

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

Bakalářská práce

2004

Michal Kysílko

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

**Vývoj bankovních depozitních služeb pro obyvatelstvo
v ČR po roce 1990**

**Vypracoval: Michal Kysílko
Konzultant: Doc. Ing. Jiří Havel, CSc.
Akademický rok: 2003/2004**

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu.

V Praze dne

podpis studenta

Poděkování

Děkuji panu doc. J. Havlovi, svému konzultantovi, za pomoc při psaní této práce.

OBSAH

	strana
1. Úvod	6
2. Charakteristika a systematizace bankovních produktů	7
2.1 Charakteristika bankovních produktů	7
2.2 Druhy a tvorba cen bankovních produktů	8
2.3 Systematizace bankovních produktů	9
2.4 Bankovní účty	10
3. Depozitní bankovní produkty	11
3.1 Vklady	11
3.1.1 Běžný účet	11
3.1.2 Vkladové účty	12
3.1.3 Vkladní knížky	14
3.1.4 Stavební spoření	15
3.2 Dluhové cenné papíry	16
3.2.1 Vkladní listy a bankovní dluhopisy	16
3.2.2 Depozitní směnky	16
4. Vývoj depozitních produktů v letech 1990-1995	17
4.1 Stav komerčního bankovníctví po pádu komunistického režimu	17
4.2 Nabídka depozitních produktů z doby socialismu	19
4.3 1990 – 1992	21
4.3.1 Nabídka depozitních účtů	23
4.3.2 Nabídka vkladních listů a depozitních cenných papírů	25
4.3.3 Doprovodné služby k depozitním produktům	27
4.4 1993 – 1995	28
4.4.1 Nabídka depozitních produktů	29
4.4.2 Doprovodné služby k depozitním produktům	31
5. Vývoj depozitních produktů v letech 1996 – 2000	32
5.1 1996 – 1998	33
5.1.1 Nabídka depozitních produktů	35
5.1.2 Doprovodné služby k depozitním produktům	37
5.2 1999 – 2000	38
5.2.1 Nabídka depozitních produktů	40
5.2.2 Balíčky depozitních produktů	41
5.2.3 Doprovodné služby k depozitním produktům	42
6. Vývoj depozitních produktů od roku 2001	44
6.1 2001 – 2002	44
6.1.1 Nabídka depozitních produktů	46
6.1.2 Doprovodné služby k depozitním produktům	48
6.2 Od 2003	49
6.2.1 Nabídka depozitních produktů	51
7. Závěr	52
7.1 Shrnutí 1. poloviny 90. let	53
7.2 Shrnutí 2. poloviny 90. let	54
7.3 Současná situace, výhledy do budoucna	55
Zdroje	58

1 Úvod

Primární (klientské) vklady jsou velmi důležitým, takřka hlavním, zdrojem financování bank. V současnosti přibližně 55 % těchto vkladů tvoří úspory obyvatel¹. Pro banky tedy obyvatelstvo představuje významnou skupinu klientů, která má své *charakteristické požadavky* na poskytování bankovních služeb. Obecně jsou služby obyvatelstvu pro banky nákladnější než služby podnikové klientele, protože peněžní transakce nepodnikatelských fyzických osob se uskutečňují zpravidla v malém objemu a ve velkém množství.

Struktura vkladů obyvatelstva je dána nabídkou bankovních depozitních služeb (produktů – viz dále) a její relativní "výhodnosti" v porovnání s alternativním uložením finančních aktiv. Tato práce se zabývá právě **vývojem nabídky** možností uložení volných peněžních prostředků v bankách v období od roku 1990 do současnosti. Sleduje, jak se tato nabídka měnila v kontextu celkového vývoje českého bankovního sektoru a jeho transformace z jednostupňového (socialistického) na dvoustupňový tržní model, v němž fungují univerzální obchodní banky. Práce se též zmiňuje o změnách a velikosti klientských vkladů v bankách (potažmo vkladů domácností), jejím cílem však není zmapovat vývoj objemu těchto depozit.

První část práce (oddíl 2 a 3) obecně charakterizuje bankovní služby (produkty), způsoby jejich řazení (systematizaci) a definuje depozitní produkty jako součást těchto služeb. Dluhové cenné papíry (např. depozitní směnky) jsou sice určeny především pro podnikatelské subjekty, jejich základní charakteristika je zde ale obsažena rovněž.

V druhé části (oddíl 4 až 6) je potom popisován samotný vývoj nabídky bankovních produktů pro obyvatelstvo od roku 1990. Na konci některých oddílů jsou přidány tzv. doprovodné služby k depozitním produktům. Ty se úzce váží k nabízeným depozitním službám, a někdy se proto nelze vyhnout jejich začlenění přímo do nabídky produktů.

Závěr shrnuje podstatné rysy uplynulého vývoje, jsou v něm navíc zařazeny i nynější trendy retailového ("maloobchodního", pro drobnou klientelu) bankovníctví, týkající se poskytování depozitních služeb.

¹ Pojmy obyvatelstvo, domácnosti a *nepodnikatelské fyzické osoby* jsou v této práci považovány za synonyma.

2 Charakteristika a systematizace bankovních produktů

Nepostradatelnou součástí každé tržní ekonomiky jsou obchodní banky. Může jich existovat více typů (univerzální, investiční, realitní), jež se mezi sebou liší dle rozsahu poskytovaných služeb, my však budeme uvažovat obchodní banky (dále jen "banky") obecně, tj. budeme se zabývat pouze jim společnými charakteristikami. Zákon o bankách² definuje banky kromě jiného jako instituce, které mají povolení přijímat vklady od veřejnosti a poskytovat úvěry. V tomto smyslu mají banky jakési výhradní postavení, neboť jsou jedinými subjekty ze zákona oprávněnými k přijímání vkladů³.

2.1 Charakteristika bankovních produktů

Banky v dnešní době samozřejmě nabízejí o mnoho více služeb než jen přijímání vkladů nebo poskytování úvěrů (např. služby související se zprostředkováním platebního styku). Bankovní služby obecně se označují jako **bankovní produkty**. Přestože se od sebe mohou značně lišit, lze vyčlenit několik jim společných rysů. Těmi literatura⁴ obvykle rozumí nemateriální povahu, dualismus a vzájemnou propojenost a podmíněnost.

Nemateriální povaha znamená, že produkty nemají hmotný základ, nejsou uchopitelné. Jejich vyhotovení je pevně spjato s distribucí a banka se jimi tedy nemůže předem zásobit. Musí být proto schopna uspokojit aktuální výši poptávky, což klade nemalé nároky na její kapacitu a promítá se v relativně vysokých fixních nákladech banky. Bankovní produkty navíc nelze patentovat ani jinak chránit. Banka tak nemůže spoléhat na dlouhodobější výhody z nově zaváděných produktů (inovací), protože ostatní banky její nápad rychle napodobí.

Druhým typickým znakem bankovních produktů je *dualismus*. Produkty v sobě spojují hledisko hodnoty a kvantity. Hodnotová stránka produktu je dána peněžním objemem, částkou reprezentující danou transakci. Lze ji tedy měřit v penězích. Naproti tomu hledisko kvantity představuje množství prodaných produktů a můžeme ho vyjádřit v jednotkách (kusech). Náklady na hodnotovou stránku produktu se liší případ od případu, protože závisí na

² Zákon č. 21/1992 Sb., ve znění pozdějších novel.

³ Vzhledem k nejednoznačnému vymezení vkladů je však v praxi přijímají i některé nebankovní instituce, např. otevřené podílové fondy.

⁴ Viz např. Dvořák, P. *Bankovníctví*. VŠE, Praha, 1998; Torres, M. *Marketing bankovních služeb*. Bankovní institut, Praha, 1998.

objemu finanční transakce. Náklady kvantitativní stránky jsou na výši peněžní částky nezávislé a jsou shodné pro všechny produkty téhož typu.

Vzájemná propojenost a podmíněnost někdy vyplývá přímo z povahy bankovních produktů – některé služby nelze nabízet odděleně. Jindy je propojenost výsledkem snahy banky nabídnout klientům kvalitnější (komplexnější) služby. Aby přesvědčila potenciální klienty o výhodnosti jistého produktu, mnohdy k němu nabízí dodatečné (doprovodné) služby, o nichž ví, že na ně zákazníci "slyší". Propojenost banka využívá i při stanovování cen produktů. Pokud existuje u jednoho produktu úzká vazba na jiný produkt, o kterém se předpokládá, že si jej klient zakoupí též, může ten první banka nabízet velmi levně s cílem klienta přilákat. U navazujícího produktu pak stanoví cenu pochopitelně vyšší, aby pokryla nižší přínos, případně i ztrátu, z "velmi výhodného" produktu. Prodejní postup, při němž banka nabízí svým zákazníkům služby, pro které si původně nepřišli, se nazývá *cross-selling*⁵.

2.2 Druhy a tvorba cen bankovních produktů

Ceny produktů jsou výsledkem **cenové politiky banky**. Její základní cíle lze shrnout ve třech bodech:

- 1) snaha o udržení konkurenceschopnosti na trhu bankovních služeb,
- 2) pokrytí nákladů spojených s nabízenými produkty (včetně kapacitních, kapitálových atd.),
- 3) dosahování rentability.

Za základní druhy cen můžeme považovat úroky, přímé a nepřímé poplatky, provize a prémie. *Úrok* je obecně cena za zapůjčení peněz, přičemž nezáleží na tom, v jaké formě jsou peníze poskytnuty. *Přímé poplatky* jsou cenou za službu, která pro banku znamená náklady, ale ne převzetí rizika. *Nepřímé poplatky* se od přímých liší pouze tím, že nejsou stanoveny explicitně jako samostatný poplatek, ale jsou zahrnuty v ceně jiného produktu. *Provize* a *prémie* kompenzují banku za riziko, které na sebe přebírá za klienta.

Konečná cena produktu závisí na faktoru, kterému je při její tvorbě přikládán největší význam. Tímto faktorem může být:

- hodnotový objem – stanovena je cena za hodnotovou jednotku, celková cena je součinem této ceny a hodnotového objemu produktu,

⁵ V dnešním retailovém bankovníctví se tento trend prosazuje velice silně (viz oddíl 6 této práce).

