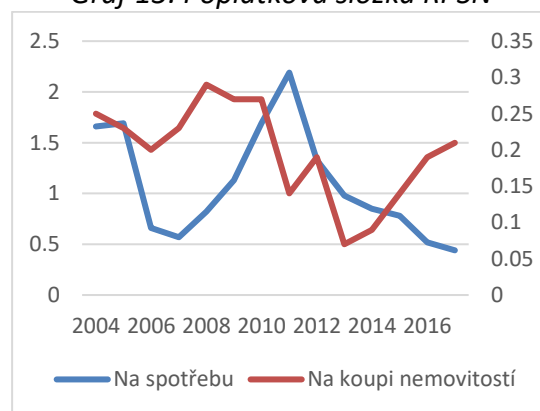
Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; v procentních bodech

Graf 12: Úroková složka RPSN



Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Graf 13: Poplatková složka RPSN



Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Tabulka 11 ukazuje zajímavý rozdíl mezi spotřebitelskými a nemovitostními úvěry. Zatímco u spotřebitelských úvěrů poplatková složka ceny relativně klesá, u nemovitostních naopak v posledních letech roste. Zároveň můžeme říci, že poplatková složka je dlouhodobě relativně vyšší u spotřebitelských úvěrů než u nemovitostních.

Tabulka 11: Průměrný podíl poplatkové složky ceny na RPSN

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Na spotřebu	10 %	12 %	5 %	4 %	6 %	7 %	11 %	14 %	8 %	7 %	6 %	6 %	5 %	5 %
Na koupi nemovitostí	5 %	5 %	4 %	4 %	5 %	5 %	6 %	3 %	5 %	2 %	3 %	5 %	8 %	8 %

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Tabulka 12 znázorňuje rozdíly mezi úrokovou sazbou a RPSN²⁹ u spotřebitelských úvěrů vybraných bank ve třech modelových situacích³⁰. Air bank vystupuje jako příklad nízkonákladových bank, ČS a KB jsou zástupci tradičních. Zatímco Air bank i KB mají díky nízkým poplatkům RPSN téměř totožné se sazbou, u ČS se liší výrazněji. U ČS lze rovněž vidět, že RPSN se projevuje výrazněji u nižších částek, což je logické vzhledem k fixním poplatkům např. za sjednání úvěru. K zajímavému zjištění dospějeme při porovnání s Tabulkou 10. ČNB za rok 2017 uvádí průměrnou RPSN ze spotřebitelských úvěrů 9,14 %, k tomuto číslu se však ani jedna z modelových situací neblíží. Můžeme se tedy domnívat, že úvěrové kalkulačky na webových stránkách bank podhodnocují skutečnou cenu úvěrů. Na příkladu ČS rovněž nemůžeme potvrdit hypotézu, že banky, které mají vyšší poplatkovou složku RPSN, mají nižší úrokovou sazbu a naopak. ČS má z uvedených bank nejvyšší sazby i RPSN.

Tabulka 12: Porovnání úrokové sazby a RPSN spotřebitelských úvěrů vybraných bank

Úvěr	Air Bank			Česká spořitelna			Komerční banka		
	50000	200000	400000	50000	200000	400000	50000	200000	400000
Splátka	2000	4000	8000	2305	4171	8201	2031	4032	8064
Úrok	5,9	4,9	4,9	6	6,7	7,3	5,9	5,9	5,9
RPSN	6,07	5,02	5,02	7,2	7,4	8	6,07	6,06	6,07

Zdroj: banky, vlastní zpracování; v Kč a %

²⁹ Za podmínky řádného splácení. Postih za pozdní splácení funguje u každé z bank jiným způsobem, ve všech případech se však rapidně zvýší RPSN.

³⁰ Data jsou převzata z kalkulačtorů na webových stránkách daných bank v roce 2018.

6. Poplatková politika českých a slovenských bank

V následující části jsou analyzována data nejen českých, ale také slovenských bank a je zde provedeno jejich srovnání v rámci celého bankovního sektoru, ale také v rámci různých skupin bank. Zařazení slovenských bank do datasetu přineslo větší počet pozorování a tím pádem lepší robustnost modelu a statisticky spolehlivější výsledky, ale také umožňuje srovnání českých bank se slovenskými.

6.1 Dataset

K 31. 12. 2017 v ČR působí 47 bankovních institucí, z toho 18 bank, 24 poboček zahraničních bank a 5 stavebních spořitelen. Na Slovensku působí bankovních institucí 27, z toho 9 bank, 15 poboček zahraničních bank a 3 stavební spořitelny. Z datasetu jsem vyřadil téměř všechny české pobočky zahraničních bank a všechny slovenské pobočky zahraničních bank. Učinil jsem tak hlavně z důvodu, že pobočky zahraničních bank vykazují účetní výkazy ve své mateřské zemi, proto jejich data o činnosti na území ČR/SR nemusí být k dispozici. Druhým důvodem je, že jejich činnost na našem území bývá mnohdy velmi specifická a zaměřená na úzký segment trhu, ať už je to privátní bankovníctví, korporátní finance či zprostředkování přístupu k finančním trhům. V datasetu tedy figuruje 25 pozorování z českého trhu a 12 pozorování ze Slovenska³¹. Všechna data jsou k 31. 12. 2016 a jsou převzata z výročních zpráv. Vzhledem k tomu, že pro některé analýzy jsem sjednotil dataset českých a slovenských bank, které vykazují v EUR, všechny hodnoty převzaté ze slovenských výkazů byly přepočteny do CZK kurzem CZKEUR k 31. 12. 2016³². Zároveň jsou všechna data převzata z účetních uzávěrek na individuálním základě (nekonsolidovaných) z důvodu, že banky mnohdy vlastní společnosti, které provozují odlišný druh podnikání než banka samotná a výsledky by tak mohly být zkreslené. Přehled bank zařazených do datasetu je uveden v Příloze 7.

³¹ Zvláštním případem je mBank, polská banka, která v ČR působí jako organizační složka, proto zveřejňuje v ČR své účetní výkazy a byla tak zařazena do datasetu, ale na Slovensku působí pouze jako pobočka zahraniční banky, která samostatně výkazy nezveřejňuje a vykazuje pouze v Polsku, proto do datasetu slovenských bank zařazena nebyla.

³² Podle kurzu zveřejněného ČNB k 31. 12. 2016 1 EUR = 27,02 CZK.

6.2 Popisná statistika datasetu

Nejprve se pokusím blíže charakterizovat dataset jako celek údaji popisné statistiky za rok 2016. Průměrná výše výnosů z poplatků a provizí měřená aritmetickým průměrem za rok 2016 byla 1,571 mld. Kč a mediánová výše 453,9 mil. Kč. Vzhledem k tomu, že průměr je zhruba 3,5násobně vyšší než medián, můžeme usoudit, že na českém a slovenském trhu působí malé množství velkých bank, které svou velikostí, resp. objemem výnosových poplatků daleko převyšují zbytek trhu. Aritmetický průměr nákladů na poplatky a provize byl 590 mil Kč a medián 129 mil. Kč. Zde je průměr zhruba čtyřikrát větší. Nutno uvést nevýhodu mediánu, že při nízkém počtu pozorování může zkreslovat výsledky o střední hodnotě vzorku.

Tabulka 13: Popisná statistika nákladů a výnosů z poplatků a provizí

Střední hodnota	590,97	Střední hodnota	1571,1
Medián	129,00	Medián	453,94
Minimum	0,0000	Minimum	3,3000
Maximum	6287,0	Maximum	11655,
Směrodatná odchylka	1292,0	Směrodatná odchylka	2576,5
variační koeficient	2,1862	variační koeficient	1,6400
Šikmost	3,1555	Šikmost	2,4018
Stand. špičatost	9,7240	Stand. špičatost	5,5517
5% percentile	0,0000	5% percentile	28,230
95% percentile	4189,1	95% percentile	8476,2
Interquartile range	383,94	Interquartile range	1613,0
Missing obs.	0	Missing obs.	0

Zdroj: banky, vlastní výpočty; pozn. náklady (vlevo) a výnosy (vpravo)

Dalším ukazatelem jsou čisté výnosy z poplatků a provizí (dále také ČVP), tedy rozdíl výnosů a nákladů na poplatky. Tento ukazatel nám říká, zda si banka z výnosových poplatků vydělá alespoň na náklady s nimi spojené. Aritmetický průměr datasetu je 1074,4 mil. CZK a medián 294,5, můžeme tedy říci, že v průměru banky ČR a SR na poplatcích profitují. Jsou zde ale dvě banky (Air bank a Creditas), které byly v tomto ohledu v letech 2015 i 2016 ztrátové³³.

Takto zjištěné hodnoty však nemají samy o sobě dostatečnou vypovídací schopnost o poplatkové politice bank, pro lepší úsudek je třeba provést srovnání s jinými veličinami. Vhodné by se mohlo zdát srovnání s provozním ziskem (dále také ČVP/PZ). Nevýhodou takového srovnání je, že zisk je do jisté míry manipulovatelný a náchylný na různé

³³ Creditas v těchto letech ještě působila jako družstevní záložna, bankou se stala až 1.1.2017.

jednorázové vlivy, a to převážně, pokud banka vykazuje nízké ukazatele čistého ziskového rozpětí a rentability nákladů³⁴. V takových případech se provozní zisk může meziročně výrazně lišit. Ukazatel může být vhodný při posouzení kumulativních hodnot za celý sektor, nikoliv však při srovnání jednotlivých bank. Z výše uvedených důvodů jsem pro výpočet poměru čistých výnosů z poplatků k provoznímu zisku použil vážený aritmetický průměr podle Vztahu 3. Takto vypočtená hodnota nám řekne, jaká je průměrná hodnota za celý sektor, ve kterém mají různé banky různé váhy v závislosti na výši zisku. Hodnota ukazatele vyšla 0,39 za rok 2015 a 0,33 za rok 2016. Pro srovnání, hodnota prostého aritmetického průměru by ze stejných dat vyšla 0,89 pro rok 2015 a 0,33 % pro rok 2016, tyto údaje by měly velmi nízkou vypovídací schopnost, protože jsou velmi zkresleny několika málo extrémními pozorováními.

Vztah 3: Výpočet průměrného čistého výnosu z poplatků a provizí k provoznímu zisku

$$\varnothing \frac{\text{Čistý výnos z poplatků a provizí}}{\text{Provozní zisk}} = \frac{\sum_1^n \text{Výnosy z poplatků a provizí}_n - \sum_1^n \text{Náklady na poplatky a provize}_n}{\sum_1^n \text{Provozní zisk}_n}$$

kde $n = 1, 2, \dots, 37$ bank ze zvoleného datasetu

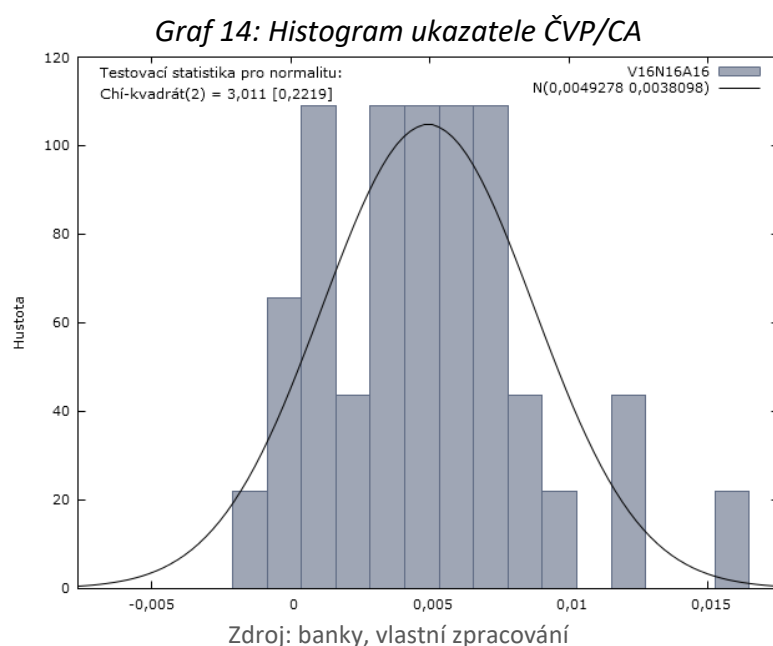
Zdroj: vlastní zpracování

Vážený průměr datasetu za rok 2016 (hodnota 0,33) bychom mohli porovnat s Tabulkou 5, kde byl ukazatel počítán na stejném principu dle údajů ČNB a kde pro rok 2016 vyšla hodnota 0,18. Hodnoty se liší ze dvou či tří důvodů. Zaprvé, můj dataset je složen z českých i slovenských bank. Druhým důvodem je, že ČNB do statistiky zahrnuje také pobočky zahraničních bank. Třetím vysvětlením mohou být rozdílná zdrojová data z konsolidovaných a nekonsolidovaných výkazů.

