

# Moneta skončila s finančními poradci a pro Čechy to není dobrá zpráva

Poslední lednový týden dala Moneta Money Bank nejprve výpověď celému týmu péče o třetí strany a následně odeslala výpovědi distribučních smluv všem finančněporadenským a makléřským společnostem, se kterými spolupracovala při prodeji hypotečních a dalších úvěrů či stavebního spoření. Tento krok nebyl překvapivý vzhledem ke vztahu CEO Monety Bank ke zprostředkovatelům.

Z mediálních výstupů i strategie bylo zřejmé, že je považuje za zbytečnou nákladovou položku, které by se rád zbavil. Bój mezi finančními poradci a touto bankou začal již před dvěma lety, když Moneta odstartovala online refinancování úvěrů přes svůj projekt Refinanso s nabídkou úrokových sazeb výrazně výhodnějších, než nabízel přes poradce. Díky tomu byla spolupráce zprostředkovatelů a Monety Money Bank v posledním roce velmi nízká. Ukončení spolupráce tak na aktuální byznys poradců nemá žádný vliv. Většina si tedy neuvědomuje, jak

*Bilance Monety je nyní plná dluhopisů, kterými se banka vyhnula windfall dani a zafixovala si budoucí výnosy. Repo sazba je stále vysoko a dá se čekat, že klesat bude pomalu.*

moc špatná zpráva to je i pro ně. Špatná zpráva to však je především pro všechny, kdo si budou chtít vzít v budoucnu hypoteční či jiný úvěr či budou chtít refinancovat svůj stávající úvěr. Zejména u Monety.

## Proč to Moneta mohla udělat?

Motivace je jasná. Pro Tomáše Spurného jsou finanční poradci paraziti, kteří mu berou marži, efektivitu poboček a nemůže je ovládat. Líbilo se mu, že je platí, jen když něco přinesou, a uplácel je, když měl spoustu depozit a potřeboval velké objemy úvěrů. Ty však nyní nepotřebuje a vlastně ani nechce. Proto již před více než rokem řádně pročistil celé hypoteční oddělení. Bilance Monety je nyní plná dluhopisů, kterými se banka vyhnula windfall dani a zafixovala si budoucí výnosy. Repo sazba je stále vysoko a dá se čekat, že klesat bude pomalu. A při stávající výši sazeb, očekávání jejich poklesu a nesmyslně nízkou uzákoněnou výši uznatelných nákladů při refinancování mezi fixacemi se nikomu půjčovat velké objemy moc nechce. Cestou byla změna provizních podmínek ve formě rozložené provize či storno období. Na to Moneta sílu neměla, a tak udělala radikální rozhodnutí, které krátkodobě dává smysl. Ušetří na provizích a na servisních týmech. Nějaké objemy udělá online a přes pobočky, které stejně platí.

Moneta je však banka, která dlouhodobě úvěry potřebuje. Repo sazba nakonec klesne hodně nízkou, uvolní se prostředky z dluhopisů a ze spousty stávajících úvěrů Monety, a to i za pomoci bývalých spolupracujících poradců. Moneta je ostatně známá velmi nevýhodnými nabídkami, která dává svým klientům při refixaci. Pravděpodobnost, že v budoucnosti získá Moneta potřebné objemy online nebo přes pobočky, které zavírá, či přes bankéře, které ukončuje, je velmi malá.

## Špatná zpráva pro občany

Moneta je další milionová banka, která nespupracuje s poradci. Přidává se tak k Fio bance a Air Bank. Tři středně velké banky, které se vyhýbají srovnání a nepouští poradce do svých procesů a metodik. Tři banky, jejichž klienti jsou závislí na neobjektivním servisu, který se projeví především ve chvíli nabídky při fixaci. Tři banky, které se nesnaží získat podíl

na hypotečním byznysu, který jde přes makléře a poradce, a nebudou vyzyvateli top bankovní trojky v tomto boji. A tento podíl je obrovských 70 procent trhu. Poradci umožňují srovnání produktů, procesů i cen, tím tlačí na poskytovatele. Hypotéka není jen o „headline“ úrokové sazbě, ale i o té skutečné finální sazbě, o poplatcích, o prodeji nesmyslného pojištění s obrovskou provizí pro banky, a především smlouvě a podmínkách. A toto se srovnává hůře než pouze sazba.