- kvantita – cena u jednoho produktu je paušální, výsledná cena je součinem této ceny a odebraného množství produktu,
- hodnotový výsledek – cena je funkcí dosaženého výsledku sjednaného obchodu,
- čas – uvádí se cena za časovou jednotku, celková cena závisí na délce období, ve kterém je produkt využíván.

Cena se může vztahovat i k více uvedeným faktorům najednou, například ceny úvěrových produktů jsou vymezeny jak hodnotovým objemem, tak časovým obdobím.

2.3 Systematizace bankovních produktů

Vzhledem k velkému počtu a různorodosti bankovních produktů není snadné provést jejich ucelenou systematizaci. Záleží na tom, které kritérium zvolíme za rozhodující. Nejběžnější jsou následující **dva přístupy**⁶:

První člení bankovní produkty podle jejich postavení v bilanci banky na aktivní, pasivní a neutrální. Aktivní produkty (či spíše obchody) se nacházejí na levé straně bilance banky – v aktivech – a představují pohledávky nebo vlastnická práva banky. Pasivní bankovní obchody mají místo v pasivech a jsou pro banku zdrojem kapitálu, tedy jejími závazky. Neutrální obchody se v bilanci banky neobjevují, protože v nich banka nevystupuje ani jako věřitel, ani jako dlužník. Některé z nich ale znamenají pro banku potenciální budoucí závazky, a tak jsou vykazovány pod bilancí.

Druhý způsob systematizace bankovních produktů vychází z pohledu klienta banky. Podle účelu, k jakému daný produkt slouží, jej můžeme zařadit do skupiny úvěrových produktů, depozitních produktů anebo do bankovních platebních instrumentů. Úvěrové bankovní produkty jsou pro klienta zdrojem financí, buď přímo jako peněžní úvěry, nebo jako závazkové úvěry, či v podobě alternativních forem financování. Pomocí depozitních produktů může klient uložit své volné peněžní prostředky. Platební bankovní instrumenty existují k provádění platebního a zúčtovacího styku. Do těchto tří skupin jsou řazeny i ostatní produkty, které na uvedené navazují nebo s nimi jinak úzce souvisejí.

⁶ První je klasický a dává mu přednost např. Polidar, V. *Management bank a bankovních obchodů*. Management Press, Praha, 2000. Druhý přístup je novější a zatím méně rozšířený, zmiňuje ho např. Dvořák, P. *Bankovnictví*. VŠE, Praha, 1998.

V současné době vhodněji popisuje nabídku na trhu bankovních produktů systematizace dle účelu, který produkt plní pro klienta banky. V uplynulých letech totiž došlo k podstatným změnám v organizaci bank směrem ke klientskému uspořádání, a s tím se patřičně změnila i struktura nabízených služeb ⁷.

2.4 Bankovní účty

Základním bankovním produktem, ke kterému jsou vázány téměř všechny ostatní produkty, je **bankovní účet**. Lze jej charakterizovat jako účet pohledávek a závazků banky vůči klientovi. Banka ho zřizuje na klientovu žádost a po předložení požadovaných dokumentů. Smlouva o vedení účtu má právní úpravu v občanském a obchodním zákoníku. Dále může být konkretizována ve všeobecných podmínkách banky nebo přímo obsahovat zvláštní ustanovení.

Podle účelu, k jakému účty slouží, se dělí na:

- účty platebního styku – sem patří běžné účty, přes které banka na příkaz klienta provádí bezhotovostní platební styk,
- vkladové účty – na nich banka svým klientům vede termínované nebo úsporné vklady,
- úvěrové účty – slouží k evidenci úvěrů poskytnutých klientům,
- depotní účty – banka zřizuje ke správě cenných papírů, které u ní má klient v úschově.

⁷ Viz oddíl 5, balíčky služeb.

3 Depozitní bankovní produkty

Z hlediska klienta jsou úspory odloženou spotřebou, až už za účelem provedení rozsáhlejší investice nebo jen jako finanční rezerva. Pro banku depozita představují způsoby získávání kapitálu (zdroje) a v její bilanci tedy figurují na straně pasiv. Každá banka se snaží svoje produkty odlišit od služeb ostatních bank, a proto bývá nabídka možností uložení volných peněz velmi široká a zařazení nejednotné. S ohledem na právní úpravu, zdanění výnosů a pojištění se depozitní produkty rozdělují do **tří skupin**: příjem vkladů, emise dluhových cenných papírů a vystavování vlastních směnek bankou.

3.1 Vklady

"Vkladem se rozumí svěřené peněžní prostředky, které představují závazek ve vztahu ke vkladateli a nárok na jejich zpětné vyplacení." ⁸ Vklady zauímají mezi depozitními produkty největší podíl a pro většinu bank bývají hlavním zdrojem refinancování. V základní rovině můžeme rozlišit typy vkladů dané právní úpravou:

- vklady na běžných účtech (dle obchodního zákoníku),
- vklady na vkladových účtech (tamtéž),
- vklady na vkladních knížkách (dle občanského zákoníku, včetně jiných forem vkladů tam definovaných),
- vklady stavebního spoření (zákon o stavebním spoření).

3.1.1 Běžný účet

Nejčastěji užívaným typem bankovního účtu je běžný účet, jinak také vklad na viděnou nebo na požádání (případně žirový účet). Obvykle je to výchozí bod vztahů mezi klientem a bankou, na nějž navazují četné další služby. Právní náležitosti běžného účtu jsou popsány v obchodním zákoníku (§ 708-715). Zakládá se písemnou smlouvou a o jeho zřízení může požádat fyzická i právnická osoba. Ve smlouvě musí být uvedena totožnost klienta, měna, ve které je účet veden, způsob dispozice s účtem, podpisový vzor a další podrobnosti týkající se zřízení a vedení účtu, které definuje obchodní zákoník nebo které si ve všeobecných obchodních podmínkách banka stanoví sama.

⁸ Šenkýřová, B. *Bankovnictví I*. Bankovní akademie, Praha, 2002.

Hlavní funkcí běžného účtu je **provádění platebního styku**, lze z něj proto platit platebními příkazy (včetně inkasních plateb), banky k němu zpravidla vystavují šekovou knížku nebo platební kartu. Z účtu je možné čerpat prostředky do výše kladného zůstatku, přečerpání (debet, záporný zůstatek) se považuje za úvěr a je úročen zvláštní úrokovou sazbou⁹. Dispozice s vkladem na účtu není nijak omezena, pro klienta běžný účet představuje nejlikvidnější způsob uložení prostředků. Pro banku právo klienta kdykoliv s vkladem hýbat může teoreticky znamenat značnou nestabilitu tohoto zdroje. Ve skutečnosti jsou vklady na těchto účtech velmi proměnlivé, převážná většina z nich však vykazuje kladný zůstatek, jehož část má banka trvale k dispozici jako tzv. *sedlinu*.

Banky se dále snaží stimulovat své klienty k udržování vyššího průměrného zůstatku na účtu zvyšováním úrokové sazby v závislosti na výši denního zůstatku. Úroky jsou splatné koncem kalendářního měsíce, pokud není ve smlouvě stanoveno jinak. Z důvodu vysoké likvidity vkladu ale bývají nižší než na spořicí (vkladových) účtech, někdy jsou navíc ještě podmíněny dodržáním minimální výše zůstatku na účtu. Za vedení a provádění plateb z účtu si banka může účtovat poplatky a provize, zprávy o zúčtování klientovi předává formou výpisu z účtu. Pro banku jsou vklady na běžných účtech levným zdrojem prostředků, využitelným převážně k financování krátkodobých obchodů.

3.1.2 Vkladové účty¹⁰

Vkladové účty slouží prvotně k dočasnému uložení volných prostředků za účelem dosažení **úrokového výnosu**. Stejně jako běžný účet jsou právně upraveny v obchodním zákoníku (§ 716-719), opět pro fyzické i právnické osoby. Na rozdíl od běžného účtu je bezprostřední dispozice s vkladem většinou smluvně omezena. Vklad nemůže být (ani částečně) vybrán před uplynutím sjednaného termínu nebo výpovědní lhůty. Pokud ano, pak pouze za cenu srážky z úroků nebo procenta odčerpané částky. Po uplynutí doby splatnosti nebo výpovědní lhůty je banka povinna majiteli účtu vyplatit vklad i s úroky.

Vkladové účty existují v nejrůznějších podobách, často i v kombinaci s jinými produkty. Z toho důvodu jejich výčet nemůže být úplný, za základní druhy lze považovat tyto:

⁹ Na tzv. *kontokorentním účtu* lze čerpat i do mínusu – až do výše stanovené úvěrovým rámcem.

¹⁰ Často se tyto účty souhrnně označují jako "termínované".

- jednorázové vklady s výpovědní lhůtou – dispozice s vkladem je omezena sjednanou výpovědní lhůtou, konečná doba splatnosti není stanovena, záleží na klientovi, kdy vklad vypoví,
- postupné vklady s výpovědní lhůtou – jako v předchozím případě, jen s tím rozdílem, že k počátečnímu jednorázovému vkladu lze dále ukládat,
- jednorázové vklady na pevnou lhůtu (*termínované vklady*) – vklady na předem pevně sjednanou lhůtu (1 týden až několik let), jejich výše se během této doby nemění,
- postupné vklady na pevnou lhůtu (*spořicí účty*) – série pravidelných vkladů, jejich výše je buď pevná nebo minimální, celkový vklad má pevnou lhůtu splatnosti stanovenou od prvního nebo od posledního vkladu,
- vklady s postupnou splatností – dlouhodobé vklady (od pěti do třiceti let), blízké důchodovému pojištění (někdy označované jako *bankovní renta*), průběh má obvykle dvě fáze:
 - spořicí – pravidelné vklady nebo jednorázový vklad nebo obojí, klientovi nejsou úroky vypláceny ale připisovány dále k vkladu,
 - výběrová – pravidelné vyplácení vkladů (včetně úroků) dle předem domluveného plánu,
- revolvingové vklady – výhoda vyššího úročení při zachování vysoké likvidity, vklady se úročí v pravidelných časových intervalech (např. po týdnu), po jejichž uplynutí je možné je vyzvednout, jinak se cyklus opakuje.