Lepší výpovědní hodnotu má ukazatel poměru čistých výnosů z poplatků a provizí k celkovým aktivům banky (dále také ČVP/CA) a také poměr výnosových poplatků k celkovým aktivům (dále také VP/CA). Tyto ukazatele nám neposkytnou informaci o tom, jakou část zisku banka generuje z poplatků, nicméně umožňují lepší srovnání napříč bankami různých velikostí, proto můžeme střední hodnotu spočítat aritmetickým průměrem. Pro rok 2016 dosáhl průměr hodnoty ČVP/CA 0,0049 a medián 0,0050. To naznačuje lepší porovnatelnost výsledků než u předchozích ukazatelů, protože pozorování

³⁴ Ukazatel čistého ziskového rozpětí je definován jako podíl zisku a celkových výnosů, ukazatel rentability nákladů je definován jako podíl zisku a celkových nákladů. Pokud se v případě nízkých ukazatelů výnosy či náklady meziročně změní, byť jen o malé procento, může to mít několikanásobný efekt na procentuální změnu zisku.

jsou podobně vychýlená na obě strany od střední hodnoty. Dokazuje to také Graf 14, na kterém je zobrazen histogram rozdělení daného ukazatele. Rozdělení můžeme nazvat normálním³⁵, kdy střední hodnota je kladná, protože většina bank dosahuje kladného čistého výnosu z poplatků a provizí, nikoliv ztráty. Neznamena to však, že zde nejsou mezi bankami rozdíly. Výběrová směrodatná odchylka tohoto vzorku má hodnotu 0,0038, to vypovídá o tom, že u normálně rozdělené veličiny se s pravděpodobností 34,1 % bude každé pozorování odlišovat od střední hodnoty 0,0049 o 0,0038, tedy o 77,3 %, jak můžeme vyčíst také z variačního koeficientu³⁶. Variabilita tohoto vzorku je tedy poměrně vysoká. Hodnota průměrného ukazatele VP/CA za celý dataset je 0,007.



Dalšími ukazateli, které vypovídají o poplatkové politice banky, jsou poměr výnosů z poplatků a provizí k úrokovým výnosům (dále také VP/ÚV) a poměr čistých poplatků k čistým úrokům (dále také ČVP/ČÚ).

První z uvedených vypovídá o tom, kolik jednotek poplatkových výnosů připadá jednotku úrokového výnosu. Dvě banky z datasetu mají tento ukazatel ve výši pouze 1 %, což znamená, že jejich služby jsou zpoplatněné pouze do velmi malé míry, naopak u některých jiných bank dosahuje ukazatel více než 50 %. Nevážený průměr celého datasetu je 26 %,

³⁵ Provedl jsem 4 testy normality rozdělení dané veličiny, všechny z nich vykazovaly p-hodnotu větší než stanovenou hladinu významnosti 0,05, normální rozdělení tedy můžeme potvrdit: Doornik-Hansenův test = 3,01134, s p-hodnotou 0,221868; Shapiro-Wilkův W test = 0,96732, s p-hodnotou 0,340517; Lillieforsův test = 0,0652581, s p-hodnotou ≈ 1 ; Test Jarque-Bery = 2,77372, s p-hodnotou 0,249859.

³⁶ Normální rozdělení viz https://en.wikipedia.org/wiki/Normal_distribution

průměrná banka tedy vykazuje zhruba čtyři jednotky úrokových výnosů na jednotku poplatkového výnosu.

Ukazatel poměru ČVP/ČÚ vypovídá o tom, zda je banka relativně úspěšnější v generování zisku z poplatkových či úrokových kanálů. Pokud je ukazatel vyšší než poměr VP/ÚV, banka lépe generuje zisk z poplatků a naopak. Průměrná hodnota ukazatele pro celý dataset je 25 %, průměrně tedy pro banky v roce 2016 byly ziskovější úrokové kanály, byť jen minimálně.

Tabulka 14: Souhrn poměrových ukazatelů datasetu (nevážené průměry)

VP	NP	ČVP	ČVP/CA	VP/CA	VP/ÚV	ČVP/ČÚ
1571	590	1074,4	0,49 %	0,70 %	26,0 %	25,0 %

Zdroj: banky, vlastní zpracování

6.3 Analýza poplatkové politiky různých typů bank

V předchozí kapitole byly uvedeny souhrnné statistiky pro celý soubor vybraných bank. V následující části se pokusím poukázat na rozdíly, které panují mezi jednotlivými skupinami bank rozdělenými podle kritérií velikosti a zaměření.

6.3.1 Velikost banky

Tato kapitola odpovídá na otázku, zda je možné nalézt nějaké rozdíly v poplatkové politice třech skupin bank rozdělených podle velikosti. Tématem distribuce úrokových a neúrokových příjmů u bank dle velikosti se zabývali např. De Young a Rice (viz Příloha 1), jisté rozdíly u bank dle velikosti našel Stiroh (2002). Tématem výhodnějšího postavení velkých bank se zabývala rovněž ECB (2000). Zahraniční studie však mohou být zkresleny obrovskými investičními bankami, které v ČR nenalezneme, stejně jako zkoumaným obdobím, jelikož od data provedení uvedených studií prošel bankovní sektor značným vývojem.

V datasetu se nachází 9 velkých bank (nad 250 mld. aktiv), 16 středních bank (50-250 mld. aktiv) a 12 malých bank (pod 50 mld. aktiv). Při porovnání jednotlivých bank různých velikostí je nutné počítat střední hodnoty prostým průměrem, jinak by hodnoty byly zkresleny.

Tabulka 15: Poměrové ukazatele poplatkové politiky bank dle velikosti

	Počet	Ø velikost banky	Ø (ČVP/ČÚ)	Ø (VP/ÚV)	Ø (ČVP/CA)
Velké banky	9	573,4 mld. Kč	26,7 %	34,7 %	0,58 %
Střední banky	16	105,6 mld. Kč	20,4 %	22,2 %	0,40 %
Malé banky	12	24,3 mld. Kč	25,7 %	24,5 %	0,55 %

Zdroj: banky, vlastní zpracování

Z Tabulky 15 je patrné, že pokud při porovnání bank nebereme v úvahu absolutní výši aktiv, velké i malé banky mají podobné hodnoty ukazatelů ČVP/ČÚ a ČVP/CA. Jediná skupina, která se liší, jsou střední banky, které dosahují relativně nízkých čistých poplatků v poměru ke své velikosti. Při porovnání VP/ÚV se naopak výrazně odlišují velké banky. Druhým indikátorem, který jsem použil k měření rozdílnosti daných skupin, je korelační koeficient ČVP jednotlivých bank a jejich celkových aktiv (CA). Hodnota koeficientu 0,054 značí velmi slabou pozitivní lineární závislost. Nemůžeme tedy v průměru říci, že v poplatkové politice malých a velkých bank ČR a SR jsou výraznější rozdíly.

6.3.2 Zaměření banky

V této části je vybráno několik skupin bank (viz Kapitola 1), které se od ostatních odlišují svým zaměřením, a je zde provedeno srovnání, zda mezi skupinami existují rozdíly v poplatkové politice měřené ukazateli z Kapitoly 6.2, resp. jestli je jejich poplatková politika něčím specifická. Vzhledem k tomu, že jsou analyzována průřezová data, nikoliv časová řada, některé ukazatele by v daném roce nemusely zcela odrážet několikaletý průměr. Z tohoto důvodu jsou ukazatele počítány k období 2015 i 2016, aby bylo možné případné srovnání.

6.3.2.1 Nové banky

Do této skupiny jsem vybral banky z českého trhu, které zde působí jen několik málo let nebo se v blízké minulosti transformovaly na banku z družstevní záložny³⁷. Většina těchto bank bývá označována jako direct, nízkonákladové či nízkopoplatkové viz Kapitola 2.8.

Mezi nejčastější a nejvýznamnější zdroje výnosů z poplatků a provizí této skupiny patří zpracování plateb, vedení a služby spojené s klientskými účty, dále jsou to úvěrová činnost, poplatky z karetních operací, hotovostní transakce, poplatky ze smluvních pokut a zprostředkování pojištění. Jediná Fio banka vykazuje výnosy z poplatků za investiční služby a operace s cennými papíry. Můžeme tedy říci, že tyto nové malé banky se zatím zaměřují převážně na aktivity komerčního bankovníctví.

³⁷ Data bank jsou použita k 31.12.2016. Creditas se na banku z družstevní záložny transformovala až 1. 1. 2017, nicméně zařadil jsem ji do srovnání, protože data za rok 2016 byla vykazována ve stejné formě jako u ostatních bank a její poplatková politika v roce 2017 rovněž odpovídá nízkopoplatkovému modelu.

MBank v roce 2016 vykázala v položce výnosy z poplatků a provizí mimo jiné výnos z prodeje akcií karetní asociace VISA, položky tedy nemusí obsahovat výhradně inkasované poplatky.

Nejčastějšími nákladovými poplatky jsou u nich poplatky za platební styk, tedy takové, které banky platí jiným institucím. Dále jsou to například náklady na hotovostní operace, protože manipulace s hotovostními penězi je pro banky obecně poměrně nákladná, nejen s ohledem na jejich zpracování, ale také přesun bankovek a mincí mezi pobočkami a ČNB. Mezi náklady se objevují také nákladové poplatky z karetních operací, příspěvky do Garančního systému finančního trhu či náklady na operace s cennými papíry u Fio banky.

Kvantitativně nejvyšší podíl na poplatkových výnosech i nákladech mají platební styk a operace spojené s peněžními účty. Tabulka 17 ukazuje vybrané ukazatele, které charakterizují poplatkovou politiku uvedených bank. První tři z uvedených mají za rok 2015 i 2016 záporný čistý výnos z poplatků a provizí, poplatky u nich tedy nefigurují jako zdroj zisku. Tento ukazatel je doplněn poměrem VP/ÚV, který je rovněž velmi nízký. Air Bank a Equa bank generují z úroků zhruba desetinásobné výnosy než z poplatků, Creditas dokonce z poplatků generuje úplné minimum výnosů, tyto tři banky můžeme tedy skutečně nazvat nízkopoplatkovými. Jiná je situace u Fio a mBank, které generují z poplatků významný zisk³⁸. U Fio banky pochází skoro 40 % poplatkových výnosů z investičních aktivit, které ostatní z uvedených bank neprovozují, to je jedním z důvodů takto vysokého ukazatele. Fio ani mBank nemůžeme za nízkopoplatkové banky označit.

Tabulka 16: Složky zisku nových bank

	Výnosy z popl.		Náklady na popl.		Úrok. výnosy		Úrok. náklady	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Air Bank	233	203	247	233	2246	2117	667	510
Creditas	6,1	3,3	9,8	8,9	541,1	544,9	263,9	237,2
Equa bank	100	131	129	186	1153	1387	304	245
Fio banka	394	404	112	151	497	504	102	73,5
mBank	338	300	173	240	867	935	265	264

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč

³⁸ U mBank byly výnosy z poplatků očištěny o prodej akcií VISA, aby položka lépe charakterizovala poplatkovou politiku.

Tabulka 17: Poměrové ukazatele nových bank

	ČVP		VP/ÚV		ČVP/CA		VP/CA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Air Bank	-14	-30	10,4%	9,6%	-0,02%	-0,03%	0,30%	0,23%
Creditas	-3,7	-5,6	1,1%	0,6%	-0,04%	-0,05%	0,06%	0,03%
Equa bank	-29	-55	8,7%	9,4%	-0,07%	-0,15%	0,23%	0,35%
Fio banka	282	253	79,3%	80,2%	0,49%	0,31%	0,68%	0,50%
mBank	165	60	39,0%	32,1%	0,54%	0,16%	1,10%	1,40%

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

6.3.2.2 Stavební spořitelny

V této kategorii budu porovnávat 8 stavebních spořitelen, 5 českých a 3 slovenské. Jejich hospodaření je oproti ostatním bankám velmi specifické, protože mohou poskytovat pouze úzký okruh služeb. Od toho se odvíjí také složení jejich poplatkových výnosů a nákladů.

Co se týče výnosů z poplatků a provizí, naprostá většina jich proudí ze správy vkladů (stavební spoření) a z poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření. Mezi minoritní zdroje banky uvádí upomínky, předčasné splátky nebo výpovědi smluv, případně také zprostředkování pojišťovacích produktů.

Nákladové poplatky zahrnují převážně provize zprostředkovatelům, kteří stavebním spořitelnám přivádí nové klienty. Jako minoritní náklady zde figurují platební styk nebo operace s cennými papíry.

Tabulka 18: Složky zisku stavebních spořitelen

	Výnosy z popl.		Náklady na popl.		Úrok. výnosy		Úrok. náklady	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
ČMSS	864	870	264	252	5393	4874	2818	2409
Modrá Pyramida	452	421	300	322	3111	2621	1679	1162
Raiffeisen SS	716	587	494	441	2201	1931	1435	1065
SS České spořitelny	454	422	190	116	2487	2100	1345	1167
Wüstenrot	273	249	160	124	1389	1323	790	691
ČSOB SS (SK)	59	54	2	2	273	251	86	70
Prvá SS (SK)	519	454	45	48	3188	3053	1437	1429
Wüstenrot (SK)	72	77	8	8	413	403	149	149

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč

Tabulka 19: Poměrové ukazatele stavebních spořitelen

	ČVP		VP/ÚV		ČVP/CA		VP/CA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
ČMSS	601	618	16,0%	17,9%	0,39%	0,41%	0,56%	0,58%
Modrá Pyramida	152	99	14,5%	16,1%	0,17%	0,12%	0,51%	0,50%
Raiffeisen SS	222	146	32,5%	30,4%	0,29%	0,22%	0,95%	0,89%
SS České spořitelny	264	306	18,3%	20,1%	0,33%	0,37%	0,57%	0,51%
Wüstenrot	113	125	19,7%	18,8%	0,31%	0,33%	0,74%	0,67%
ČSOB SS (SK)	58	52	21,8%	21,5%	0,84%	0,78%	0,87%	0,80%
Prvá SS (SK)	474	406	16,3%	14,9%	0,65%	0,53%	0,71%	0,59%
Wüstenrot (SK)	64	69	17,5%	19,1%	0,61%	0,63%	0,69%	0,71%

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

Všechny stavební spořitelny jsou na poplatcích ziskové, protože jejich ČVP jsou kladné. Poměr VP/ÚV se téměř u všech bank pohybuje mezi 15 a 20 procenty, což je pod průměrem datasetu ve výši 26 %. Jediná Raiffeisen stavební spořitelna využívá poplatkových kanálů k tvorbě zisku mnohem více a řadí se v tomto ohledu k nadprůměrným bankám. Ukazatel VP/CA odpovídá průměru datasetu. Celkově můžeme říci, že stavební spořitelny se poměrovými ukazateli řadí víceméně k průměru zkoumaných bank.