Tři velké banky již nejsou pod tlakem finančních poradců, který zvyšuje transparentnost a konkurenci na trhu. Proto je rozhodnutí Monety špatná zpráva i pro klienty. V konečném důsledku nižší konkurence zhorší služby a servis klientům. Vyhýbání se poradenskému a makléřskému trhu automaticky snižuje transparentnost a konkurenční prostředí.

## Velmi špatná zpráva pro poradce

Nejhorší zpráva je to však pro všechny finanční poradce, přestože mají pocit, že Monetu nepotřebují. Dva roky bez ní žijí všichni v pohodě, ale je to další rána pro nezávislý a vysoce konkurenční hypoteční trh a pro propozici poradců jako takovou. Na miniaturním českém trhu, který v podstatě kapitálově ovládají tři obrovské banky, potřebují každého možného vyzyvatele, který udrží konkurenci vysoko. A to dnes více než jindy, protože i na velkých bankách jde vidět, že zatím si nehodlají moc konkurovat. Nejsou agresivní ani v sazbách či produktech. A nesnaží se ani získat přízeň makléřů. Spíše naopak.

Na trhu je reálně osm bank poskytujících hypotéky (nepočítám mBank) a již tři z nich v nabídce zprostředkovatelů chybí. O to horší propozici a relevanci ke klientům mají. Nečapadně se tak vracíme 15 let zpět, kdy poradci měli dvě či tři banky, které chtěly a uměly fungovat s poradci. Nezbývá než doufat, že UniCredit Bank a Raiffeisenbank budou chtít být hladové a že si opět v hypotékách začnou konkurovat ČSOB, KB a ČS. Nově příchozí Partners Banka bude pro poradensky nastavená, ale svojí velikostí trh nezachrání. Je tu prostě málo hráčů.

## Placené poradenství cesta není

Generální ředitel Monety se při svých mediálních výstupech snaží trhu vnuknout myšlenku, že finanční poradci hypotéky prodraží a že by si je měli platit klienti sami. Jako majitel finančněporadenské společnosti bych se tomu zrovna u vysoce poptávaných hypotečních úvěrů vůbec nebránil. Musela by tu však vzniknout ta správná „infrastruktura“.

Banky by i honorovaným poradcům zastupujícím své klienty musely dát podporu a servis jako provizním poradcům, dát jim přístup k procesu, metodice a vyjednávání s bankou a schvalovateli. Pokud poradce jen srovná teoretické sazby a podmínky, tak moc klientovi nepomůže a servis bude řádově horší.

Především by však banky pro takové klienty musely vytvořit produkty, které nebudou obsahovat distribuční náklady, a budou tedy výrazně levnější než stejné produkty nabízené na drahých pobočkách a online kanálech. Nevýhodou placeného poradenství by zůstala nutnost účtovat klientům k ceně i DPH oproti provizi z banky.

Jedno je jisté. Pokud by byli makléři v hypotečním byznysu nuceni přejít k placenému poradenství, tak by se to klientům pořádně prodražilo kvůli DPH i drahým produktům a zároveň by se jim extrémně zhoršil servis při realizaci a správě hypotéky a zásadně by se jim omezila možnost výběru. Místo přínosné spolupráce bychom zde také měli mediální a obchodní „válku“ mezi makléři a „zlými“ bankami, které se vyhýbají srovnání a finančnímu poradenství a zneužívají svého postavení. Nakonec by se to přeneslo až do politicko-regulatorních sfér, kde nebude vítěz nikdo.

Věřím, že hypoteční byznys a vztah bank a makléřů prochází transformačním obdobím, kdy si obě strany uvědomí výhody dlouhodobé spolupráce, nutnost si navzájem naslouchat a investovat do tohoto vztahu! Opravdu není náhoda, že přes poradce jde 70 procent hypotečních úvěrů. Klienti při takto zásadním rozhodnutí očekávají srovnání a pomoc.



## Petr Borkovec

Vystudoval Provozně-ekonomickou fakultu MZLU v Brně. V roce 2007 spoluzaložil finančněporadenskou společnost Partners, která je dnes součástí finanční skupiny Partners. Pod jeho vedením spustila skupina životní pojišťovnu Simplea, Partners investiční společnost, nemovitostní fond Trigea, penzijní společnost Rentea a expandovala na Slovensko pod brandem Simplea. Aktuálně se chystá spustit Partners Banku.