Banky se snaží přilákat větší vklady tzv. *pásmovým úročením*: čím větší je vklad, tím vyšší úrokovou sazbou je úročen ¹¹. Úrokové sazby obvykle rostou i s délkou doby splatnosti vkladů nebo výpovědní lhůty. U vkladů na pevnou lhůtu je úroková sazba většinou stanovena fixně pro celou dobu splatnosti, zatímco u vkladů s výpovědní lhůtou se během trvání vkladu sazba mění. Úroky jsou splatné po uplynutí dané lhůty, pokud je vklad na dobu delší než jeden rok, pak koncem kalendářního roku. Vztahuje se na ně zdanění sazbou 15 % pro fyzické osoby (jako u běžného účtu) a 25 % pro právnické osoby. Obecně platí, že úročení vkladových účtů by mělo **alespoň vyrovnávat** očekávanou míru inflace. Vklady na těchto účtech jsou pro banku spojené s relativně nižšími obslužnými náklady, protože dispozice s nimi je omezena a částky na nich jsou zpravidla vyšší.

¹¹ Např. *Spořitelní vklad* ČS, viz 5.1.1.

3.1.3 Vkladní knížky

Vklady na vkladních knížkách mají rysy úsporných vkladů, s uloženými prostředky je možno disponovat jen při předložení vkladní knížky. V ní jsou zaznamenány předchozí změny a aktuální stav vkladu. Právní úprava se nachází v občanském zákoníku (§ 778-785) a ve vyhlášce ministerstva financí¹². Základním druhem je **obyčejná** vkladní knížka. Vklad je úročen stanovenou úrokovou sazbou, pro manipulaci s ním lze sjednat výpovědní lhůtu. Pokud výpovědní lhůta není sjednána, je vklad splatný na viděnou. Kromě obyčejných může banka vydávat i výherní nebo cestovní vkladní knížky. U **výherních** knížek není vklad úročen pravidelně, ale suma odpovídající úrokovému výnosu se v pravidelném slosování rozdělí mezi vyhrávající vkladní knížky. **Cestovní** knížky umožňují majiteli přístup k prostředkům na účtu u kterékoli pobočky banky, která knížku vydala. Svoje opodstatnění měly především v minulosti, kdy nebylo možné ukládat či vybírat jinde než na pobočce vedoucí účet.

Dispozice s vkladem na vkladní knížce může být vázána na heslo nebo na splnění určitých podmínek. Dnes mohou vkladní knížky existovat už jen "**na jméno**", s vkladem tedy může disponovat pouze ten, na něhož je knížka vystavena, případně jeho zplnomocněný zástupce. Dříve se vydávaly vkladní knížky také "**na doručitele**"¹³, jejich platnost ale skončila k 31. 12. 2002. Jinak platnost vkladních knížek nebývá omezena. V případě, že vkladatel s vkladem nemanipuloval ani nepředložil knížku k doplnění záznamů po dobu dvaceti let, vkladový vztah se ruší a majiteli účtu nenáleží úroky ani jiné výnosy plynoucí z vkladu. Po následující tři roky však má právo na výplatu vkladu.

Způsob úročení vkladů na vkladních knížkách je obdobný jako u vkladových účtů. Výše úrokových sazeb, stejně jako citlivost těchto vkladů na změny tržních úrokových sazeb, bývá obecně nižší než u srovnatelných termínovaných depozit. Pro banky jsou vklady na vkladních knížkách poměrně levným a stabilním zdrojem, výkyvy v zůstatcích nejsou zdaleka tak velké jako u běžných účtů. Do roku 1990 u nás byly vkladní knížky téměř jedinou formou vkladů fyzických osob, jejich největší podíl odedávna držely spořitelny. Právě **dlouholetá tradice** je hlavním důvodem oblíbenosti vkladních knížek, nezanedbatelnou roli hraje i relativně dobrá likvidita. Dnes už se vklady na vkladních knížkách jeví ve srovnání s jinými depozitními produkty jako méně výhodné a jejich význam proto postupně klesá.

¹² Zákon č. 47/1964 Sb.

3.1.4 Stavební spoření

Stavební spoření je nejen depozitním produktem, ale též nástrojem k poskytování úvěrů a státní podpory jeho účastníkům. Nabízejí ho pouze *specializované banky* se zvláštní licencí od ČNB. Jejich činnost je omezena, prostředky ze spoření mohou použít jen k financování aktivit spojených s bytovou výstavbou nebo k investicím do zákonem vymezených aktiv. Spoření pro banku představuje relativně levný zdroj, na druhou stranu z něho účastníci mohou čerpat relativně levné úvěry. Je upraveno zákonem o stavebním spoření¹⁴, ostatní podmínky jsou zpravidla stanoveny v obecných obchodních podmínkách příslušné stavební spořitelny.

Účastníci stavebního spoření po danou dobu spoří (dnes 6 let, před novelizací 5), poté získávají zpět své zúročené úspory a při splnění stanovených podmínek i státní podporu a nárok na čerpání účelového stavebního úvěru. Spoření začíná uzavřením smlouvy o stavebním spoření. V ní jsou definovány podmínky spoření platné po celou dobu trvání stavebního spoření ("tarif", výše měsíčního vkladu a státní podpory, cílová částka, úrokové sazby z vkladů a případného úvěru, podmínky pro přidělení úvěru a výše jeho splátek, atd.). Spoří se v pravidelných měsíčních splátkách, možné jsou i jednorázové vklady. Účastníkem stavebního spoření může být fyzická i právnická osoba, nárok na **státní podporu** má jenom fyzická – pokud po stanovenou dobu nedisponuje s vkladem. Výše podpory¹⁵ závisí na částce naspořené během kalendářního roku, ta se potom připisuje k vkladu a je s ním dále úročena.

Úroky z vkladů stavebního spoření (v současnosti kolem 3 %) i úroky ze státní podpory jsou osvobozeny od daně z příjmů fyzických osob. Výsledné úrokové sazby z vkladů stavebního spoření včetně státní podpory tak odpovídají hrubým sazbám asi 12-14 % při 15 % dani z příjmu. To je důvod, proč je stavební spoření využíváno nejen ze strany zájemců o úvěr, ale i pro výhodné uložení peněz bez závazku naspořené prostředky použít na bydlení, jelikož stavební spoření **není účelové**.

¹³ S prostředky na účtu mohl nakládat každý, kdo knížku předložil. Banka nepožadovala totožnost klienta ani při vystavení knížky, ta však byla zřizována jen pro fyzické osoby.

¹⁴ Zákony č. 96/1993 a 83/1995 Sb., novelizovány v roce 2003.

¹⁵ 15 % z roční naspořené částky, maximálně 3000 Kč (odpovídá úložce 20 tis. Kč ročně).

3.2 Dluhové cenné papíry

3.2.1 Vkladní listy a bankovní dluhopisy

Bankovní dluhopisy jsou peněžní pohledávkou majitele vůči emitentovi depozitního instrumentu, tedy bance. Právní úprava dluhopisů je obsažena v zákoně o cenných papírech a v zákoně o dluhopisech. Na **vkladní listy** se vztahuje i ustanovení občanského zákoníku o vkladních knížkách. Vkladní listy bývají krátkodobé maloobchodní instrumenty, které se většinou neobchodují na veřejných trzích. **Bankovní dluhopisy** mají střednědobou až dlouhodobou splatnost, jsou vydávány ve větších emisích a na veřejných trzích se obchodují. Dluhopisy se liší dobou splatnosti (od jednoho měsíce do několika let), převoditelností (na jméno, na řad a na majitele), formou (listinné nebo zaknihované) a možností sekundární obchodovatelnosti.

Obecně u dluhopisu rozlišujeme jeho nominální hodnotu a emisní kurz. **Výnos** z dluhopisu je pak dán rozdílem mezi těmito dvěma hodnotami. Pokud je nominální hodnota rovna emisnímu kurzu, je dluhopis úročen. Úroková sazba může být stanovena fixně na celou dobu splatnosti nebo vázána na referenční úrokovou sazbu. Úrokové výnosy (vyjma výnosů z hypotečních zástavních listů) podléhají dani z příjmů ve výši 25 %. Ve srovnání s termínovanými vklady nabízejí bankovní dluhopisy vyšší úrokové sazby a likviditu (ale i zdanění), pro jejich nákup není nutné mít u banky otevřený účet. Nejsou řazeny mezi primární zdroje, to znamená, že nepodléhají povinným minimálním rezervám.

3.2.2 Depozitní směnky

Banky přijímají vklady i proti vystavení **vlastní směnky** (tzv. depozitní směnky), která pro banku znamená směnečný závazek dle zákona směnečného a šekového. Směnka je splatná na viděnou po uplynutí sjednané doby. Po té následuje lhůta k předložení směnky, v jejímž průběhu může klient sám určit splatnost směnky a tím i dobu uložení svých peněz. Depozitní směnky jsou vystavovány převážně na vyšší (kulaté) částky a určeny především pro podnikatelské subjekty. Směnky lze použít k placení obchodním partnerům (i před splatností), nevýhodou se však může stát fakt, že se na ně nevztahuje povinné pojištění vkladů.

4 Vývoj depozitních produktů v letech 1990 – 1995

4.1 Stav komerčního bankovníctví po pádu komunistického režimu

Komerční banky se v podobě, v jaké je známe z běžných tržních ekonomik, za socialismu vůbec nevyskytovaly. Silná centralizace celé ekonomiky zasáhla i bankovní soustavu a měla za následek vytvoření jednostupňového bankovního systému, v němž univerzální roli hrála **Státní banka československá** (SBČS, založena 1950). Sloužila především k financování centrálního plánování a také jako kontrolní a regulační orgán celé ekonomiky. Po 40 let dominovala veškerým bankovním činnostem, neboť byla jedinou emisní, komerční a investiční bankou. To neznamená, že v Československu neexistovaly žádné další peněžní ústavy (banky). Existovaly, jen byly na SBČS zcela závislé a okruh jejich činnosti byl úzce vymezen. Měly za úkol vypomáhat v oblastech, ve kterých SBČS z důvodu své kolosálnosti a těžkopádnosti selhávala.