6.3.2.3 Hypoteční banky

Na našem trhu působí dvě čistě hypoteční banky – Hypoteční banka a Wüstenrot hypoteční banka. Vzhledem k tomu, že se specializují na hypoteční úvěry, jejich výnosy z poplatků a provizí stejně jako u stavebních spořitelen proudí pouze ze dvou zdrojů. V případě Hypoteční banky tvoří více než 80 % poplatky z poskytnutých úvěrů a zbylých 20 % provize za zprostředkování pojištění ČSOB pojišťovně, která je součástí stejné finanční skupiny KBC. Wüstenrot vykazuje všechny výnosy z poplatků a provizí v položce „výnosy z poplatků za správu úvěrů a ostatní poplatky“, dá se ale předpokládat, že poplatky ze správy úvěrů budou v majoritě. Mezi náklady na poplatky a provize u nich figurují především provize za zprostředkování a poplatky placené ostatním bankám.

Tabulka 20: Složky zisku hypotečních bank

	Výnosy z popl.		Náklady na popl.		Úrok. výnosy		Úrok. náklady	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Hypoteční banka	592	633	55	110	7565	7140	3138	2643
Wüstenrot	55	47	0	2	841	760	333	314

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

Tabulka 21: Poměrové ukazatele hypotečních bank

	ČVP		VP/ÚV		ČVP/CA		VP/CA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Hypoteční banka	537	523	7,8%	8,9%	0,23%	0,20%	0,25%	0,24%
Wüstenrot	55	45	6,5%	6,2%	0,20%	0,15%	0,20%	0,16%

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

Z uvedených tabulek můžeme vyčíst zajímavý fakt, že hypoteční banky mají mnohem nižší poměr VP/ÚV, než je průměr datasetu 26 %. Můžeme tedy usoudit, že pro hypoteční banky nejsou poplatkové kanály natolik důležité. Stejný závěr můžeme vyčíst i z poměrových ukazatelů k celkovým aktivům, které jsou zhruba poloviční ve srovnání s průměrem trhu. Při srovnání s univerzálními bankami však musíme uvažovat několik dalších faktorů. Zaprvé, hypoteční banky nezajišťují platební styk ani neposkytují služby investičního bankovníctví, což jsou zřejmě dva nejvýnosnější zdroje poplatků. Na druhou stranu, úroková míra hypotečních úvěrů je nižší než u spotřebitelských úvěrů, proto i úrokové výnosy jsou nižší, než by měla banka, která poskytuje také nezajištěné úvěry.

8.3.2.4 Rozvojové a exportní banky

Do této skupiny jsem sloučil dva druhy bank s částečně odlišným zaměřením, protože co se týče výnosů z poplatků a provizí, jejich zdroje jsou u obou druhů velmi podobné. V datasetu jsou zastoupeny dvě rozvojové banky a jedna exportní banka.

Výnosy z poplatků a provizí u všech tří bank pocházejí z poskytnutých záruk, úvěrové činnosti a platebního styku. Zajímavé je však jejich relativní rozložení. Zatímco Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) dosahuje třech čtvrtin poplatkových výnosů z poskytnutých záruk, u Slovenské záruční a rozvojové banky (SZRB) je situace přesně opačná, z poskytnutých záruk dosahuje pouze čtvrtiny poplatkových výnosů. Jiné zaměření těchto bank je viditelné i z poměru VP/ÚV, kdy ukazatel slovenské banky dosáhl mnohem nižší hodnoty. Můžeme tedy říci, že slovenská banka je z pohledu poplatků mnohem více zaměřená na poskytování rozvojových úvěrů, zatímco česká na poskytování záruk. Zajímavé u obou rozvojových bank je, že nevykazují téměř žádné poplatkové náklady, tímto se odlišují od ostatních bankovních kategorií. Slovenská banka však nevykazuje ani téměř žádné úrokové náklady, pracuje tedy s obrovskou úrokovou marží.

Při analýze poplatkové politiky České exportní banky (ČEB) lze na první pohled pozorovat, že výnosové poplatky jsou z většiny z poskytnutých záruk. Při pohledu na poměr VP/ÚV ve

výši zhruba 1 % však musíme dojít k závěru, že banka generuje naprostou většinu výnosů z úroků, nikoliv poplatků. V tomto se od ČMZRB výrazně liší.

Tabulka 22: Složky zisku rozvojových a exportních bank

	Výnosy z popl.		Náklady na popl.		Úrok. výnosy		Úrok. náklady	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
ČEB	42	31	22	18	2886	2697	1902	1735
ČMZRB	388	323	3	2	830	648	319	228
SZRB	51	62	1	1	505	443	14	13

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč

Tabulka 23: Poměrové ukazatele rozvojových a exportních bank

	ČVP		VP/ÚV		ČVP/CA		VP/CA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
ČEB	20	13	1,5%	1,1%	0,02%	0,02%	0,05%	0,04%
ČMZRB	385	321	46,8%	49,9%	1,24%	1,16%	1,25%	1,17%
SZRB	51	62	10,2%	14,0%	0,33%	0,39%	0,33%	0,40%

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

Poměrové ukazatele se v této skupině výrazně liší. Zatímco ČEB můžeme označit za ultra nízkopoplatkovou banku, ČMZRB naopak za extrémně vysokopoplatkovou.

6.3.2.5 Investiční banky

Kategorie čistě investičních bank nemá v ČR a SR příliš velké zastoupení, z datasetu jsem vybral tři zástupce. Kritériem byl podíl výnosových poplatků z investičních služeb k celkovým výnosovým poplatkům vyšší než 50 %. Toto kritérium splnily 3 banky.

Slovenská Privatbanka inkasovala necelých 90 % poplatkových výnosů z operací s cennými papíry, necelých 10 % z řízení portfolií a zbytek z poskytnutých úvěrů a platebního styku. J&T bank je na tom velmi podobně. Nákladové poplatky byly u obou jmenovaných v naprosté většině z transakcí s cennými papíry a platebního styku. ING bank uvedenou hranici 50 % překročila jen těsně, více než polovina jejích výnosových poplatků plyne z prodeje investičních nástrojů (ING bank patří k bankám s největší nabídkou podílových fondů v ČR). Většina nákladových poplatků rovněž souvisí s investiční činností.

U ostatních bank z datasetu se podíl výnosových poplatků z investičních aktivit pohyboval většinou mezi 0 a 20 %. Ne všechny banky vykazují strukturu poplatkových výnosů tak, aby se daly oddělit investiční od komerčních aktivit. U bank, kde rozdělení bylo možné, tvoří

aritmetický průměr výnosových poplatků z investičních aktivit na celkových výnosových poplatcích 12,1 % viz Příloha 8³⁹. Při dalším očištění datasetu o 3 uvedené investiční banky vychází tento průměr na 5,2 %. Po posledním očištění o banky, které nevykazují žádné nebo minimum poplatků z investičních aktivit jsem získal vzorek bank, které poplatky z investiční činnosti vykazují, ale jsou pro ně pouze vedlejším zdrojem. Průměr této skupiny je 12,6 %.

Tabulka 24: Složky zisku investičních bank

	Výnosy z popl.		Náklady na popl.		Úrok. výnosy		Úrok. náklady	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
J & T BANKA	603	996	127	159	5353	4584	2459	1802
Privatbanka	211	281	16	16	584	511	200	200
ING Bank	458	353	48,5	24,6	2431	2367	125	128

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč

Tabulka 25: Poměrové ukazatele investičních bank

	ČVP		VP/ÚV		ČVP/CA		VP/CA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
J & T BANKA	476	837	11,3%	21,7%	0,32%	0,68%	0,41%	0,81%
Privatbanka	195	265	36,1%	55,0%	1,21%	1,59%	1,31%	1,68%
ING Bank	410	328	18,8%	14,9%	0,33%	0,21%	0,37%	0,22%

Zdroj: banky, vlastní zpracování; mil. Kč, %

Privatbanka by sama o sobě potvrzovala hypotézu, že investiční banky mají vysoký podíl poplatkových výnosů k úrokovým výnosům, nicméně na základě jednoho pozorování nemůžeme rozhodnout, J&T a ING se totiž se svými poměrně vysokými úrokovými výnosy poměrem VP/ÚV stejně tak jako poměry ČVP/CA a VP/CA řadí k průměru trhu, ING bank dokonce pod průměr. Na příkladu ING lze rovněž vidět komplikovanost ukazatele VP/ÚV, při analýze úrokových výnosů ING totiž můžeme vidět, že zhruba 45 % jejích úrokových výnosů pochází z investičních aktivit (úroky z finančních aktiv, zisk ze zajišťovacích úrokových derivátů). Tvrzení, že investičně zaměřené banky dosahují pouze malou část zisku z úrokových kanálů tedy nemusí vždy platit.

6.3.3 Srovnání bank a poboček zahraničních bank

Vzhledem k tomu, že z analyzovaného datasetu jsou až na minimum výjimky vyloučeny pobočky zahraničních bank, použiji pro analýzu v této kapitole agregovaná data ČNB pro český bankovní sektor, která jsou tedy vážená. Vzhledem k analýze za celý sektor lze použít ukazatel čistých poplatků k provoznímu zisku (ČVP/PZ). Banky i pobočky vykazují velmi

³⁹ Banky ve struktuře výnosových poplatků často vykazují položku „ostatní“, tuto položku nelze zařadit, proto na ni bylo pohlíženo jako na neinvestiční aktivitu.

podobné hodnoty tohoto poměru. Rozdíly můžeme najít u ukazatelů vztahujících se k celkovým aktivům. Banky dosahují zhruba o polovinu vyšší hodnoty těchto ukazatelů.

Tabulka 26: Poměrové ukazatele bank a poboček zahraničních bank

	Banky				Pobočky zahraničních bank			
	ČVP	ČVP/CA	VP/CA	ČVP/PZ	ČVP	ČVP/CA	VP/CA	ČVP/PZ
2017	32031	0,46%	0,63%	17,88%	2200	0,30%	0,37%	18,63%
2016	32434	0,54%	0,75%	18,00%	2403	0,42%	0,51%	20,61%
2015	34619	0,63%	0,88%	19,88%	2436	0,47%	0,56%	20,58%
2014	36030	0,68%	0,92%	21,46%	2305	0,44%	0,54%	20,44%
2013	37051	0,72%	0,97%	22,03%	2316	0,49%	0,60%	23,65%

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; mil Kč, %

7. Vliv poplatků na hospodaření bank ČR

7.1 Diverzifikační efekt poplatků

Zda mají poplatkové výnosy diverzifikační efekt závisí na tom, jaká je jejich korelace s ostatními výnosy a jaká je jejich volatilita, viz Kapitola 2.3. V této části je analyzována kvartální časová řada údajů za český bankovní sektor⁴⁰ mezi lety 2008 a 2017, což dohromady činí 40 pozorování k analýze. Pro účely výpočtu volatility jednotlivých složek provozního zisku jsem jej rozdělil na tři druhy čistých výnosů – čisté úrokové výnosy (ČÚV), čisté výnosy z poplatků a provizí (ČVP) a ostatní čisté výnosy (OST). V Tabulce 27 jsou vypočteny ukazatele variability těchto veličin vztahených k provoznímu zisku bankovního sektoru. K porovnání volatility nejlépe slouží variační koeficient, který poměruje směrodatnou odchylku a střední hodnotu. Směrodatné odchylky samotné je obtížné porovnávat, protože se vztahují vždy k jiné výši střední hodnoty.

Tabulka 27: Ukazatele volatility relativní výše složek provozního zisku českých bank

	ČÚV/PZ	ČVP/PZ	OST/PZ
Průměr	0,65	0,22	0,13
Směrodatná odchylka	0,06	0,03	0,08
Variační koeficient	0,09	0,13	0,63

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Jednoznačně nejvyšší volatilita se potvrdila u ostatních výnosů, jejichž značnou část tvoří výnosy z obchodování na finančních trzích a kurzové rozdíly. Jejich podíl na zisku tedy kolísá nejvíce. Naopak úroky se ukázaly nejstabilnější složkou zisku. Ostatní výnosy však tvoří v českém prostředí pouze malou část zisku, na celkovou volatilitu zisku tedy nemusí mít významný vliv. Ke stejnému závěru dochází například Köhler (2013). Takto vypočtené hodnoty však vypovídají pouze o poměru složek zisku, nikoliv o volilitě veličin ČÚV, ČVP a OST absolutně. Pro posouzení volatility absolutních hodnot nám lépe poslouží Tabulka 28.

Tabulka 28: Volatilita absolutní výše složek provozního zisku českých bank

	ČÚV	ČVP	OST
Průměr	26830,9	8988,9	5745,1
Směrodatná odchylka	1198,7	618,2	4455,3
Variační koeficient	0,045	0,069	0,78

Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; mil. Kč

⁴⁰Vlastností analýzy za celý sektor je, že jde o vážený průměr jednotlivých bank, velké banky zde tedy mají větší váhu. Analýza proto nepodává přehled o poplatkové politice jednotlivých bank, ale sektoru jako celku.

Výsledky jsou však podobné jako z Tabulky 27, protože ostatní čisté výnosy mají relativně nejvyšší volatilitu i v absolutním vyjádření. Tento závěr je plně v souladu se studiemi Saunders a Walter (1994), ECB (2000), Stiroh (2002) a Köhler (2013). Zajímavé zjištění přináší hodnota variačního koeficientu čistých poplatků, která je vyšší, než je tomu u čistých úroků. Můžeme tedy říci, že v českém bankovním sektoru mají čisté poplatky relativně vyšší volatilitu než čisté úroky, v tomto smyslu tedy volatilitu zisku zvyšují.

K posouzení diverzifikačního dopadu však musíme vzít v úvahu ještě korelační koeficient mezi čistými poplatky a čistými úroky, jehož výše je -0,2, tedy mírná až středně silná negativní lineární závislost. Tento výsledek na rozdíl od variačního koeficientu mluví ve prospěch možného diverzifikačního efektu zvýšením čistých poplatků. ECB (2016) nachází v letech 2009 - 2016 slabou pozitivní korelaci mezi čistými úroky a čistými poplatky, ČR se tedy v tomto ohledu liší. Pokud chceme porovnat riziko portfolia skládajícího se pouze z úrokové složky a portfolia diverzifikovaného poplatkovou složkou, můžeme použít Vztah 1 z kapitoly 2.3.

- Volatilita portfolia obsahujícího pouze úrokovou složku je rovna směrodatné odchylce úrokové složky, tedy v našem případě 1198,7.
- Pro výpočet volatility diverzifikovaného portfolia (σ_{pd}) dosadíme vypočtené hodnoty z Tabulky 28 do Vztahu 1. Pro zjednodušení nebudu uvažovat ostatní výnosy a budu nahlížet na portfolio, jako by bylo dvousložkové. Podle Tabulky 27 je poměr čistých úroků a čistých poplatků na zisku 0,65:0,22, tedy zhruba 3:1. Na základě toho jsem zvolil váhy jednotlivých složek 0,75 a 0,25.

$$\sigma_p = \sqrt{w_1^2 \sigma_A^2 + w_2^2 \sigma_B^2 + 2w_1 w_2 \sigma_1 \sigma_2 K_{A,B}}$$

$$\sigma_{pd} = \sqrt{0,75^2 * 1198,7^2 + 0,25^2 * 618,2^2 + 2 * 0,75 * 0,25 * 1198,7 * 618,2 * (-0,2)} = 881$$

Tento teoretický příklad ukazuje, že v podmínkách ČR má diverzifikační efekt smysl, protože riziko portfolia měřené směrodatnou odchylkou by se u banky díky diverzifikaci snížilo z 1198,7 na 881⁴¹. Tento výsledek je v souladu se závěry v Kapitole 2.3.

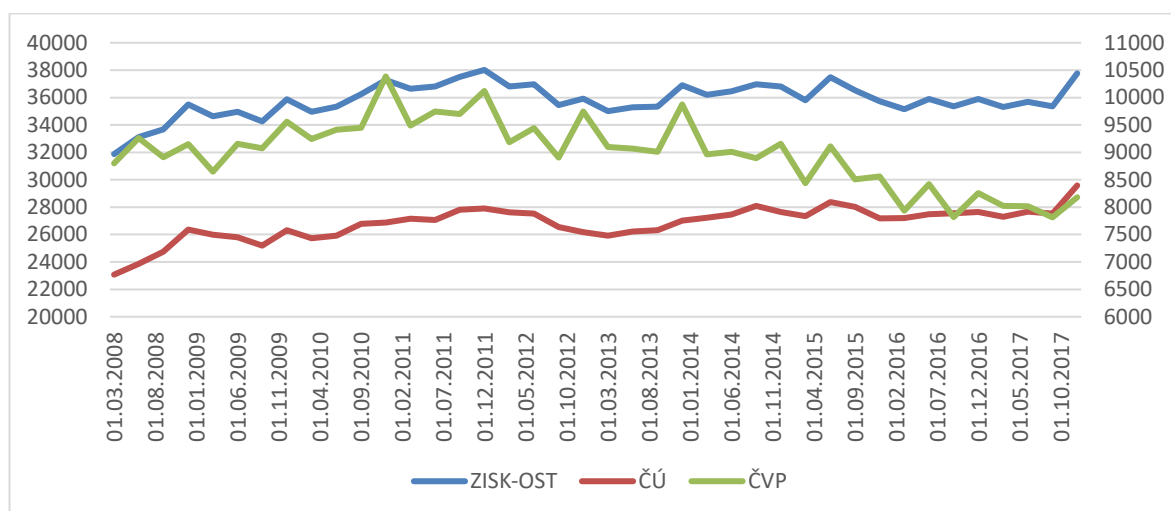
⁴¹ Vzhledem k tomu, že hodnoty vah a směrodatných odchylek jsou vypočteny za celý bankovní sektor, tato teoretická banka by musela svými vlastnostmi odpovídat průměru sektoru.

7.2 Substituce úrokových výnosů poplatky

V této sekci se zaměřím na otázku, zda je možné substituovat výpadek úrokových výnosů poplatkovými, resp. jestli tak banky v českém bankovním sektoru činí. Na produktové úrovni (ze statického hlediska) bychom tento efekt mohli pozorovat přes ukazatel RPSN. Tato analýza byla provedena v Kapitole 5.2.2. Na agregátní úrovni (z dynamického hlediska) tento efekt můžeme sledovat porovnáním relativní výše čistých úroků a čistých poplatků v čase. Korelační koeficient čistých úroků a čistých poplatků má hodnotu -0,2, průměrně tedy při růstu čistých úroků o jednotku klesají čisté poplatky o 0,2 jednotky.

Na Grafu 15 je zobrazený vývoj provozního zisku očištěného o jiné výnosy než úrokové a poplatkové (ZISK-OST), čistých poplatků (ČVP) a čistých úroků (ČÚ). Ve zkoumaném období můžeme u úroků vidět spíše klesající trend a u poplatků lehce rostoucí, nicméně výraznější substituci na základě využitých dat potvrdit nelze. Tento závěr odpovídá výzkumu ECB (2000), podle které banky své výnosy substituují, ale pouze částečně. Pro banky může být složité u některých druhů produktů substituovat výnosy, protože produkty obsahují poplatkovou i úrokovou složku a výpadek prodaných produktů má za následek pokles obou složek. Jak bylo zmíněno v minulých kapitolách, poplatky působí na klienty psychologicky jinak než úroky a jejich zvyšování může být z tohoto důvodu problematické.

Graf 15: Vývoj složek provozního zisku



Zdroj: ČNB, vlastní zpracování; ZISK-OST a ČÚ (levá osa), ČVP (pravá osa)

8. Regresní analýza

V následující části je provedena rozšířená analýza vztahů mezi poplatkovou politikou bank a jejími determinanty. Závěry předešlých kapitol jsou zde konfrontovány s analýzou statistickým softwarem⁴² a je odpovězeno na otázku, jestli je možné na zvolených datech vytvořit model, který by dokázal popsat determinanty poplatkové politiky na mikroekonomické i makroekonomické úrovni. Všechny zkoumané proměnné této kapitoly jsou uvedeny v „seznamu proměnných v regresní analýze“.

8.1 Mikroekonomická úroveň

Tato kapitola navazuje na výsledky Kapitoly 6, ve které byly zkoumány faktory na mikroekonomické (bankovní) úrovni ovlivňující výši poplatkových výnosů či jiných ukazatelů dané banky a rozšiřuje ji o analýzu statistickým softwarem. Odpovídá na otázku, zda lze najít souvislosti mezi poplatkovou politikou měřenou ukazateli vycházejícími z výnosových poplatků a veličinami, které lze dohledat ve výkazech jednotlivých bank. Vzhledem k tomu, že jsou zde analyzována průřezová data, pakliže nebude řečeno jinak, všechna data se vztahují k roku 2016. K analýze bude použita lineárně-regresní metoda OLS (metoda nejmenších čtverců).

8.1.1 Velikost banky

Jako první jsem otestoval závislost závislé proměnné VP/CA (výnosové poplatky k celkovým aktivům banky) na vysvětlující proměnné CA (celková aktiva banky). Tento ukazatel je dobrý vzhledem k tomu, že umožňuje porovnávat banky různých velikostí a zároveň nezkrsluje výpočet u bank, které mají nízké a meziročně relativně měnící se ČVP. Hypotéza zní, zda existuje lineární závislost mezi velikostí banky a relativním poměrem jejích poplatkových výnosů. Statisticky významná závislost se nepotvrdila (Výstup 1).

⁴² Všechny uvedené analýzy a použité výstupy pocházejí ze statistického programu Gretl. Významnost odhadnutých koeficientů lineární regrese je posuzována na 1%, 5% nebo 10% hladině významnosti.

Výstup 1: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na celkových aktivech

Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00648495	0,000819143	7,917	2,61e-09	***
CA16	2,95818e-09	2,49468e-09	1,186	0,2437	

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Vzhledem k analýze v Kapitole 6.3.1, kde banky střední velikosti měly v průměru odlišné hodnoty ČVP/ČÚ a ČVP/CA od ostatních skupin, jsem otestoval závislost těchto poměrových ukazatelů na umělé proměnné S (banky zařazené do kategorie střední velikosti⁴³), rovněž zde se však závislost nepotvrdila ani na 10% hladině významnosti (Výstup 2). Můžeme tedy říci, že mezi velikostí banky a testovanými ukazateli nelze najít statisticky významnou souvislost.

Výstup 2: Závislost „čistých výnosů z poplatků k celkovým aktivům“ a „čistých výnosů z poplatků k čistým úrokům“ na umělé proměnné „středně velké banky“

Závisle proměnná: CVP16CA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00565012	0,000822462	6,870	5,63e-08	***
S	-0,00167043	0,00125071	-1,336	0,1903	

Závisle proměnná: CVP16CU16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,276189	0,0421405	6,554	1,45e-07	***
S	-0,0719401	0,0640827	-1,123	0,2692	

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Další hypotéza, kterou jsem otestoval, je závislost ziskovosti úrokových výnosů a ziskovosti poplatkových výnosů (měřených ukazateli ČÚV/ÚV a ČVP/VP) na velikosti banky. Ukázalo se, že větší banky dosahují větší ziskovosti úroků (úrokové marže) na 5% hladině významnosti, u poplatků tato závislost však potvrzena nebyla (Výstup 3).

⁴³ Hodnota proměnné pro střední banky je rovna 1, pro banky ostatních skupin je rovna 0.

Výstup 3: Závislost „čistých úrokových výnosů k úrokovým výnosům“ a „čistých poplatkových výnosů k poplatkovým výnosům“ na celkových aktivech

Závisle proměnná: CUV_UV16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,679110	0,0316844	21,43	1,04e-021	***
CA16	2,38216e-07	9,64940e-08	2,469	0,0186	**

Závisle proměnná: CVP_VP16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,592187	0,103468	5,723	1,79e-06	***
CA16	6,10871e-08	3,15109e-07	0,1939	0,8474	

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

8.1.2 Zaměření banky

Vzhledem k tomu, že zaměření banky je do značné míry obtížně číselně kvantifikovatelná záležitost, zvolil jsem ke statistické analýze umělé (dummy) proměnné, které transformují kvalitativní ukazatele na kvantitativní. Banky jsem rozdělil do šesti skupin – nízkopoplatkové (NIZKOP), exportní a rozvojové (ER), hypoteční (HYP), investiční banky (INV), stavební spořitelny (SS) a ostatní (OST). Pro zařazení bank do skupin jsem použil analýzu z Kapitoly 6.3.2. Jako vysvětlovanou proměnnou jsem použil opět poměr výnosových poplatků k celkovým aktivům banky (VP/CA).

Statisticky významné se ukazují skupiny OST, NIZKOP a HYP. Ostatní skupiny bank se dostatečně neodlišují od průměru datasetu. Kladný koeficient značí, že pokud proměnná nabyde hodnoty 1 (tedy banka patří do skupiny), poměr VP/CA u dané skupiny bank je průměrně vyšší než u bank v ostatních skupinách. Záporný koeficient vypovídá o opaku (Výstup 4).

Výstup 4: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na zaměření banky

Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00547080	0,000861144	6,353	2,65e-07	***
OST	0,00325876	0,00123464	2,639	0,0123	**
Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00749767	0,000654367	11,46	2,14e-013	***
NIZKOP	-0,00544552	0,00229806	-2,370	0,0235	**
Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00734598	0,000662037	11,10	5,21e-013	***
HYP	-0,00536194	0,00284753	-1,883	0,0680	*

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Při analýze nízkopoplatkových a hypotečních bank mezi nimi můžeme najít jeden rozdíl. Ačkoliv obě proměnné jsou významné ve vztahu k VP/CA (Výstup 4), při modelování k závislé proměnné ČVP/VP (Výstup 5) je významná pouze proměnná NIZKOP. Vypovídá to o tom, že ačkoliv obě skupiny bank mají relativně nízké výnosy z poplatků k celkovým aktivům, hypoteční banky jsou na poplatcích díky velmi nízkým poplatkovým nákladům poměrně ziskové. Vzhledem k výše uvedené nevýhodě ukazatele ČVP jsem provedl i porovnání s rokem 2015, výsledky však jsou podobné.

Výstup 5: Závislost „čistých výnosů z poplatků k výnosovým poplatkům“ na zaměření banky (porovnání 2015 a 2016)

Závisle proměnná: CVP_VP16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,713384	0,0524350	13,61	2,58e-015	***
HYP	0,178452	0,216195	0,8254	0,4149	
NIZKOP	-1,46825	0,179100	-8,198	1,45e-09	***

Závisle proměnná: CVP_VP15				
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
const	0,723219	0,0389638	18,56	2,29e-019 ***
HYP	0,230328	0,160652	1,434	0,1608
NIZKOP	-1,04210	0,133087	-7,830	4,09e-09 ***

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

8.1.3 Ostatní ukazatele

Výstup 6 zobrazuje výsledky testu hypotézy, zda banky, které dosahují relativně vyššího poměru poplatkových a úrokových výnosů (VP/ÚV), mají vyšší rentabilitu aktiv. Pro tuto hypotézu jsem do pozice vysvětlované proměnné postavil průměrnou rentabilitu aktiv za roky 2015 a 2016 (PR_ROA), kterou by měla vysvětlovat proměnná VP/ÚV. Statistická významnost se nepotvrdila ani na 10% hladině významnosti. Banky s vyšším podílem poplatkových výnosů nemají v průměru vyšší rentabilitu aktiv.