Československá obchodní banka (ČSOB, 1965) zajišťovala devizové platební a obchodní vztahy se zahraničím. Realizovala úvěrové, platební a zúčtovací operace pro podnikovou sféru, spolupracovala se zahraničními bankami a jinými organizacemi zabývajícími se zahraničním obchodem. Majoritní podíl ČSOB (měla formu akciové společnosti) držela od počátku její existence SBČS. Na peněžní služby pro obyvatelstvo, konkrétně na získávání primárních vkladů, se specializovala **Česká státní spořitelna** (ČSTSP, 1969)¹⁶. Poskytovala i úvěry, jejich objem však zdaleka nedosahoval výše vkladů (asi 15 %), volné zdroje ČSTSP ukládala u SBČS. ČSTSP disponovala rozsáhlou sítí poboček. Tu zdělila po ústavech lidového peněžnictví, přeměněných v roce 1953 na státní spořitelny a koncem 60. let sloučených do jedné Státní spořitelny. V oblasti platebních a zúčtovacích operací se zahraničím pro soukromou klientelu působila **Živnostenská banka** (Živnobanka, ŽB, 1868). Poskytovala proto směnářské služby a vedla tuzexové účty. Prostřednictvím pobočky v Londýně udržovala kontakt mezi tuzemskými a zahraničními peněžními ústavami. **Investiční banka** (IB, 1948) se původně zaměřovala na úvěrování dlouhodobých investic. Její činnost však byla postupně omezena na správu cenných papírů (depotní operace) a od roku 1968 jen na účetní služby pro státní pokladnu.

¹⁶ Na Slovensku působila Slovenská štátna sporiteľňa (SŠTSP).

Uvolněné politické poměry v Československu v druhé polovině 80. let umožnily rozhodnout o **reformě bankovníctví**. Zčásti tato reforma čerpala z diskuzí konce 60. let, kdy se uvažovalo o demonopolizaci bankovníctví v souvislosti se zákonem o federaci (1968), a zčásti z praxe v bankovních systémech vyspělých tržních ekonomik. Počítalo se s rozdělením SBČS a vytvořením dvoustupňové bankovní soustavy, která by však stále byla podřízena centrálnímu státnímu plánu. Z úvěrové a obchodní části SBČS měly vzniknout dvě nové banky a činnost minimalizované IB měla být rozšířena. Ostatní existující banky měly pokračovat ve své činnosti a předpokládala se i možnost vzniku nových bank. Ve své podstatě plánovaná reforma směřovala k implementaci tržních principů do socialistického modelu bankovníctví. Změny v bankovním sektoru byly konkretizovány na zasedání vlády ČSSR v červenci 1988 s tím, že příslušné zákony¹⁷ budou následovat.

Díky listopadové revoluci poslední připravovaná reforma proběhla rychleji a ve větším rozsahu. Zákony o SBČS a o bankách a spořitelnách, přijaté ještě na sklonku roku 1989, určily způsob formování bankovní sféry po změně režimu v začínající transformaci československé ekonomiky. Už v roce 1990 byly ze SBČS vyčleněny dvě nové univerzální obchodní banky – **Komerční banka (KB)** se sídlem v Praze a **Všeobecná úvěrová banka (VÚB)** v Bratislavě. Znovuoživena byla IB, jejíž dominantou nyní mělo být financování, úvěrování a kontrola investiční činnosti. SBČS se začala přeměňovat na standardní centrální banku. Od 1.1.1990 tedy na území České republiky působily čtyři univerzální obchodní banky plně vlastněné státem – ČSTSP, KB, IB a ŽB¹⁸ – a jedna s rozhodující státní účastí – ČSOB. Postupně začaly vznikat také soukromé (zpravidla malé) banky. Vedle toho byly zřizovány banky se speciálními funkcemi, např. Konsolidační banka (1991), Českomoravská záruční banka (1992) a později Česká exportní banka (1995).

Vznikající **dvoustupňový univerzální bankovní systém** s sebou přinesl mnoho změn, jež si vyžádaly ze strany bank výraznou odezvu. Obchodní banky se v prvé řadě musely vyrovnat se ztrátou jistoty závazného plánu. Nyní měly na vlastní zodpovědnost rozhodovat o tom, komu úvěr poskytnout a komu ne, komu pomoci a koho nechat "padnout". Hospodářské výsledky organizací začaly mít přímý dopad na ziskovost bank. Vedení bank si tuto situaci dobře uvědomovala, a proto již od počátku zdůrazňovala, že při rozmisťování úvěrových zdrojů budou "preferovat výnosnější obchody nikoliv z pohledu úrovně úrokové sazby, ale z pohledu návratnosti úvěru z budoucích vyšších efektů v hospodaření organizací"¹⁹. Kromě toho se banky snažily o změnu chování vůči klientům, "od dřívějšího nadřazeného postavení bank

¹⁷ Zákon o SBČS, o bankovníctví a o devizovém hospodářství. Vstoupit v platnost měly do 1. 1. 1990.

¹⁸ VÚB působila na Slovensku.

k rovnoprávné partnerské spolupráci" ²⁰. Rodící se konkurence mezi bankami zkrátka nutila banky k opatrnějšímu posuzování žádostí o úvěr a zároveň jim nedovolovala setrvat v přezíravém jednání s klienty, protože ti si nyní již mohli "svoji" banku vybrat.

Nové tržní podmínky ovlivnily pochopitelně i strukturu nabízených služeb. Zprvu se banky věnovaly hlavně těm činnostem, které za minulého režimu provozovaly ať už samostatně nebo v rámci SBČS. Záhy však expandovaly do jiných oblastí, protože nyní fungovaly na principu samofinancování a musely si opatřovat vlastní zdroje. A tak banky začaly rozšiřovat svoji činnost (např. o poradenské služby), vymýšlet nové produkty a definovat vlastní obchodní politiku. To vyžadovalo mimo jiné zvýšení kvalifikace zaměstnanců a modernizaci vybavení, a proto se musely zaměřit i tímto směrem. Konkrétně se banky profilyovaly takto:

KB – zpočátku podniková klientela, nově orientace na obyvatelstvo a do zahraničí,

IB – specializace na poskytování dlouhodobých úvěrů a financování bytové výstavby, nově úsilí o získání depozit a soukromé klientely,

ČSTSP – původně bankovní služby obyvatelstvu, nově devizové a směnářské služby, rozvoj bezhotovostního platebního styku a úvěrové vztahy k organizacím.

4.2 Nabídka depozitních produktů z doby socialismu

Jak už bylo řečeno, bankovní služby pro občanskou klientelu v éře socialismu zajišťovala *Česká státní spořitelna*. Měla v této oblasti monopolní postavení, i když koncem 60. let se o demonopolizaci sběru primárních vkladů obyvatelstva uvažovalo. Od měnové reformy v roce 1953 vklady obyvatelstva u ČSTSP nezaznamenaly absolutní pokles. Naopak, jejich vývoj probíhal velmi dynamicky. Za období 1960 – 1990 se objem vkladů zvýšil 13-krát, z toho připsané úroky včetně výher a premií u speciálních druhů vkladů tvořily téměř 40 % (69 mld. Kčs). V průběhu let se tak měnila pouze míra úspor (podíl nárůstu vkladů na ročních peněžních příjmech), na přelomu 80. a 90. let se pohybovala kolem 3 %. Jistý podíl na vůli spořit měly nedaněné úroky z vkladů a státní záruka za všechny typy vkladů v plné výši, spíše však absence velkých šoků a tradice spořivosti, která se stala takřka rysem národní povahy. Nejvíce se ale na **tvorbě úspor** podepsala odkládaná spotřeba, zapříčiněná velmi omezenou nabídkou spotřebního zboží na trhu. Na začátku roku 1990 objem vkladů obyvatelstva u ČSTSP dosahoval 187,7 mld. Kčs, tedy každý občan ČSR měl uloženo v průměru více jak 18 tis. Kčs.

¹⁹ "Obchodní politika Komerční banky Praha", Československé banky č. 1/1990, s. 5.

²⁰ "Dveře Investiční banky otevřené", Pacovský J., Československé banky č. 1/1990, s. 7.

Běžné vkladové účty byly využívány k uložení výnosů některých půjček a příspěvků na bytovou výstavbu nebo jako alternativa k spořicírovým účtům. S těmi tvořily jedinou formu krátkodobých depozit, jelikož všechny typy vkladních knížek byly zdroji střednědobé až dlouhodobé povahy. Běžné vkladové účty se úročily sazbou 0,5 % a k 1.1.1990 na nich bylo uloženo 1,8 mld. Kčs, což představovalo 0,96 % všech vkladů obyvatelstva.

Spořicírové účty sloužily k zabezpečování bezhotovostního platebního styku a dalo se z nich proto platit převodem, jednorázovým i trvalým příkazem. K účtům se vydávaly šeky, kterými bylo možné platit ve smluvních obchodech a vybírat hotovost v celé síti poboček ČSTSP. Stejně jako obyčejné vkladní knížky na viděnou byly tyto vklady úročeny 2 %. Na začátku roku 1990 jich existovalo 1,5 mil. s vloženými prostředky ve výši 7,5 mld. Kčs.

Nejvýznamnějším produktem ČSTSP byly **vkladní knížky**. Zakládaly se na jméno nebo na doručitele ("anonymní") a byly vedeny zdarma. Druhy vkladních knížek²¹ se rozlišovaly tyto: obyčejné, výherní a cestovní. Obyčejné v.k. se dělily na splatné na viděnou a s výpovědní lhůtou.