Výstup 6: Závislost „rentability aktiv“ na poměru „výnosových poplatků k úrokovým výnosům“

Závisle proměnná: PR_ROA				
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
const	0,00941066	0,00237231	3,967	0,0003 ***
VPUV16	0,00678278	0,00762337	0,8897	0,3797

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Vzhledem k tomu, že největším zdrojem poplatkových výnosů se zdá být platební styk, otestoval jsem hypotézu, zda banky, které mají podíl výnosových poplatků z platebního styku na celkových výnosových poplatcích alespoň 20 % (proměnná PS20; Výstup 7), resp. 33 % (proměnná PS33; Výstup 8), dosahují v průměru vyššího poměru VP/CA⁴⁴. Při 20% hranici se hypotéza na hladině významnosti 10 % nepotvrdila, avšak při hranici 33 % je hypotéza potvrzena. Můžeme tedy říci, že na 10% hladině významnosti dosahují banky, které mají vysoký podíl výnosových poplatků z platebního styku, relativně vysokých celkových poplatkových výnosů v poměru k celkovým aktivům.

⁴⁴ Použil jsem opět umělé proměnné PS20 a PS33, které dosahují hodnot 1 (výnosové poplatky z platebního styku dané banky dosahují alespoň 20 %, resp. 33 % výnosových poplatků dané banky) a 0 (nedosahují).

Výstup 7: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na bankách s podílem poplatků za platební styk alespoň 20 %

Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00604134	0,000938763	6,435	2,07e-07	***
PS20	0,00197619	0,00131003	1,509	0,1404	

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Výstup 8: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na bankách s podílem poplatků za platební styk alespoň 33 %

Závisle proměnná: VPCA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	0,00615500	0,000798684	7,706	4,80e-09	***
PS33	0,00256477	0,00134742	1,903	0,0652	*

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

V souvislosti s uvedeným zjištěním jsem ještě otestoval hypotézu, zda souvisí velikost banky s množstvím výnosových poplatků z platebního styku. Závislost se skutečně potvrdila, v případě 20% hranice na 5% hladině významnosti (Výstup 9) a v případě 33% hranice dokonce na 1% hladině významnosti (Výstup 10). Můžeme tedy říci, že platební styk poskytují spíše velké a střední banky a u největších bank tvoří velmi významnou část poplatkových výnosů.

Výstup 9: Vztah velikosti banky a poplatků z platebního styku (hranice 20 %)

Závisle proměnná: CA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	89266,3	59521,4	1,500	0,1427	
PS20	202179	83061,1	2,434	0,0202	**

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Výstup 10: Vztah velikosti banky a poplatků z platebního styku (hranice 33 %)

Závisle proměnná: CA16					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	84990,0	46440,0	1,830	0,0758	*
PS33	307664	78346,9	3,927	0,0004	***

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

8.1.4 Shrnutí

Výsledky regresní analýzy na bankovní úrovni ukázaly, že na datasetu českých a slovenských bank je možné najít některé statisticky významné souvislosti. Je však obtížné sestavit model, který by dobře dokázal namodelovat VP/CA, protože zjištěné vztahy představují jen malou část variability ukazatele VP/CA. Ze zjištěných proměnných nemá smysl sestavovat model o více proměnných, protože jeho vypovídací schopnost by byla nízká. Jako významné proměnné vysvětlující VP/CA se ukázaly NIZKOP, HYP a PS33.

8.2 Makroekonomická úroveň

Analýza v následující části se od kapitoly 8.1 odlišuje v několika bodech. Nejsou zde posuzovány jednotlivé banky a rozdíly mezi nimi, ale vztahy výnosových poplatků za celý český bankovní sektor s jinými ukazateli. Proto nejsou analyzována průřezová data, ale kvartální časová řada (1/2008 – 4/2017)⁴⁵. Tato analýza se snaží najít souvislosti s makroekonomickými hospodářskými ukazateli a dalšími údaji vztahujícími se k celému bankovnímu sektoru, které by mohly ovlivňovat celkovou výši výnosových poplatků, (případně vztažených k nějakému ukazateli).

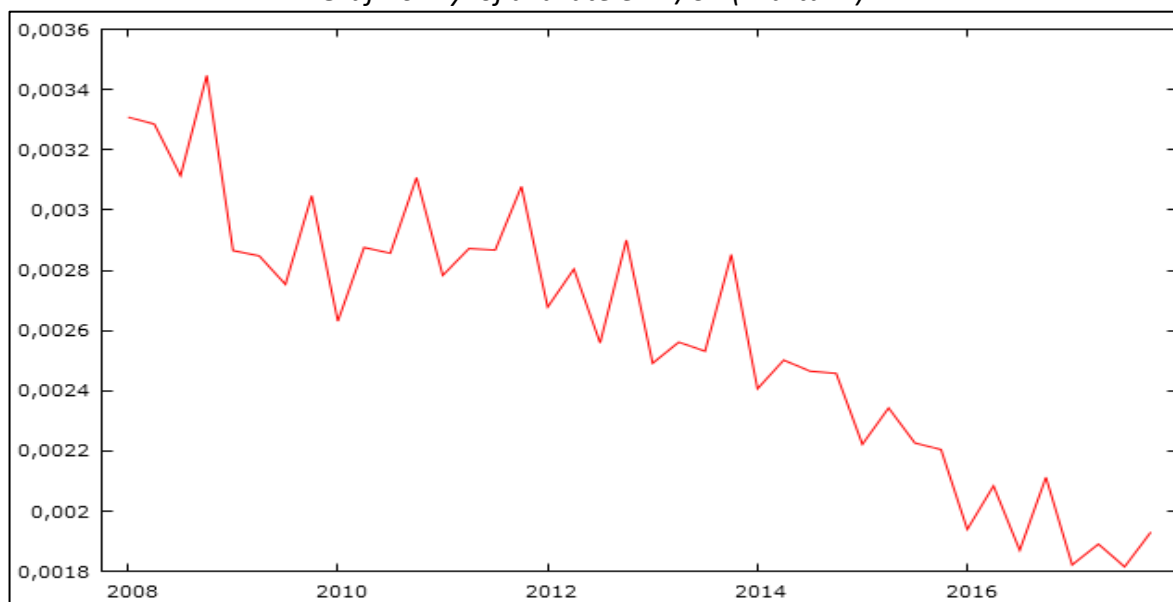
Ostatní autoři (viz Kapitola 2.5) nacházejí ve svém modelu vztah poplatkových výnosů k celkovým aktivům (VP/CA) jako vysvětlované proměnné a ukazatelů: růst reálného HDP, zpožděná difference úrokové míry (krátkodobé i dlouhodobé), výnosnost akciového trhu (zpožděná i nezpožděná), zpožděná vysvětlovaná proměnná a růst cen rezidenčních nemovitostí. V této kapitole se pokouším zjistit, zda jsou některé z těchto vztahů významné také v českém bankovním prostředí.

⁴⁵ Zvolil jsem kvartální řadu, protože ČNB vykazuje potřebná data od roku 2008 a při ročních datech by bylo možné analyzovat pouze 10 pozorování. Nevýhodou takovéto řady je, že může u některých proměnných obsahovat sezónnost.

Při analýze se ukazuje fakt, že lze najít množství kombinací vysvětlovaných a vysvětlujících proměnných, které jsou korelované, ale jejich korelace je způsobena společnou závislostí na třetím faktoru. Takovéto vztahy lze obtížně ekonomicky interpretovat, proto jsem jako první krok zvolil postup ekonomické verifikace závislosti a testuji pouze vztahy proměnných, které je možné nějak ekonomicky vysvětlit.

V analyzované časové řadě má ukazatel VP/CA, který je předmětem zkoumání této části, klesající charakter (Graf 16), při jeho analýze je proto nutné hledat takové faktory, které tento pokles vysvětlují. Tyto faktory mohou být na straně celkových aktiv (CA) nebo výnosových poplatků (VP). Vzhledem k tomu, že časová řada CA má jasně rostoucí charakter a VP spíše klesající, vysvětlení vztahu jsem hledal především na straně celkových aktiv.

Graf 16: Vývoj ukazatele VP/CA (kvartální)



Zdroj: ČNB, vlastní zpracování

Jako první jsem ověřil hypotézu, zda existuje záporný vztah mezi úrokovou mírou (IR), celkovou výší poskytnutých úvěrů a celkovými aktivy bankovního sektoru. Ekonomické zdůvodnění je, že při nízké IR klienti čerpají více úvěrů a bankám rostou aktiva. Negativní vztah s výší celkových aktiv se potvrdil u krátkodobé⁴⁶ i dlouhodobé IR⁴⁷, zpožděné dlouhodobé IR a zpožděné diferenci dlouhodobé IR, pozitivní u výše poskytnutých úvěrů (Výstup 11). Závislost VP na úrokové míře se však buď statisticky nepotvrdila (u krátkodobé

⁴⁶ Měřené sazbou Pribor 7D (dle dat ČNB).

⁴⁷ Měřeno dlouhodobými úr. sazbami úvěrů nefinančním podnikům (DL_NAKLU_POD) a dlouhodobými úr. sazbami nemovitostních úvěrů domácnostem (DL_NAKLU_DOM_NEM), dle dat ČNB.

IR) nebo byla pozitivní (dlouhodobá IR). Proto při klesající IR jednak rostou celková aktiva a případně klesají i výnosové poplatky, oba tyto faktory tedy působí stejným směrem na pokles ukazatele VP/CA.

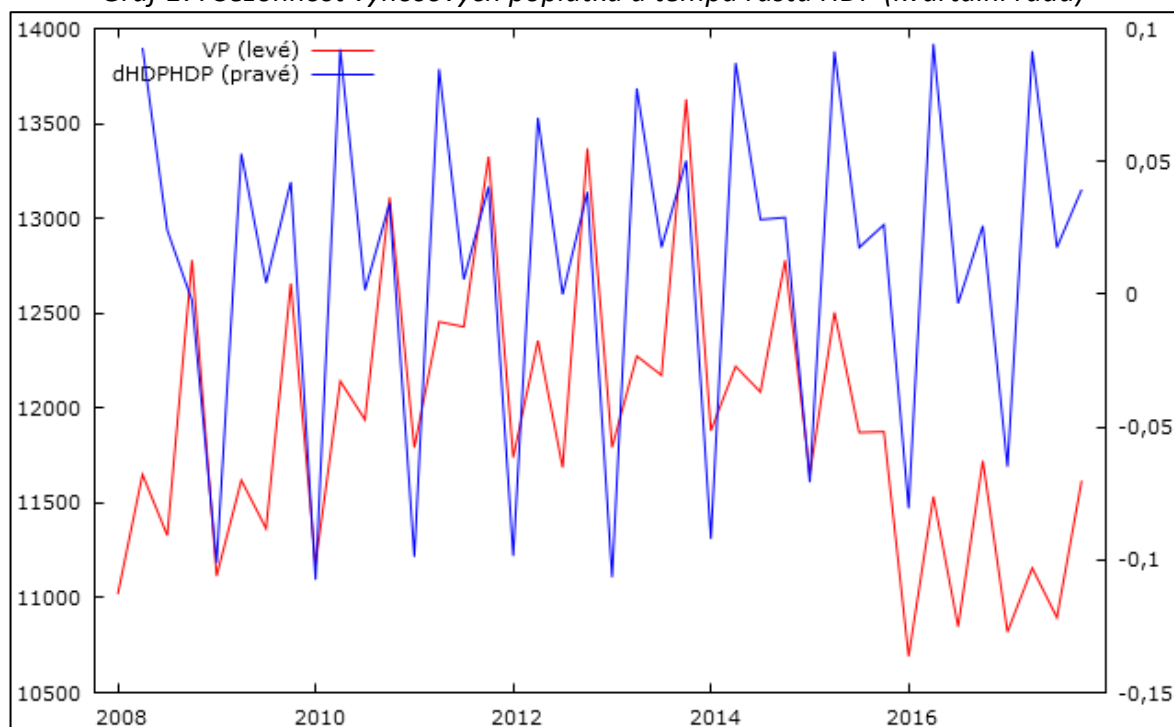
Výstup 11: Závislost celkových aktiv na úrokové míře

Závisle proměnná: CA					
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	6,91700e+06	197711	34,99	2,16e-029	***
PRIBOR7D	-136273	52539,1	-2,594	0,0136	**
DL_NAKLU_DOM_NEM	-391671	66757,3	-5,867	1,05e-06	***
DL_NAKLU_POD	-115101	57937,8	-1,987	0,0546	*

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

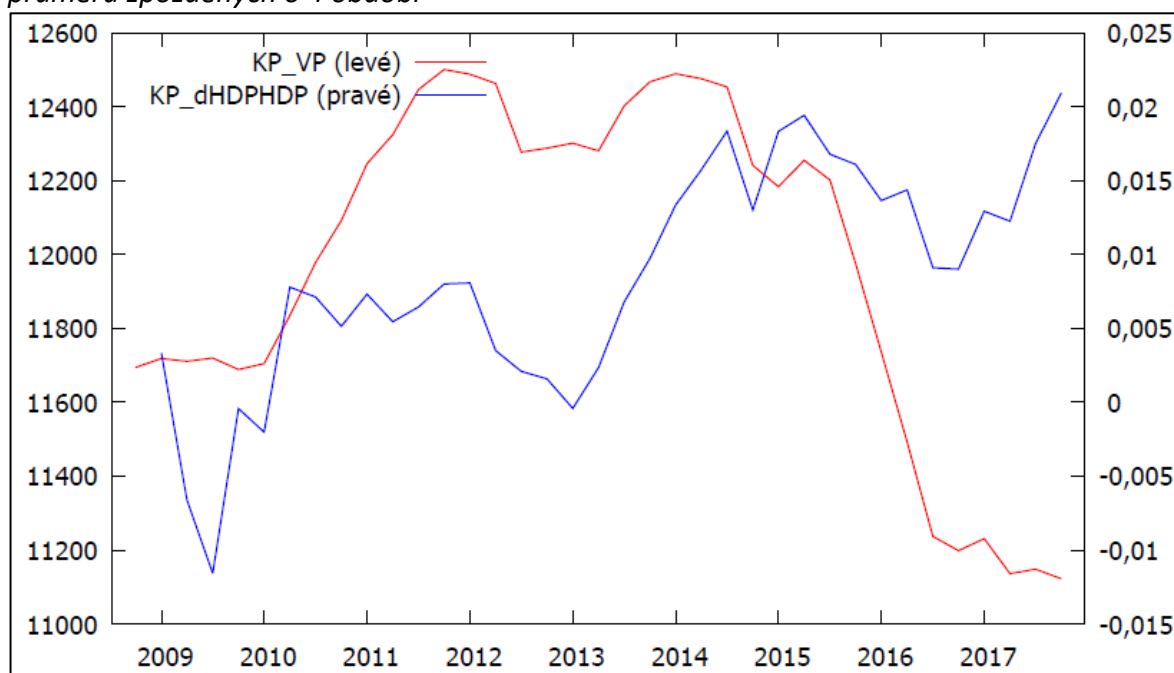
Další makroekonomický ukazatel, který jsem zkoumal, je tempo růstu HDP. Můžeme si všimnout faktu, že výnosy z poplatků obsahují stejně jako tempo růstu HDP sezónní výkyvy (Graf 17), proto při modelování jejich vztahu na neočištěné bázi nalezneme statisticky významnou pozitivní závislost. Po očištění o sezónnost pomocí klouzavých průměrů (Graf 18) však závislost na celém zkoumaném období potvrdit nelze. Tento závěr se neshoduje s modelem ECB (2017), kde figuruje kladný koeficient závislosti VP/CA a tempa růstu HDP. Pozitivní vztah byl na zkoumaném časovém úseku narušen především v letech 2015 – 2017, kdy výnosové poplatky začaly prudce klesat. Jako nejpravděpodobnější vysvětlení se mi jeví nástup nových bank, které tlačí na pokles bankovních poplatků. Z tohoto důvodu jsem rozdělil časovou řadu na úseky 2008–2014 a 2015–2017. V prvním z období je skutečně potvrzena pozitivní lineární závislost mezi sezonně očištěnými výnosovými poplatky a sezónně očištěným tempem růstu HDP, v druhém období se však očekávaná negativní závislost statisticky nepotvrdila.

Graf 17: Sezónnost výnosových poplatků a tempa růstu HDP (kvartální řada)



Zdroj: ČNB, ČSÚ, vlastní výpočet a zpracování

Graf 18: Očištěné časové řady „výnosové poplatky“ a „tempo růstu HDP“ pomocí klouzavých průměrů zpožděných o 4 období



Zdroj: ČNB, ČSÚ, vlastní výpočet a zpracování

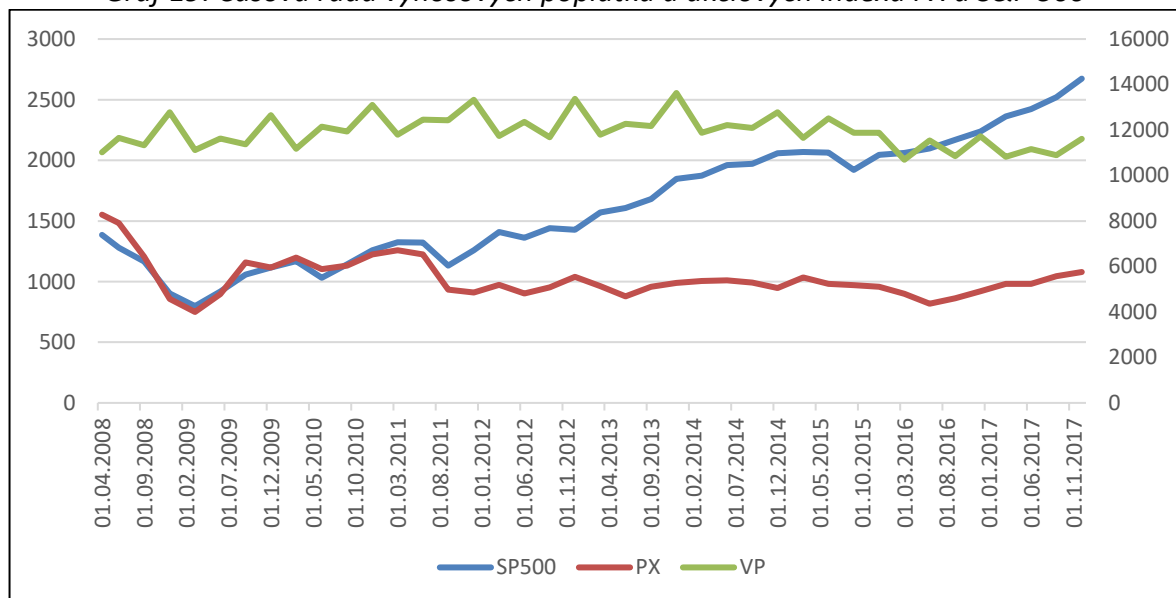
Výstup 12: Závislost očištěných řad „výnosové poplatky“ a „tempo růstu HDP“ o sezónnost (2009:Q1 – 2014:Q4)

Závisle proměnná: KP_VP				
	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
const	12039,3	60,4177	199,3	2,53e-037 ***
KP_dHDPHDP	29377,0	7216,94	4,071	0,0005 ***

Zdroj: banky, vlastní výpočet a zpracování

Hledat souvislosti mezi akciovými indexy a výnosovými poplatky se v podmínkách ČR nezdá příliš vhodné. Teoretická interpretace vztahu by mohla vypadat tak, že (a) s růstem akciových indexů roste ochota klientů investovat na finančních trzích, což by mělo za následek růst výnosových poplatků z investiční činnosti a (b) s růstem ceny finančních aktiv platí klienti vyšší poplatků za dosaženou výkonnost. Nicméně v podmínkách ČR, kde investiční bankovníctví přináší malé procento poplatkových výnosů, by takový vztah na celkové výnosové poplatky nemohl mít významnější vliv. Srovnání vývoje akciových indexů PX a S&P 500 je vyobrazeno na Grafu 19. Český Index PX však není příliš relevantní, protože klienti z velké části investují do zahraničních aktiv, u S&P 500 naopak lze najít zápornou korelaci, což lze ekonomicky interpretovat jen těžko.

Graf 19: Časová řada výnosových poplatků a akciových indexů PX a S&P 500



Zdroj: PSE, Yahoo Finance, ČNB, vlastní zpracování

Závěr

Čisté výnosy z poplatků a provizí tvoří v českém prostředí necelých 20 % provozního výsledku hospodaření. Nejenže tento poměr rok od roku klesá, ale i absolutní výše čistých poplatkových výnosů je dnes zhruba na úrovni před deseti lety. Nejvýrazněji se tento trend začal měnit kolem roku 2011, kdy jsme také zaznamenali největší nástup nových bank. Ty přetahují klienty velkým bankám, které tradičně dosahovaly relativně vysokých poplatkových výnosů, ale také svou strategií tlačí na pokles cen produktů, především poplatků. Ačkoliv v posledních letech klesá úroková míra, čisté úrokové výnosy bankovního sektoru stagnují či dokonce absolutně rostou. Při uvedení do kontextu s klesajícími poplatkovými výnosy je tedy zřejmé, že se zvyšuje relativní podíl úroků na provozním zisku na úkor poplatků. Zajímavým zjištěním je také fakt, že ačkoliv se u našich třech největších bank pohybuje podíl poplatků z úvěrů a vkladů mezi 14 a 28 procenty, přesto při masivním růstu poskytovaných úvěrů celkové výnosové poplatky klesají. V Evropě však zaznamenáváme rostoucí trend čistých poplatků, a to relativně k čistému zisku i celkovým aktivům. Ačkoliv jsou mezi jednotlivými zeměmi u těchto ukazatelů výrazné rozdíly, ČR dnes patří spíše ke spodní hranici. Ukázalo se, že v rámci zemí EU mají nejvyšší podíl čistých poplatků k celkovému zisku banky zaměřující se především na custody a asset management. Takové bychom v ČR hledali těžce, což je jedním z důvodů, proč se ČR odlišuje od průměru EU. Při srovnání našich třech největších bank bylo zjištěno, že největší podíl čistých poplatků proudí ze segmentu retailových klientů.

Vzhledem k tomu, že poplatková politika úzce souvisí s reakcí klientů na její změny, zpracoval jsem téma klientského rozhodování, a to převážně z pohledu zahraničních autorů. Ukazuje se, že při analýze klientského chování je třeba posuzovat rozdílné reakce různých klientských skupin. Klienti hledí jinak na poplatky za základní produkty, než na skrytější poplatky za navazující služby (aftermarket fees). Rovněž se ukazuje, že na ochotu klientů ke změně banky a potažmo i poplatkovou politiku bank mají vliv regulační zásahy EU. Například Směrnice 2014/92/EU zavedla mantinely ve zpoplatňování základních bankovních služeb.

Na klientské chování úzce navazuje téma měření cen úvěrových produktů ve formě RPSN. Ukazuje se, že spotřebitelské úvěry obsahují mnohem vyšší poplatkovou složku ceny, která však v posledních letech výrazně klesá, a to jak absolutně, tak relativně. Nemovitostní úvěry

měly historicky nižší poplatkovou složku, ta však nevykazuje výrazněji klesající charakter a dnes je v porovnání k celkové ceně (RPSN) relativně vyšší než u spotřebitelských úvěrů

Jedním z cílů práce bylo rozdělení datasetu bank do skupin dle velikosti a zaměření včetně porovnání, do jaké míry se liší jejich poplatková politika. K tomu byly stanoveny poměrové ukazatele a diskutovány jejich výhody či nevýhody. Pro porovnání bank různých velikostí se jako nejvhodnější ukázaly ukazatele poměřující k celkovým aktivům, při práci s bankovním sektorem jako celkem je možné porovnávat také k provoznímu zisku. Při této analýze jsem dospěl k následujícím závěrům:

- Velikost banky v průměru nemá výrazný vliv na poplatkovou politiku. Velké banky mají obecně vyšší poměr VP/ÚV, nicméně při uvažování nákladů jsou na poplatcích poměřovaných k čistým úrokům podobně ziskové jako ostatní skupiny. Střední banky dosáhly nejmenších hodnot všech poměrových ukazatelů.
- Ne všechny nové banky se ukazují jako nízkopoplatkové. Zatímco Air bank, Equa bank a Creditas takto jednoznačně označit můžeme, Fio banku a mBank nikoliv. Nízkopoplatkové banky mají extrémně nízké poplatkové výnosy a jako jediné z celého datasetu záporné čisté výnosy z poplatků a provizí.
- Skladba poplatkových výnosů všech stavebních spořitelen je velmi podobná a monotónní, také jejich poměrové ukazatele jsou velmi podobné. Vymyká se Raiffeisen stavební spořitelna, která využívá poplatkových kanálů nadprůměrně. Ukazatelem VP/ÚV se stavební spořitelny řadí pod průměr trhu, VP/CA je však průměrné.
- Hypoteční banky jsou v poplatkových výnosech velmi podprůměrné a mohli bychom je označit také za nízkopoplatkové. Jako zajímavý fakt se také ukázalo, že vykazují jen minimum poplatkových nákladů.
- U „exportní“ a „záručních a rozvojových bank“ se ukázal společný faktor, jejich poplatkové výnosy proudí majoritně z poskytnutých záruk a úvěrové činnosti. Některé se však zaměřují spíše na zpoplatňování záruk, jiné úvěrů. Rozvojové a záruční stejně jako exportní banka vykazují jen minimum poplatkových nákladů. Poměrové ukazatele se uvnitř skupiny výrazně liší.
- V ČR a SR se nachází málo bank, které bychom mohli označit jako investiční. Poměrové ukazatele uvnitř skupiny se ukázaly jako různorodé a nelze je relevantně

porovnat se zbytkem trhu. Nelze však potvrdit, že by české investiční banky dosahovaly zisku převážně z poplatků a provizí.

- Výnosové poplatky poboček zahraničních bank se ukázaly jako nízké v poměru k jejich celkovým aktivům, nicméně průměrné ve vztahu z provoznímu zisku.

Předposlední část práce se věnovala hodnocení poplatkových výnosů v rámci jejich dopadů na hospodaření bank. Většina uvedených studií vidí poplatky jako zdroj stabilizace výnosů a diverzifikace zisku. Hodnocení diverzifikace bylo zaměřeno především na otázky korelace úrokových a poplatkových výnosů a jejich volatility. Z výpočtu v Kapitole 7.1 vyplývá závěr, že diverzifikace poplatkovými výnosy je obecně možná. V teoretickém modelu vztahujícím se k celému bankovnímu sektoru se díky diverzifikaci snížilo riziko měřené směrodatnou odchylkou z 1198 na 881. Jednoznačně nejvyšší volatilita se ukázala u „ostatních výnosů“, nicméně poplatkové výnosy se na datech českého bankovního sektoru ukázaly relativně volatilnější než úrokové (měřeno variačním koeficientem), což je zajímavé zjištění. Dobrých diverzifikačních efektů se daří dosahovat především díky záporné korelaci poplatkových a úrokových výnosů, který má v českém bankovním sektoru hodnotu -0,2. V Kapitole 2.4 je však rovněž popsáno, že diverzifikační efekty se výrazně liší u investičních a komerčních bank vzhledem ke struktuře jejich zisků. V prostředí ČR jsou investiční banky ve velké minoritě, což je také jeden z hlavních důvodů, proč se některé závěry českých a zahraničních výzkumů odlišují. U zkoumaných českých investičních bank nelze potvrdit, že by jejich relativní podíl poplatkových výnosů výrazněji přesahoval průměr trhu.