Druh vkladní knížky	Úročení	Vklady k 1.1.1990	% všech vkladů obyv.
<i>obyčejná, na viděnou</i>	2 %	30,8 mld. Kčs	16,3
<i>ob., lhůta 6 měsíců</i>	3 %	3,2 mld. Kčs	1,7
<i>ob., lhůta 12 měsíců</i>	4 %	103,2 mld. Kčs	55
<i>výherní</i>	výhry a prémie	29,6 mld. Kčs	15,8
<i>cestovní</i>	1,5 %	0,5 mld. Kčs	0,3

Tabulka 4.1 – Vkladní knížky v roce 1990

Pramen: F. Vencovský a kol.: *Dějiny bankovníctví v Českých zemích*. Bankovní institut, Praha, 1999.

Na vkladních knížkách *na viděnou* existovala už za socialismu zajímavá sedlina. Tzv. obrátka vkladů (počet let, za které se při průměrném tempu výběrů obmění celý objem uložených prostředků) v r. 1989 činila 2,6 roku. U v.k. *s výpovědní lhůtou* byla obrátka vkladů pochopitelně ještě pomalejší. Na v.k. *s šestiměsíční výpovědní lhůtou* činila 6 let a na v.k. *s dvanáctiměsíční lhůtou* dokonce 8,2 roku. Postihy za předčasný výběr byly u vkladních knížek *s výpovědní lhůtou* velmi mírné a týkaly se pouze úroku, do jistiny vkladu nezasahovaly. Vkladní knížky *s dvanáctiměsíční výpovědní lhůtou* se brzy po svém uvedení (1970) staly nejoblíbenější formou uložení peněžních prostředků. Před nimi byly nejoblíbenějším depozitním produktem *výherní v.k.* Ty ve své podstatě fungovaly jako legální způsob sázení. Dvakrát do roka proběhlo slosování, které ve formě výher a premií rozdělilo

²¹ Viz 3. kapitola.

úroky (2 %) z celkového vkladu na těchto knížkách mezi předem daný počet knížek. Na každých 1000 knížek pak připadlo 25 výher (1x 250 %, 3x 100 % a 21x 20 %) a 1 prémie. Výhry se počítaly z průměrného zůstatku na knížce v daném období, přičemž horní limit pro výhru na jednu knížku byl 50 tis. Kčs. Prémie nezávisela na výši vkladu a byla stanovena pevně na 1000 Kčs. Výherní v.k. tvořily nejčetnější skupinu vkladů, oblíbené byly zejména u starší generace. *Cestovní* vkladní knížky byly vydávány pouze na jméno a dalo se jimi vybírat nejen na všech pobočkách ČSTSP, ale i na poštách. Po zavedení spořizirových účtů jejich počet postupně klesal. (Přestaly se vydávat v roce 1993 a roku 1998 byly zrušeny úplně.)

Pro dlouhodobější uložení prostředků sloužilo **prémiové spoření**. Mělo dvě základní podoby – pro mladé a pro střední generaci. *Prémiové spoření mladých* trvalo 5 let, měsíčně se ukládalo po 100 až 500 Kčs. Vklad byl úročen 2 % a dodatečnou premií ve výši pětinasobku průměrné měsíční úložky, která zvyšovala celkové průměrné zúročení na přibližně 5,2 % ročně. Po skončení pětiletého cyklu se vklad stal běžným netermínovaným – obyčejnou vkladní knížkou. Nově se tohoto typu spoření mohly účastnit i děti od 14 let věku (za ně většinou spořili prarodiče). V roce 1989 prémiové spoření mladých využívalo více než 80 % dotyčných, naspořeno měli celkem 8,7 mld. Kčs. Zájem o prémiové spoření mladých značně převyšoval zájem o spoření *pro střední generaci* (2,5 mld. Kčs). K němu totiž stát neposkytoval onu dodatečnou premií, což byl vlastně příspěvek rodinám s dětmi. Pro střední generaci proto byly z pohledu výnosu atraktivnější vkladní knížky s dvanáctiměsíční výpovědní lhůtou.

4.3 1990 – 1992

V prvních letech ekonomické transformace došlo k prudkému **nárůstu počtu bank**. Zatímco na začátku roku 1990 v České republice působilo jen pět univerzálních obchodních bank²², k 31.12.1992 bankovní činnost provozovalo už 48 peněžních ústavů, z toho 6 bylo pobočkami zahraničních bank. Příčin tak rychlého růstu bankovního sektoru lze najít několik. V první řadě to byly benevolentní podmínky k založení obchodní banky, v nichž se odrážela zřejmá snaha SBČS o podporu podnikání všeobecně. Dále se na vzniku mnoha nových bank podílela poddimenzovanost bankovního systému a dynamicky rostoucí poptávka, která značně převyšovala stávající nabídku bankovních služeb. A pak tu byla malá dostupnost úvěrových

²² ČSTSP, KB, IB, ŽB a ČSOB – viz výše.

zdrojů pro určité skupiny klientů a z ní vyplývající snaha zajistit si prostředky vlastní cestou, která rovněž přispěla k zakládání nových, převážně malých, bank.

Všechny tuzemské banky se zpočátku potýkaly s četnými problémy souvisejícími s přeměnou bankovního systému a ekonomiky vůbec. Z problémů vnějšího původu to byly hlavně neúplné anebo jednostranně omezující právní normy, jež bránily zdravému rozvoji bankovníctví (např. minimální omezení úvěrových rizik, regulace odměn za poskytování peněžních služeb nebo limity pro výše úrokových sazeb). Z vnitřních překážek nelze pominout málo kvalifikovaných pracovníků (nízké know-how, nezkušenost), velmi chudé technické vybavení (výpočetní technika – hardware i software) a nedostatečné provozní prostory.

Pro řešení těchto problémů měly banky rozdílné výchozí pozice. **Velké** (státní) banky, které existovaly od začátku transformace a dominovaly celému trhu (disponovaly rozhodujícím podílem úvěrů i vkladů), byly nesrovnatelně lépe kapitálově vybaveny než nové malé banky. Mohly si proto dovolit rozsáhlejší investice a všeobecnější zaměření při poskytování bankovních služeb. Už tehdy se pomalu stávaly "finančními supermarkety" s širokým spektrem nabízených produktů, schopnými obsloužit jakéhokoliv klienta. Naproti tomu **malé** banky se musely úzce specializovat, chtěly-li zaujmout dostatečný počet klientů na to, aby se dokázaly uživit. Nabízely produkty "šité na míru"²³, v ČSFR méně známé a obvyklé, zato neméně atraktivní (platební karty, privátní bankovníctví, burzovní obchody apod.). Zajímavostí je, že obě tyto charakteristiky zcela odlišných typů bank – *supermarket* vs. *boutique* – se v dnešním bankovníctví objevují pod jednou střechou jakožto trendy vedoucí perspektivní vývoj.

Ještě v této časové periodě (1990 – 1992) se některé malé banky dostaly do vážných existenčních potíží. Původní představy jejich zakladatelů o bankovním podnikání rychle vzaly za své, nedostatek kapitálu byl zkrátka velmi citelně znát. Problémům se nevyhnuly ani velké banky, které si z minulosti nesly značné množství špatných úvěrů státním podnikům. Kvůli propojeným vlastnickým vztahům s těmito podniky v bankách docházelo ke konfliktu zájmů, protože zčásti odpovídaly za jejich restrukturalizaci a úspěšnou privatizaci. Problémy velkých bank se špatnými úvěry se však ještě nestačily projevit v plné míře. Stalo se tak až o několik let později (v 2. pol. 90. let). Na nepřehlednou situaci v bankovním sektoru reagovala vláda novým zákonem o bankách²⁴, který vyšel v roce 1992. Bankám mimo jiné ukládal povinnost

²³ Viz "Živnostenská banka – sláva nebo mizérie?", Kunert J., Československé banky č. 3/1991, s. 5; "Citibank v ČSFR", Swoboda K., Československé banky č. 5/1992, s. 5.

²⁴ Zákon č. 21/1992 Sb.

existovat ve formě akciové společnosti. Česká státní spořitelna s touto změnou změnila i svůj název na *Českou spořitelnu*, a. s. (**ČS**).

Korunové vklady klientů ve všech českých bankách ke konci roku 1992 dosáhly výše 518,5 mld. Kčs. Nejvýznamnější podíl z této částky zaujímaly vklady obyvatelstva, které i přes mírné zpomalení v roce 1990 vykazovaly **stabilní růst**. Ve struktuře těchto vkladů převládaly dlouhodobější (termínované) vklady, v soukromém sektoru tomu bylo naopak – více bylo vkladů s charakterem běžných účtů. V úsporných vkladech obecně převažovaly krátkodobé nad dlouhodobými, v 2. pololetí 1992 se počet vkladních knížek bez výpovědní lhůty zvýšil z 14,6 na 24 %, zatímco dlouhodobé vklady zaznamenaly pokles z 8,2 na 3,6 %. Část dlouhodobých vkladů nahradily vkladové certifikáty (k 31.12.1992 v objemu 19,8 mld. Kčs), jež byly pro banky levnější než vedení vkladních knížek a pro klienty výhodnější v tom, že nabízely větší výnos i likviditu než klasické uložení prostředků. Průměrné úrokové sazby z netermínovaných vkladů se v tomto období pohybovaly v rozmezí 2,2 až 3 %, z termínovaných vkladů od 11,5 do 16,6 % dle délky vkladu.

4.3.1 Nabídka depozitních účtů

Na začátku roku 1990 byl v peněžním chování obyvatelstva patrný odklon od držby hotovosti. Výrazně se zvýšil nákup nemovitostí, zboží dlouhodobé spotřeby, zlata a valut. Navíc se očekávalo, že bude sílit přeměna části úspor na kapitál vkládaný do soukromého podnikání a vzroste poptávka po obligacích a jiných cenných papírech. *ČSTSP* se proto snažila všemi dostupnými prostředky podpořit stabilitu a přiměřený nárůst úspor, zvláště pak dlouhodobých vkladů. Od června zavedla nový druh vkladních knížek, a sice **s dvouletou výpovědní lhůtou** a roční úrokovou sazbou 5 %. U všech v.k. s výpovědní lhůtou potom umožnila svým klientům vybírat úroky z vkladů neomezeně po celý rok od jejich připsání.