V poslední části byla rozšířena analýza datasetu bank o statistickou verifikaci regresní metodou. Jako první byla analyzována průřezová data jednotlivých bank. Potvrdilo se, že nízkopoplatkové a hypoteční banky jsou skutečně významnou proměnnou vysvětlující ukazatel VP/CA, bohužel však vysvětlují pouze malou míru variability modelu jako celku. Statisticky se nepotvrdil vztah mezi poměrem výnosových poplatků k celkovým aktivům a velikostí banky, a to dokonce ani zařazením proměnné „střední banky“, které se od ostatních skupin odlišují. Nepotvrdila se ani závislost mezi relativním podílem výnosových poplatků a ziskovostí (rentabilitou aktiv). Potvrdilo se však, že banky, které dosahují relativně vysokých výnosových poplatků z platebního styku jsou v průměru větší a dosahují relativně vyšších poplatkových výnosů.

Závěrečná část se věnovala vlivu makroekonomických veličin na poměr výnosových poplatků k celkovým aktivům za celý český bankovní sektor. Ukazatel VP/CA v ČR má na rozdíl od EU klesající tendenci, která je způsobena převážně růstem CA, ale částečně i mírným poklesem VP.

Jako významná se ukázala vysvětlující proměnná „úroková míra“ v různých formách, která velmi dobře vysvětluje pokles CA. Pozitivní závislost dlouhodobé úrokové míry a VP rovněž přispívá k poklesu vysvětlované proměnné VP/CA. Při zkoumání vlivu tempa růstu HDP se ukázalo, že výnosy z poplatků obsahují stejně jako HDP sezónní výkyvy. Po očištění klouzavými průměry se závislost na celém období nepotvrdila, protože na přelomu let 2014 a 2015 (při klouzavém průměru zpožděném o 4 období, reálně tedy na přelomu 2013 a 2014) začaly výnosové poplatky vykazovat klesající trend. Při zkoumání období 2009:Q1 – 2014:Q4 se pozitivní závislost potvrdila dokonce na 1% hladině významnosti.

Ukázalo se, že je velmi obtížné modelovat klesající výnosy z poplatků a provizí. Ačkoliv několik statisticky významných ukazatelů je možné nalézt, k vytvoření dobrého modelu to nestačí. Domnívám se, že nejvýznamnějším faktorem poklesu výnosových poplatků je konkurence a politika nových bank spojená s mediálním honem na výši poplatků. Jistou roli může hrát i regulace, například omezení mezibankovních poplatků z karetních

Seznam použitých zdrojů

Elektronické studie a články

ADAMS, R. M. (2017). *Bank Fees, Aftermarkets, and Consumer Behavior* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

<https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2017054pap.pdf>

ALTUNBAS, Y., S. MANGANELLI a D. MARQUES-IBANEZ [ECB] (2011). *BANK RISK DURING THE FINANCIAL CRISIS: DO BUSINESS MODELS MATTER?* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1394.pdf>

BRŮNA, K. (2009). *Dynamika úrokových sazeb v kontextu měnové politiky* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

https://www.researchgate.net/publication/47055479_Dynamika_urokovych_sazeb_v_kontextu_menov_e_politiky

DE YOUNG, R. a T. RICE (2004). *How do banks make money? The fallacies of fee income* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

https://www.chicagofed.org/digital_assets/publications/economic_perspectives/2004/ep_4qtr2004_part3_DeYoung_Rice.pdf

DE YOUNG, R. a K. ROLAND (2001). *Product Mix and Earnings Volatility at Commercial Banks: Evidence from a Degree of Total Leverage Model* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=251356

ECB (2000). *EU banks' income structure* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkincen.pdf?72556e954714241877493b54eaba0656>

ECB (2010). *EU BANKING SECTOR STABILITY* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingsectorstability201009en.pdf?86b6094120467492d993d2fdd72dff16>

ECB (2016). *Financial Stability Review* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201611.en.pdf>

EVROPSKÁ KOMISE (2009). *Consumers: Commission Report criticises “opaque” bank fee charges* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-09-1341_en.pdf

HEDVIČÁKOVÁ, M. a I. SOUKAL (2011). *Možnosti sledování trendu ve zpoplatnění základních bankovních služeb* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

<http://www.cjournal.cz/files/52.pdf>

HEIDHUES, P. a B. KÖSZEGI (2014). *Using Information about Naivete to Price Discriminate* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

https://www.esmt.org/sites/default/files/digital-measures/price_discrimination-1.pdf

KÖHLER, M. (2012). *Which banks are more risky? The impact of loan growth and business model on bank risk-taking* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Discussion_Paper_1/2012/2012_12_07_dkp_33.pdf?__blob=publicationFile

KÖHLER, M. (2013). *Does non-interest income make banks more risky? Retail- versus investment-oriented banks* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/73655/1/745869505.pdf>

KOK, CH., MIRZA H. a C. PANCARO [ECB] (2017). *Macro stress testing euro area banks' fees and commissions* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp2029.en.pdf>

OCHEC, J. *Analytický marketing – trendy v bankovní praxi* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=eam&pdf=148.pdf>

RŮŽIČKOVÁ, K. (2014) *Banking fee income in the Czech Republic and the EU* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://is.cuni.cz/webapps/zzp/download/120157049>. Diplomová práce. Univerzita Karlova. Vedoucí práce PhDr. Petr Teplý, Ph.D.

SAUNDERS, A., M. SCHMID a I. WALTER (2016). *NON-INTEREST INCOME AND BANK PERFORMANCE: DOES RING-FENCING REDUCE BANK RISK?* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://ux-tauri.unisg.ch/RePEc/usg/sfwfpi/WPF-1417.pdf>

SAUNDERS, A. a I. WALTER. *Universal banking in the United States: What could we gain? What could we lose?* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: [http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S03784266\(94\)000697](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S03784266(94)000697)

SMITH, Y., CH. STAIKOURAS a G. WOOD (2003). *Non-interest income and total income stability* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=530687

STIROH, K. (2002). *Diversification in Banking: Is Noninterest Income the Answer?* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr154.pdf

TNS (2012). *Bank fees behaviour study* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/bank_fees_2012_en.pdf

WILLIAMS, M. (2016). Bank overdraft pricing and myopic consumers. *Economics Letters* 139, str. 84-87 [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.sciencedirect.com/journal/economics-letters/vol/139>

Ostatní elektronické zdroje

AČSS. *Metodika výpočtu RPSN stavebního spoření* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://www.acss.cz/cz/stavebni-sporeni/metodika-vypoctu-rpsn-uveru-poskytovanych-stavebnimi-sporitelny/soubory/metodika-vypoctu-rpsn-stavebniho-sporeni-144.pdf>

Bankovnipoplatky.com [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: www.bankovnipoplatky.com

Cooperative banking. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Cooperative_banking

ČESKÁ BANKOVNÍ ASOCIACE. *Kodex mobility klientů* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://www.czech-ba.cz/sites/default/files/kodex_mobilita_klientu_-_postup_pri_zmene_banky.pdf

Normální rozdělení. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Normal_distribution

Savings bank. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Savings_bank

SCOTT & ROSE. *Počet klientů bank - roční změny* [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://www.finparada.cz/mbpoint/3381-Pocet-klientu-nizkonakladovych-bank-dosahl-2-miliony.aspx>

SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY 2014/92/EU ze dne 23. července 2014 o porovnatelnosti poplatků souvisejících s platebními účty, změně platebního účtu a přístupu k platebním účtům se základními prvky. [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0092&from=en>

Zákon č. 257/2016 Sb., o spotřebitelském úvěru [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=34063>

Knižní publikace

PŮLPÁN, Karel a kol. (1998). *Slovník bankovníctví, pojišťovnictví a kapitálových trhů*. Praha: Public History, 1998. ISBN 80-902193-2-2.

PŮLPÁNOVÁ, Stanislava (2007). *Komerční bankovníctví v České republice*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1180-1.

VESELÁ, Jitka (2011). *Investování na kapitálových trzích*. Praha: Wolters Kluwer, 2011. ISBN 978-80-7357-647-9.

Datové zdroje

Bloomberg terminal

Český statistický úřad [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: www.czso.cz

ČNB ARAD [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: www.cnb.cz/docs/ARADY/HTML/index.htm

Yahoo Finance [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://finance.yahoo.com/>

Kurzy.cz [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/banky/>
Prague stock exchange [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: www.pse.cz

Výroční zprávy bank k 31. 12. 2015 a 31. 12. 2016 dostupné z www.justice.cz a webových stránek bank

World Bank [online]. [cit. 2018-06-10]. Dostupné z: <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/czech-republic>

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vývoj struktury českého bankovního sektoru.....	5
Tabulka 2: Výnosy komerčních bank v USA podle velikosti banky	13
Tabulka 3: Vybrané české banky podle počtu poboček (2018).....	23
Tabulka 4: Počet klientů tradičních a nových bank	24
Tabulka 5: Složky zisku českého bankovního sektoru	27
Tabulka 6: Čistá úroková marže k úročeným aktivům České spořitelny	27
Tabulka 7: Struktura zisku českého bankovního sektoru	28
Tabulka 8: Zdroje zisku tradičních a nových bank (2016).....	29
Tabulka 9: Motivace klientů k setrvání u své současné banky.....	36
Tabulka 10: Relativní podíl úrokové a poplatkové složky úvěrů z pohledu RPSN	42
Tabulka 11: Průměrný podíl poplatkové složky ceny na RPSN.....	42
Tabulka 12: Porovnání úrokové sazby a RPSN spotřebitelských úvěrů vybraných bank	43
Tabulka 13: Popisná statistika nákladů a výnosů z poplatků a provizí	45
Tabulka 14: Souhrn poměrových ukazatelů datasetu (nevážené průměry)	48
Tabulka 15: Poměrové ukazatele poplatkové politiky bank dle velikosti.....	49
Tabulka 16: Složky zisku nových bank	50
Tabulka 17: Poměrové ukazatele nových bank	51
Tabulka 18: Složky zisku stavebních spořitelen	51
Tabulka 19: Poměrové ukazatele stavebních spořitelen.....	52
Tabulka 20: Složky zisku hypotečních bank	52
Tabulka 21: Poměrové ukazatele hypotečních bank.....	53
Tabulka 22: Složky zisku rozvojových a exportních bank	54
Tabulka 23: Poměrové ukazatele rozvojových a exportních bank	54
Tabulka 24: Složky zisku investičních bank.....	55
Tabulka 25: Poměrové ukazatele investičních bank.....	55
Tabulka 26: Poměrové ukazatele bank a poboček zahraničních bank.....	56
Tabulka 27: Ukazatele volatility relativní výše složek provozního zisku českých bank	57
Tabulka 28: Volatilita absolutní výše složek provozního zisku českých bank.....	57

Seznam grafů

Graf 1: Volatilita složek neúrokových výnosů.....	16
Graf 2: Volatilita úrokových a neúrokových výnosů různých typů bank	18
Graf 3: Vývoj podílu neúrokových výnosů na čistém provozním zisku (USA)	21
Graf 4: Meziroční změny klientů u tradičních a nízkonákladových bank	24
Graf 5: Vývoj sazby PRIBOR 6M (2010 – 2017).....	26
Graf 6: Čisté výnosy z poplatků a provizí podle druhu služby	30
Graf 7: Čisté výnosy z poplatků a provizí podle segmentu	31
Graf 8: Podíl čistých úroků a čistých poplatků na celkovém zisku a celkových aktivech (EU)	32
Graf 9: Podíl čistých poplatků na zisku podle druhu banky v EU	33
Graf 10: Relativní podíl druhů poplatkových výnosů v EU	33
Graf 11: Rozdílnost poměru poplatkových výnosů na čistém zisku zemí EU	34
Graf 12: Úroková složka RPSN	42
Graf 13: Poplatková složka RPSN	42
Graf 14: Histogram ukazatele ČVP/CA.....	47
Graf 15: Vývoj složek provozního zisku	59
Graf 16: Vývoj ukazatele VP/CA (kvartální)	67
Graf 17: Sezónnost výnosových poplatků a tempa růstu HDP (kvartální řada)	69
Graf 18: Očištěné časové řady „výnosové poplatky“ a „tempo růstu HDP“ pomocí klouzavých průměrů zpožděných o 4 období.....	69
Graf 19: Časová řada výnosových poplatků a akciových indexů PX a S&P 500.....	70

Seznam regresních výstupů

Výstup 1: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na celkových aktivech ...	61
Výstup 2: Závislost „čistých výnosů z poplatků k celkovým aktivům“ a „čistých výnosů z poplatků k čistým úrokům“ na umělé proměnné „středně velké banky“	61
Výstup 3: Závislost „čistých úrokových výnosů k úrokovým výnosům“ a „čistých poplatkových výnosů k poplatkovým výnosům“ na celkových aktivech.....	62
Výstup 4: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na zaměření banky	63
Výstup 5: Závislost „čistých výnosů z poplatků k výnosovým poplatkům“ na zaměření banky (porovnání 2015 a 2016)	63
Výstup 6: Závislost „rentability aktiv“ na poměru „výnosových poplatků k úrokovým výnosům“	64
Výstup 7: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na bankách s podílem poplatků za platební styk alespoň 20 %	65
Výstup 8: Závislost „výnosových poplatků k celkovým aktivům“ na bankách s podílem poplatků za platební styk alespoň 33 %	65
Výstup 9: Vztah velikosti banky a poplatků z platebního styku (hranice 20 %)	65
Výstup 10: Vztah velikosti banky a poplatků z platebního styku (hranice 33 %)	66
Výstup 11: Závislost celkových aktiv na úrokové míře	68
Výstup 12: Závislost očištěných řad „výnosové poplatky“ a „tempo růstu HDP“ o sezónnost (2009:Q1 – 2014:Q4)	70