V roce 1991 uvedla *KB* účet **Bankokonto**. Měl se stát hlavním konkurentem spořizira *ČSTSP* v získávání netermínovaných depozit. Od spořizira se odlišoval tím, že byl veden jako kreditně-debetní účet, po určitou dobu na něm byl povolen záporný zůstatek. *KB* k bankokontu vydávala šekové knížky a následně i platební karty. Na uvedení bankokonta zareagovala *ČSTSP* umožněním založení kontokorentu na spořiziru, debetní zůstatek na tomto účtu mohl dosáhnout výše až 10 tis. Kčs.

Jak na spořicí účtech, tak na vkladních knížkách došlo v průběhu roku 1990 ke snížení stavu vkladů – o 2,2 mld. Kčs. Nejvýraznější pokles ČSTSP zaznamenala u termínovaných vkladů (vkladních knížek s výpovědní lhůtou), vyjma nově zavedených v.k. s dvouletou výpovědní lhůtou. Obavy z počátku roku se potvrdily, obyvatelstvo začalo investovat své prostředky do alternativních forem úspor a do rozvoje podnikatelské činnosti. Zvýšila se také intenzita nákupů spotřebního zboží, zvláště zboží střednědobé a dlouhodobé spotřeby. Důvodem k přeměně úspor byla vzrůstající konkurence mezi bankami a nejistota spotřebitelů ohledně zvyšování životních nákladů a zhoršování životní úrovně. Spořitelna ve snaze čelit úbytku úsporných vkladů zvýšila úročení v.k. s dvouletou výpovědní lhůtou. Úroková sazba se zvyšovala o 1 % ročně, pokud vkladatel během daného roku neprovedl výběr. Dále ČSTSP zamýšlela zvyšovat úrokové sazby i u ostatních termínovaných vkladů (o tzv. doplňkový úrok – 4 %).

Na termínované vklady se v roce 1991 zaměřila také KB. Prioritou její obchodní politiky bylo získávání primárních zdrojů, v konkurenci s ostatními bankami a spořitelny se chtěla soustředit "na větší depozita, na prodej obligací ve vyšších částkách a vkladové služby pro zajímavé klienty"²⁵. Vklady na nejméně 1 rok (nebo na dvanáctiměsíční výpovědní lhůtu) úročila 9,5 až 10,5 %, na 2 roky 12,5 až 13,5 % a na 4 roky 14,5 až 15,5 %. Úrokové sazby automaticky zvyšovala o stoprocentní nárůst diskontní sazby SBČS, úroky účtovala a vyplácela čtvrtletně. Díky vysokému růstu všech úrokových sazeb se i sazby z depozit dále zvyšovaly.

O rok později KB přišla s novou formou spoření, tzv. osobními konty. Prvním typem bylo **N-konto**, neboli netermínovaný účet. Dispozice s ním nebyla omezena, vklad byl úročen 2,5 %. V případě, že účet vykazoval trvalejší zůstatek, nabízela KB kromě úroků ještě roční prémii. Její výše byla 3 % z částky, pod kterou zůstatek po celý rok neklesl. Druhým typem osobního konta bylo **T-konto**. Šlo o termínovaný vklad s výpovědní lhůtou na jeden rok až pět let. Úrokové sazby byly následující: na 1 rok – 11 %, 2 roky – 13 %, 3 – 13,50 %, 4 – 14,25 %, 5 let – 14,75 %. Za předčasný výběr vkladu si banka účtovala stanovenou náhradu, bez výpovědi (a náhrady) se daly vybírat pouze úroky, a to po dobu 3 měsíců od jejich připsání na konto. Oba typy kont byly úročeny čtvrtletně a bylo možné na ně ukládat v hotovosti i bezhotovostními převody. Vklad bylo možno vinkulovat (vázat) na přivolení třetí osoby nebo na skutečnost, o níž bylo jisto, že nastane. Při zřízení konta klient obdržel kartu, která byla dokladem o vlastnictví konta, zněla "na jméno" a zapisovaly se do ní jednotlivé vklady a výběry.

²⁵ "Nechceme úvěrovat, ale poskytovat komplexní služby", Vrátný J., Československé banky č. 15/1991, s. 7.

ČSTSP počátkem 90. let plánovala rozšíření činnosti v devizové oblasti, zejména ve směnárenských službách a ve vedení devizových účtů obyvatelstva. Zde se už angažovala *KB*, která začala nabízet běžné **devizové účty** v konkrétních volně směnitelných měnách fyzickým i právnickým osobám²⁶. Vklady převyšující 10 tis. USD (nebo jejich ekvivalent) *KB* v lednu 1990 úročila 3,75 %, vklady nad 100 tis. USD sazbou 5,63 % ročně. Z toho vyplývá, že úročené devizové účty byly cíleny spíše na organizace. Pro ně *KB* nabízela i termínované vklady v cizí měně – na jeden, tři, šest nebo dvanáct měsíců. Běžné a termínované devizové účty v září 1990 uvedla také *ČSTSP*. Účet v cizí měně si u ní do konce roku otevřelo přes dva tisíce klientů, na výběr měli z osmi volně směnitelných měn. Že byl o tuto službu silný zájem dokumentuje to, že o půl roku později Spořitelna registrovala již 20 tisíc devizových účtů. V prosinci 1992 měli klienti českých bank na devizových účtech uloženo skoro 68 mld. Kčs, vklady obyvatelstva od poloviny roku 1991 vzrostly o 162,1 %.

Od roku 1991 *KB* nabízela tzv. **šekovou službu**. Soukromí klienti *KB* mohli prostřednictvím šeků platit v daných provozovnách obchodu a služeb a vybírat hotovost i v jiných peněžních ústavech na území ČSFR. O několik měsíců později začala *KB* vydávat majitelům devizových účtů **eurošeky**. Podmínkou k jejich vydání byl vklad alespoň 1500 USD na devizovém účtu, což se týkalo přibližně 10 % z 220 tis. účtů evidovaných *KB*. V roce 1992 eurošeky do své nabídky zařadily i *ČSTSP* a *ČSOB*.

4.3.2 Nabídka vkladních listů a depozitních cenných papírů

Od října 1990 *ČSTSP* začala vydávat spořitelní **vkladní listy** v nominální hodnotě 2, 5, 10, 50 a 100 tis. Kčs. Vklady na vkladních listech byly vedeny jako jednorázové termínované vklady na doručitele. Po dobu sjednaného uložení vkladu – 5 let – se úročily progresivní úrokovou sazbou 4 až 9 % v závislosti na skutečné době uložení. Za 5 let se vklad zvýšil o 34 %, za rok tedy průměrně o 6,8 %. Na požádání Spořitelna vyplácela vklady i před termínem splatnosti, aniž by si účtovala sankční poplatky. V takovém případě byl vklad vyplacen včetně úroků za dobu od vydání vkladního listu. Mimo úrokových výnosů mohl držitel vkladního listu získat výhru z každoročního slosování listů. Na každých 100 vkladových listů připadla jedna výhra 50 % (z výše vkladu na listu), dostupná k vybrání byla ihned po slosování. Do konce roku 1990 *ČSTSP* vydala vkladní listy v hodnotě přesahující 1,6 mld. Kčs. K posílení stability

²⁶ Od 1.1.1990 vešel v platnost nový devizový zákon, který dával fyzickým i právnickým osobám právo na zřízení devizových účtů.

úspor občanů měla pomoci úprava výher ze slosování vkladních listů, ke které došlo v roce 1991. Na každých 100 pořadových čísel nyní připadalo 12 výher – 2 ve výši 50 % a 10 výher ve výši 10 % vkladu.

Velkou poptávku po nových formách spoření začala uspokojovat i *KB*, když zahájila prodej svých obligací. Jejich miliardová emise v polovině roku 1990 byla v Československu první po více než 40 letech. **Obligace** byly vydávány v nominálních hodnotách po 1, 5, 10, 50 a 100 tis. Kčs, splatnost dělala 5 let. Byly anonymní (na doručitele) a volně obchodovatelné. Roční úroková sazba byla 8 %, za celou dobu splatnosti se vklad zhodnotil o 40 % (jednoduché úročení). V případě vysoké inflace *KB* nabízela předčasné odkoupení obligace nebo zvýšení úrokové sazby. K němu skutečně došlo, v návaznosti na prudký nárůst diskontní a dalších úrokových sazeb *KB* požádala o zvýšení úrokové sazby z obligací postupně až na 19 % ročně, od 1.1.1991 dokonce na 23 %.

KB se chtěla zaměřit též na jiné formy získávání depozit. V druhém pololetí 1990 proto uvedla vkladové certifikáty. Sloužily ke krátkodobému uložení volných prostředků, na rozdíl od obligací však nebyly obchodovatelné (nebyly cennými papíry). Výhodou ale bylo, že výnosy z těchto vkladů nepodléhaly, stejně jako u vkladních listů ČSTSP, dani z příjmů. Na vkladový certifikát šlo uložit od 1 po 500 tis. Kčs, termíny splatnosti a roční úrokové sazby se pohybovaly od 3 do 9 měsíců, resp. od 2,5 do 4 %. Začátkem roku 1991 *KB* u vkladových certifikátů zvýšila úročení v průměru skoro o 5 %, od 6,5 % sazby na 3 měsíce po 9 % úrokovou sazbu na 9 měsíců. Nově zavedla též certifikáty na 1 a 2 měsíce, úročené 3, resp. 4,5 %.

V dubnu 1991 přišla s vkladovými certifikáty i *ČSTSP*. Jednorázové krátkodobé vklady byly přijímány v minimální výši 1000 Kčs, maximální výše omezena nebyla, muselo ale jít o celé násobky min. částky. Roční úroková sazba byla stanovena na 10 %, pevná doba uložení na 3 měsíce. Službu mohly využít fyzické i právnické osoby, provozovala se pouze na jméno a certifikáty nebyly převoditelné. Před termínem splatnosti bylo možné vklad vyplatit jen za cenu ztráty nároku na celý úrokový výnos z vkladu. Počínaje rokem 1992 se nabídka depozitních produktů ČSTSP rozšířila o výherní listy. Jednalo se o druh existujících vkladních listů s tím rozdílem, že délka uložení prostředků byla tři roky. Jinak byly vklady taktéž úročeny progresivně a každoročně probíhalo slosování o výhry.

S novým produktem o sobě dala vědět také *IB*. Nejdříve nabádala veřejnost k výměně úspor za nákup podílových listů svých dceřinných investičních a majetkových fondů. Poté

představila depozitní certifikáty s lhůtou splatnosti 1 a 2 roky. Podobaly se vkladním listům ČSTSP – též vydávány na doručitele a osvobozeny od daně z příjmů. Depozitní certifikáty IB byly vydávány v nominálních hodnotách 1, 2, 5, 10 a 20 tis. Kčs, úroková sazba u jednoročních činila 15,25 %, u dvouročních 16,75 %.

Nově vzniklá *Poštovní banka* (PB) nabízela od června 1991 vkladní listy. Prodávala je v nominálních hodnotách 1, 5, 10, a 50 tis. Kčs, lhůta splatnosti byla od 3 do 24 měsíců a úroková sazba 8 až 13 %. Po uplynutí lhůty splatnosti se vklad dále úročil sazbou 7,5 % ročně, nejdéle však do čtyř let od jeho uložení. Úroky se připisovaly vždy po šesti měsících. V ČR byly nejžádanější listy s tříměsíční lhůtou (32,8 %), hned za nimi byly vklady na 24 měsíců (30 %). Z hlediska výše vkladu se nejlépe prodávaly vkladní listy v hodnotě 1000 Kčs (43,2 %).

4.3.3 Doprovodné služby k depozitním produktům

Dynamicky rostoucí poptávka a nerozvinutá struktura bankovních produktů vytvářela značný prostor pro uvádění nových a zkvalitňování doposud poskytovaných služeb. Velký rozvoj doznala oblast **platebního styku**. Ještě v prosinci 1989 ČSTSP uvedla v Praze na Václavském náměstí do provozu svůj první peněžní automat²⁷. Jeho služby mohli využívat majitelé spořicího účtu, ČSTSP jim za tímto účelem začala vydávat vlastní **platební karty** s magnetickým záznamem. Kromě vybírání hotovosti (limit 1000 Kčs denně) je později bylo možné použít i k bezhotovostním platbám za zboží a služby ve vybraných obchodních organizacích²⁸.

Velký zájem o platební karty uspokojovala od listopadu 1990 i ŽB, která začala vystavovat mezinárodní platební karty VISA. Ve vydávání mezinárodních platebních karet ji v roce 1991 následovaly KB (Eurocard/MasterCard) a ČSTSP (VISA), ta ve stejném roce představila první bankomat, z něž se dalo vybírat i kartami VISA. Na podnět KB v únoru 1991 vzniklo Mezibankovní sdružení pro platební karty (MSPK, od 1992 Sdružení pro bankovní karty – SBK), jehož cílem bylo vytvoření celostátní sítě peněžních automatů a pokladních terminálů přístupných všem klientům členů sdružení a návštěvníkům ze zahraničí. Platební karty zaznamenaly v ČR v 90. letech obrovský rozmach, sledování jejich vývoje ale není předmětem tohoto textu, takže se jimi nadále nebudeme zabývat.

²⁷ Jednalo se o automat německé firmy NCR, pracoval pouze v režimu *off-line*. První bankomat připojený *on-line* do mezinárodní bankomatové sítě zprovoznila v únoru 1992 KB.

²⁸ Prodejny nebyly ještě nějakou dobu vybaveny elektronickými snímači platebních karet.

4.4 1993 – 1995

V letech 1993 až 1995 počet bank v české bankovní soustavě dále vzrostl a dosáhl tak nejvyšší úrovně v celém porevolučním období (bezmála 60 platných bankovních licencí). Vedle nových domácích účastníků se na trhu objevilo více reprezentací zahraničních finančních ústavů, např. *Raiffaisen*, *Volksbank* nebo *ABN-AMRO Bank*. Proběhla také první větší fúze, to když Investiční banka (IB) získala většinový podíl v Poštovní bance, výsledkem byl vznik *Investiční a poštovní banky* (IPB, 1.1.1994). O významné obohacení bankovních služeb se zasloužil zákon o **stavebních spořitelnách**, který od dubna 1993 umožnil zakládání nových speciálních bank – *stavebních spořitelén*. Inspiraci k tomuto kroku lze hledat v Rakousku a Německu, kde existují se systémem stavebního spoření dlouholeté zkušenosti²⁹. Ještě v roce 1993 u nás vzniklo pět st. spořitelén, dnes jich je jen o jednu více (SSČS vznikla o rok později).

Problémy bank způsobené neprozřetelnou úvěrovou politikou v tomto období pokračovaly. Některé banky se již poučily a věnovaly více pozornosti řízení rizikových aktivit, jiné ("sponzorské") šly rychle k zániku. Po kulminaci počtu bankovních subjektů tak postupně docházelo k "vyčištění" a stabilizaci českého bankovního sektoru. K výše zmíněnému zákonu o bankách (1992), který výrazně ztížil zakládání nových bank, přibyly přísnější předpisy pro tvorbu rezerv a opravných položek, vydané centrální bankou v roce 1994. Obchodní banky musely podstatně zvýšit tvorbu rezerv, čímž velké procento z nich upadlo do účetní ztráty. Vysoký podíl nelikvidních aktiv (klasifikovaných úvěrů) proto kompenzovaly udržováním nadměrných úrokových diferencí. Zatímco průměrná **úroková marže** v roce 1993 byla v ČR 7 procentních bodů, v zemích EU činila pouze 2 až 2,5 proc. bodu³⁰. Jak je vidět z tabulky 4.2, přijaté úroky měly rozhodující podíl na tvorbě výnosů českých bank – téměř 80 %.

Komponenty	%
<i>Úroky plynoucí z operací s klienty</i>	59,7
<i>Úroky přijaté od ostatních bank</i>	18,5
<i>Úroky přijaté od veř. orgánů a institucí</i>	0,5
<i>Výnosy z leasingu</i>	0,6
<i>Výnosy z operací s cennými papíry</i>	5,4
<i>Výnosy z devizových operací</i>	9,3
<i>Výnosy z poplatků a provizí</i>	6,0
Celkem	100,0

Tabulka 4.2 – Podíl komponent na celkových výnosech z finančních činností české bankovní soustavy v r. 1994
Pramen: Bankovníctví č. 3/1996, s. 20.

²⁹ V těchto zemích mají smlouvu o stavebním spoření uzavřenou asi dvě třetiny obyvatel, spoří prakticky každá rodina (situace v 1. pol. 90. let se od té dnešní příliš nelišila).

³⁰ Viz "Konkurence a efektivnost českého bankovníctví", Matoušek R., Bankovníctví č. 16/1994, s. 4.

Vklady klientů v bankách i nadále rostly. Dosáhly v těchto letech dokonce nejvyššího tempa růstu za celá 90. léta, a sice **18-20 % ročně**. Co bylo důvodem? "Vysoká dynamika (depozit) souvisela zejména s vývojem příjmů obyvatelstva, tedy mezd, restitučních výnosů a výnosů z kuponové privatizace, v neposlední řadě se do ní promítala vyšší hladina inflace."³¹ Zájem byl o běžné účty (sporožirové účty ČS), ale i o termínovaná depozita (78 % vkladů v r. 1995 registrováno na vkladních knížkách). Dle výzkumu agentury Factum z října 1995 nejvíce lidí spořilo na vkladní knížky (69 %), jejich obliba ale mírně klesala. Zato se zvýšil zájem o koupi vkladových certifikátů (lepší úrokové i výpovědní podmínky než v.k.), z termínovaných vkladů se stále více populárním stávalo stavební spoření (spořilo 17 % dotázaných), jehož výnosy (včetně státního příspěvku) byly osvobozeny od daně z příjmů fyzických osob³².

V této době probíhala diskuse ohledně plné **státní záruky** za vklady fyzických osob u velkých bank – KB, ČS a IB. V ní padaly návrhy na stanovení pojistného v závislosti na výši vkladů. Argumentovalo se tím, že státní záruka podporuje monopolní strukturu bankovního systému a sklony bank k riskantním operacím (morálnímu hazardu). Proti tomu na druhé straně stála důvěryhodnost bank u vkladatelů a ochrana drobných střadatelů. Nakonec byl novelou zákona o bankách³³ v roce 1994 ustanoven Fond pojištění vkladů, do kterého banky měly povinnost ročně přispívat 0,5 % z objemu pojištěných vkladů k 31.12. uplynulého roku. Náhrada z Fondu se poskytovala ve výši 80 % ze zůstatku vkladů ke dni zahájení plateb, maximálně však 100 tis. Kč (od 1997 90 % a 400 tis., od 2002 90 % a ekvivalent 20 tis. €) na jednoho (adresného) vkladatele u jedné banky.

4.4.1 Nabídka depozitních produktů

AR stavební spořitelna a.s., založená Agrobankou Praha a Raiffeisen Bausparkassen Vídeň, začala v druhé polovině roku 1993 nabízet **stavební spoření**³⁴. Tento produkt směly ze zákona provozovat pouze specializované banky – stavební spořitelny. Účastníkem stavebního spoření mohla být jen fyzická osoba s trvalým bydlištěm v ČR. Spoření probíhalo pět let a úroková sazba činila 3 % ročně (na tehdejší dobu poměrně nízká). Po dvou letech od uzavření smlouvy měli klienti možnost čerpat úvěr pro potřeby bydlení, úročený 6 % (také nižší než tržní). Úrokové sazby se sjednávaly v pevné výši na celou dobu trvání smlouvy o stavebním

³¹ "Vývoj bankovního sektoru ČR", Czesaný S., Bankovníctví č. 11/1999, s. 10.

³² Od 1.1.1993 byly úroky z vkladů zdaňovány 15 %.

³³ Zákon č. 156/1994 Sb.