Seznam příloh

Příloha 1: Struktura neúrokových výnosů dle velikosti banky.....	83
Příloha 2: Volatilita složek neúrokových výnosů	83
Příloha 3: Korelace neúrokových a úrokových výnosů zemí EU	84
Příloha 4: Relativní podíl složek neúrokových výnosů různých druhů bank	84
Příloha 5: Regresní model ECB (2017)	85
Příloha 6: Regresní model ECB (2016)	85
Příloha 7: Seznam bank zařazených do datasetu	86
Příloha 8: Poměr výnosových popl. z investiční činnosti k celkovým výnosovým popl.....	87

Seznam použitých zkratk

ABS	Asset backed securities
AČSS	Asociace českých stavebních spořitelén
CA	Celková aktiva
ČEB	Česká exportní banka
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČS	Česká spořitelna
ČSOB	Československá obchodní banka
ČSÚ	Český statistický úřad
ČÚ	Čisté úroky (rozdíl úrokových výnosů a nákladů)
ČVP	Čisté výnosy z poplatků a provizí (rozdíl poplatkových výnosů a nákladů)
ECB	Evropská centrální banka
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
KB	Komerční banka
OLS	Ordinary least squares (metoda nejmenších čtverců)
OST	Ostatní čisté výnosy
PZ	Provozní zisk
ROA	Rentabilita aktiv
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
RPSN	Roční procentní sazba nákladů
SR	Slovenská republika
SZRB	Slovenská záručná a rozvojová banka
USA	Spojené státy americké
ÚV	Úrokové výnosy
VP	Výnosy z poplatků a provizí

Seznam proměnných v regresní analýze

CA16	Celková aktiva (2016)
CUV_UV16	Čisté úrokové výnosy (2016) k úrokovým výnosům (2016)
CVP_VP15	Čisté výnosy z poplatků a provizí (2015) k poplatkovým výnosům (2015)
CVP_VP16	Čisté výnosy poplatků a provizí (2016) k poplatkovým výnosům (2016)
DL_NAKLU_DOM_NEM	Dlouhodobé náklady nemovitostních úvěrů domácnostem
DL_NAKLU_POD	Dlouhodobé náklady úvěrů nefinančním podnikům
ER	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "exportní a rozvojové"
HYP	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "hypoteční"
INV	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "investiční"
KP_dHDPHDP	Klouzavý průměr tempa růstu HDP
KP_VP	Klouzavý průměr výnosů z poplatků a provizí
NIZKOP	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "nízkopoplatkové"
OST	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "ostatní"
PR_ROA	Průměr rentability aktiv za roky 2015 a 2016
PRIBOR7D	Sazba Pribor 7D dle dat ČNB
PS20	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "banky, jejichž výnosové poplatky z platebního styku dosahují alespoň 20 % celkových výnosových poplatků"
PS33	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "banky, jejichž výnosové poplatky z platebního styku dosahují alespoň 33 % celkových výnosových poplatků"
S	Umělá proměnná - zařazení banky do kategorie "střední velikosti"
VPUV16	Poměr výnosů z poplatků a provizí (2016) k úrokovým výnosům (2016)

Přílohy

Příloha 1: Struktura neúrokových výnosů dle velikosti banky

Noninterest income items, unweighted averages				
	All banking companies	Assets < \$1 billion	Assets > \$1 billion – < \$25 billion	Assets > \$25 billion
Noninterest income	20.4	% of total operating income		49.2
		19.0	30.1	
		% of total noninterest income		
Fiduciary activities	4.2	3.5	9.7	15.0
Deposit fees	51.6	53.8	35.2	17.5
Loan servicing fees	1.8	1.8	1.9	4.1
Investment banking	2.1	1.7	4.9	13.5
Venture capital	-0.01	-0.01	-0.04	0.27
Securitization fees	0.2	0.1	0.9	10.2
Insurance agency	3.4	3.3	3.5	2.8
Insurance underwriting	0.1	0.1	0.4	1.9
Gains on asset sales	9.5	9.2	12.0	6.5
Other noninterest income	27.1	26.5	31.7	28.3

Notes: Columns may not sum to 100 percent due to rounding errors. The "other noninterest income" category combines fee income from a variety of traditional and nontraditional banking activities that are not separately reported to regulators at the banking holding company level, including (but not limited to) fees for retail services such as mutual fund sales, safety deposit boxes, and credit cards, and fees for commercial services such as cash management, standby letters of credit, loan commitments, correspondent banking services, and financial consulting.

Zdroj: De Young, Rice (2004)

Příloha 2: Volatilita složek neúrokových výnosů

Volatility of non-interest income and its components

Coefficient of variation of non-interest income and its components

(sorted by the non-interest income coefficient of variation in descending order)

Period from 1993 to 1998

	Non-interest income	Fees and commissions	Income from securities	Profit on financial operations	Other operating income
DK	38	19	69	161	44
PT	37	33	67	40	30
LU	31	27	17	46	85
SE	32	9	105	68	49
ES	30	18	19	96	30
IT	29	32	75	59	29
FR	28	16	93	36	
BE	25	30	21	37	10
NL	25	22	61	27	22
DE	21	13	33	50	63
GR	18	13	22	35	24
AT	13	12	35	14	9
EU-12 average (unweighted)	27	20	51	56	36

ECB (2000)

Příloha 3: Korelace neúrokových a úrokových výnosů zemí EU

Correlation of income sources

Correlation of net interest income and non-interest income

(both expressed as a percentage of the average balance sheet total)

	Period covered	Sector for OECD sample	Correlation coefficient	
AT	1987-96	All banks	-0.13	
BE	1981-97	All banks	-0.05	
DK	1980-97	Commercial banks and savings banks	0.11 0.16	
FI	1980-97	All banks	-0.90	
FR	1988-97	All banks	-0.26	
DE	1980-96	All banks	0.17	
GR	1989-96	Commercial banks	0.99	
IE	1995-97	All banks	0.45	
IT	1984-97	All banks	-0.67	
LU	1980-97	Commercial banks	-0.17	
NL	1980-96	All banks	-0.03	
PT	1980-97	Commercial banks	-0.51	
ES	1980-97	All banks	0.32	
SE	1980-97	Commercial banks	0.54	
UK	1984-97	Commercial banks		
			Unweighted	Weighted
EU average			0.00	-0.09
euro area average			-0.10	-0.25
United States	1980-96		0.80	
Japan	1980-95		-0.20	
Switzerland	1980-96		0.45	

ECB (2000)

Příloha 4: Relativní podíl složek neúrokových výnosů různých druhů bank

Net Non-Interest Income Share						
	Obs.	Mean	Median	Std. Dev.	Max.	Min.
All Banks	16,589	21.95	20.98	10.15	99.26	0.01
Savings Banks	4,026	20.21	20.13	3.27	28.15	11.91
Cooperative Banks	11,132	21.08	21.32	6.03	35.06	2.53
Retail-Oriented Banks	1,164	31.87	24.63	26.67	99.26	0.00
Investment-Oriented Banks	438	49.65	40.64	32.31	99.26	0.00
Net Provision Income Share						
	Obs.	Mean	Median	Std. Dev.	Max.	Min.
All Banks	16,589	21.42	20.59	9.81	99.14	0.00
Savings Banks	4,026	19.74	19.73	3.26	27.28	11.50
Cooperative Banks	11,132	20.79	21.02	5.99	34.20	2.26
Retail-Oriented Banks	1,164	29.83	21.90	26.05	99.14	0.00
Investment-Oriented Banks	438	44.92	31.85	34.00	99.13	0.00
Net Trading Income Share						
	Obs.	Mean	Median	Std. Dev.	Max.	Min.
All Banks	16,589	0.50	0.04	1.94	38.44	0.00
Savings Banks	4,026	0.44	0.18	0.73	4.45	0.00
Cooperative Banks	11,132	0.26	0.01	0.69	4.43	0.00
Retail-Oriented Banks	1,164	1.98	0.00	5.06	38.44	0.00
Investment-Oriented Banks	438	4.62	0.96	8.08	38.44	0.00

Köhler (2013)

Příloha 5: Regresní model ECB (2017)

Table 2: Regressions for fee and commission income over assets on the selected macroeconomic and financial variables

	(1) <i>FGLS</i>	(2) <i>FE</i>	(3) <i>GMM</i>	(4) <i>LSDVC</i>
F&C Income/Total Assets(t-1)	0.9801*** (175.59)	0.6666*** (7.23)	0.8066*** (9.29)	0.8122*** (34.22)
Δ Short term rate(t-1)	-0.0103*** (-4.81)	-0.0174*** (-4.17)	-0.0180*** (-4.79)	-0.0199*** (-4.49)
Stock market returns(t-1)	0.0003*** (2.72)	0.0003 (1.22)	0.0003 (1.34)	0.0003 (1.14)
Stock market returns	0.0003*** (2.98)	0.0005** (2.43)	0.0005** (1.98)	0.0006*** (2.60)
Δ Long term rate(t-1)	-0.0039* (-1.91)	0.0018 (0.43)	-0.0009 (-0.22)	0.0006 (0.19)
Real GDP growth	0.0012 (1.08)	0.0085** (2.38)	0.0053* (1.77)	0.0087*** (3.30)
Res property price growth	-0.0016*** (-3.68)	0.0021 (1.40)	-0.0008 (-0.64)	0.0005 (0.38)
Constant	0.0044 (1.27)	0.2255*** (3.37)	0.1277** (2.01)	

Kok, Mirza, Pancaro [ECB 2017]

Příloha 6: Regresní model ECB (2016)

Regressions of (gross) fee and commission income over total assets on the selected macro and financial variables

	(1) System GMM	(2) LSDVC
F&C income/Total assets(t-1)	0.8066*** (9.29)	0.8122*** (34.22)
Short-term rate first difference(t-1)	-0.0180*** (-4.79)	-0.0199*** (-4.49)
Stock market returns(t-1)	0.0003 (1.34)	0.0003 (1.14)
Stock market returns	0.0005** (1.98)	0.0006*** (2.60)
Long-term rate first difference(t-1)	-0.0009 (-0.22)	0.0006 (0.19)
Real GDP growth	0.0053* (1.77)	0.0087*** (3.30)
Residential property price growth	-0.0008 (-0.64)	0.0005 (0.38)
Constant	0.1277** (2.01)	

ECB (2016)

Příloha 7: Seznam bank zařazených do datasetu

České banky	Slovenské banky
Air Bank a.s.	Československá obchodná banka, a. s.
Banka CREDITAS a.s.	ČSOB stavebná sporiteľňa, a. s.
Česká exportní banka, a.s.	OTP Banka Slovensko, a. s.
Česká spořitelna, a.s.	Poštová banka, a.s.
Českomoravská stavební spořitelna, a.s.	Prima banka Slovensko a. s.
Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.	Privatbanka, a. s.
Československá obchodní banka, a. s.	Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.
Equa bank a.s.	Slovenská sporiteľňa, a. s.
Expobank CZ a.s.	Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.
Fio banka, a.s.	Tatra banka, a. s.
Hypoteční banka, a.s.	Všeobecná úverová banka, a. s.
ING Bank N.V.	Wüstenrot stavebná sporiteľňa, a. s.
J & T BANKA, a.s.	
Komerční banka, a.s.	
mBank S.A., organizační složka	
Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s.	
MONETA Money Bank, a.s.	
PPF banka a.s.	
Raiffeisen stavební spořitelna a.s.	
Raiffeisenbank a.s.	
Sberbank CZ, a.s.	
Stavební spořitelna České spořitelny, a.s.	
UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.	
Wüstenrot - stavební spořitelna a.s.	
Wüstenrot hypoteční banka a.s.	

Zdroj: vlastní zpracování

Příloha 8: Poměr výnosových popl. z investiční činnosti k celkovým výnosovým popl.

Název banky	INVP/CVP
Air Bank a.s.	0,0 %
Banka CREDITAS a.s.	0,0 %
Česká exportní banka, a.s.	0,0 %
Česká spořitelna, a.s.	18,3 %
Českomoravská stavební spořitelna, a.s.	0,0 %
Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.	0,0 %
Československá obchodní banka, a. s.	13,9 %
Equa bank a.s.	0,0 %
Expo bank CZ a.s.	16,8 %
Fio banka, a.s.	27,9 %
Hypoteční banka, a.s.	0,0 %
ING Bank N.V.	58,1 %
J & T BANKA, a.s.	83,8 %
Komerční banka, a.s.	max. 25,9 %
mBank S.A., organizační složka	0,0 %
Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s.	0,0 %
MONETA Money Bank, a.s.	max. 25 %
PPF banka a.s.	neuvádí
Raiffeisen stavební spořitelna a.s.	0,0 %
Raiffeisenbank a.s.	8,9 %
Sberbank CZ, a.s.	2,9 %
Stavební spořitelna České spořitelny, a.s.	0,0 %
UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.	15,0 %
Wüstenrot - stavební spořitelna a.s.	0,0 %
Wüstenrot hypoteční banka a.s.	0,0 %
Československá obchodná banka, a. s.	9,2 %
ČSOB stavebná sporiteľňa, a. s.	0,0 %
OTP Banka Slovensko, a. s.	neuvádí
Poštová banka, a.s.	max. 26 %
Prima banka Slovensko a. s.	4,0 %
Privatbanka, a. s.	94,7 %
Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.	0,0 %
Slovenská sporiteľňa, a. s.	7,3 %
Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.	0,0 %
Tatra banka, a. s.	18,3 %
Všeobecná úverová banka, a. s.	8,1 %
Wüstenrot stavebná sporiteľňa, a. s.	0,0 %
Nevážený průměr	12,1 %

Zdroj: banky, vlastní zpracování