³⁴ Podrobně viz 3. kapitola.

spoření. Ke spoření náležel nárok na státní příspěvek ve výši 25 % z roční naspořené sumy, maximálně však 4500 Kč za rok. Každý účastník spoření mohl pobírat státní příspěvek pouze na jednu smlouvu, po uplynutí doby spoření (5 let) však bylo možné uzavřít smlouvu novou. Naspořené prostředky včetně úroků a státní podpory bylo možné poté použít na libovolné účely, výnosy byly osvobozeny od daně z příjmů. Fungování stavebního spoření v plném rozsahu se očekávalo až po přijetí zákona o hypotékách.

IB v září 1993 uvedla účelové **spoření na vzdělání** pro budoucí vysokoškolské studenty. Stalo se tak v souvislosti s uvažovaným zavedením školného na vysokých školách od roku 1994. Spoření bylo určeno pro mladé lidi ve věku od 10 do 26 let, mělo formu termínovaného vkladu na čtyři roky s úrokovou sazbou zvýhodněnou proti platným sazbám o 0,5 % ročně. Úroky se připisovaly čtvrtletně, založení a vedení účtu bylo bezplatné. Minimální částka základního vkladu byla 2000 Kč, maximální zůstatek na účtu mohl činit 500 tis. Kč. Nejnižší pololetní úložka na účet byla 4000 Kč. Spoření muselo probíhat alespoň jeden měsíc, poté ho bylo možné kdykoliv vypovědět. *IB* dále prováděla každoroční slosování čísel účtů tohoto typu. Na 100 účtů připadla 1 výhra ve výši pouhého 0,5 % ze stavu účtu k datu slosování. V případě přijetí studenta na vysokou školu v době trvání účelového vkladu přidávala banka bonus 5 % z průměrného stavu na účtu. Studenti vlastníci tento účet a studující na vysoké škole potom měli možnost čerpat úvěr na dostudování.

V dubnu 1994 ČS s ohledem na stabilizovanou míru inflace v předchozích měsících snížila úrokové sazby téměř u všech svých produktů. U obyčejných vkladních knížek snížila úročení o 0,5 % na 1,5 %, u v.k. s dvouletou výpovědní lhůtou o 1 % na 10 %. Poplatek za předčasný výběr z vkladu se snížil na 5 % (o 0,5 %) z vybírané částky. Jedině na spořicí účtech se úroková sazba nezměnila (2 %), snížil se však sankční úrok za debetní zůstatek o 2 % na 17 %. Na kontokorentních účtech se sazba snížila o 2 % na 14 %, zároveň došlo k zvýšení maximálního úvěrového rámce na 20 tis. Kč. Ke konci února 1994 měli občané na více než dvou milionech spořicí účtů uloženo skoro 22 mld. Kč. Na vkladních knížkách ČS registrovala vklady ve výši 208 mld. Kč.

Rakouská *Volksbank* uvedla v roce 1994 na trh **kapitálovou vkladní knížku**, na níž se ukládaly násobky 5000 Kč. Výpovědní lhůta byla tříměsíční, šestiměsíční nebo roční. Úroková sazba činila 10,5 %, resp. 12,5 a 14 % ročně. *Universal banka* nahrazovala vkladní knížky tzv. **unikontem**, kombinací běžného a termínovaného účtu. Úročila ho 13 až 15 % podle délky výpovědní lhůty – 3, 6, 9 a 12 měsíců. Úrokové sazby z běžných účtů (otvíraných bezplatně) stanovovala v závislosti na výši minimálního denního zůstatku v rozpětí od 3,5 do

7 %. Stejně úrokové rozpětí nabízela **Foresbanka** u korunových osobních účtů, od listopadu 1994 v reakci na zvýšený zájem občanů o tento produkt zvýšila dolní hranici na 5 %³⁵. V říjnu Foresbanka zavedla výherní vkladové certifikáty **FORE**. Šlo o depozitní cenné papíry na 6 až 24 měsíců, při vkladu na 1 rok úroková sazba dělala 14,5 %. V ročním slosování navíc majitel vkladového certifikátu mohl získat výhru od 5 do 50 tis. Kč.

KB od září 1994 nabízela podnikatelským subjektům krátkodobé uložení peněz formou depozitní směnky (min. 500 tis. Kč). Pro fyzické osoby připravila **bankovní rentu**. Jednalo se o dlouhodobé spoření na dobu nejméně pěti let, které bylo rozděleno do dvou fází. První fáze – spoření – spočívala v ukládání prostředků na účet. Probíhalo buď pravidelně fixními částkami (měsíčně, od 300 Kč výše) nebo jednorázovými vklady. Existovala i možnost kombinace obou způsobů. V druhé fázi – čerpání – klient naspořené peníze dostával zpět v částkách a po dobu, které si sám určil. Doba vyplácení musela být minimálně dva roky. Též si mohl vybírat pouze úroky a jeho úspory pak sloužily jako kapitál po neomezeně dlouhou dobu. Prostředky na účtu se úročily měsíčně na bázi složeného úroku. Bankovní renta měla podobný charakter jako životní pojištění, penzijní připojištění nebo stavební spoření. Z vlastních produktů jiných bank jí byly nejbližší úsporné vklady u Ekoagrobanky, prémiové spoření ČS nebo spoření na vzdělání a renta od IPB.

4.4.2 Doprovodné služby k depozitním produktům

Konec 1. poloviny 90. let přinesl zavádění elektronických bankovních systémů, od něž si banky slibovaly podstatné urychlení peněžních a informačních toků a nemalé úspory nákladů. Samoobslužné bankovníctví **home banking** zavedly např. Moravia banka, Universal banka a Foresbanka. Jednalo se o elektronický přenos dat mezi bankou a klientem v reálném čase, klient k němu potřeboval počítač s modemem a speciálním softwarem, dodávaným bankou. Ostatní banky službu připravovaly. **KB** uvedla v roce 1995 *Hlasový informační systém*, který umožňoval získat informace o účtu po telefonu (pouze pasivní).

³⁵ Z nabídky dalších účtů Foresbanky pro obyvatelstvo lze jmenovat například *alfa-účty*, typ rodinných účtů.

5 Vývoj depozitních produktů v letech 1996 – 2000

V druhé polovině 90. let se v českém retailovém bankovníctví objevilo několik nových trendů. Banky začaly racionalizovat svoje provozní náklady a celkově zefektivňovat svoji činnost, zaváděly nové technologie, poskytovaly komplexnější služby a změnil se také jejich přístup ke klientům. Tyto tendence měly svůj původ ve vyspělých zemích, kde podobné procesy probíhaly už delší dobu. Do českých bank se dostávaly zásluhou spolupráce se zahraničními finančními institucemi nebo přímo v důsledku privatizace státních podílů do rukou zahraničních vlastníků.

Kvůli vzrůstající konkurenci v oblasti retailového bankovníctví byly velké banky nuceny snižovat své provozní (distribuční) náklady. Ve srovnání s přímým bankovníctvím (viz níže – 5.1.2) se totiž pobočky jeví jako neúměrně drahé: "náklady na transakci na samoobslužném zařízení dosahují asi jedné čtvrtiny nákladů na obdobnou transakci vykonanou na pobočce"³⁶. Velké banky proto začaly optimalizovat velikost své pobočkové sítě zavíráním ztrátových poboček. Zároveň musely investovat právě do nových distribučních kanálů **přímého bankovníctví** a zachovat kvalitu poskytovaných služeb. Dále bylo třeba klienty zvyklé na osobní kontakt motivovat k (přesvědčit o výhodnosti) přechodu na automatizovaný styk s bankou. Nejlépe bylo tuto "motivaci" vidět v sazebnících poplatků za transakce v pobočce proti těm provedeným přímo. Zvyšování poplatků ale vedlo k částečnému odlivu klientů, protože vztahy k bankám už nebyly tak konzervativní jako v minulosti. Jinými slovy, loajalita klientů k peněžním ústavům značně poklesla. Změnit banku a převést své finanční prostředky jinam bylo čím dál jednodušší.

Banky se tím více musely snažit o udržení svých stávajících klientů jinými výhodami, poněvadž získání nových klientů vycházelo až několikanásobně draž. Zákazníci však byli stále více náročnější, vyžadovali přímý a nepřetržitý přístup k bankovním službám, kvalitnější obsluhu, individuální přístup atd. Výrazně se tak začal prosazovat trend orientace na klienta a důraz na jeho spokojenost. Zatímco v dosluhujícím produktovém strukturálním uspořádání byly organizační útvary a pracoviště banky členěny podle typu a charakteru nabízených služeb, nová klientská organizace vycházela z rozdělení pracovišť dle segmentů klientely, kterým své služby poskytují. V praxi to znamenalo, že klient projednával většinu svých záležitostí pouze s jedním pracovníkem banky. Ten musel být sice více kvalifikovaný, mohl ale nabídnout komplexnější služby a lépe vyhovět konkrétním potřebám klienta. Nový způsob

³⁶ "Retailové bankovníctví na konci devadesátých let", Fiala L., Kaczorová Z., Bankovníctví č. 1/1999, s. 16.

uspořádání v sobě skýtal i větší příležitost zákazníkům nabízet služby, pro které původně nepřišli, ale o něž by mohli projevit zájem, metodou křížového prodeje (cross-selling).

5.1 1996 – 1998

V těchto letech prošla česká ekonomika **hospodářskou krizí**, která pochopitelně zasáhla i bankovní sektor. Řada malých bank skončila v likvidaci, v lepším případě je čekala fúze s kapitálově silnějšími finančními subjekty. Banky, které krizi ustály, se opakovaně ocitaly v červených číslech, u velkých bank (ČS, KB) se ztráty počítaly v řádech miliard korun. Vliv na nepříznivé výsledky hospodaření měla zejména zvýšená tvorba rezerv a opravných položek na krytí úvěrových rizik. V souvislosti s velkým objemem klasifikovaných úvěrů (kolem 30 % celkových úvěrů) se stále častěji ozývaly hlasy volající po posílení pozice věřitele v legislativě i judikatuře obecně.

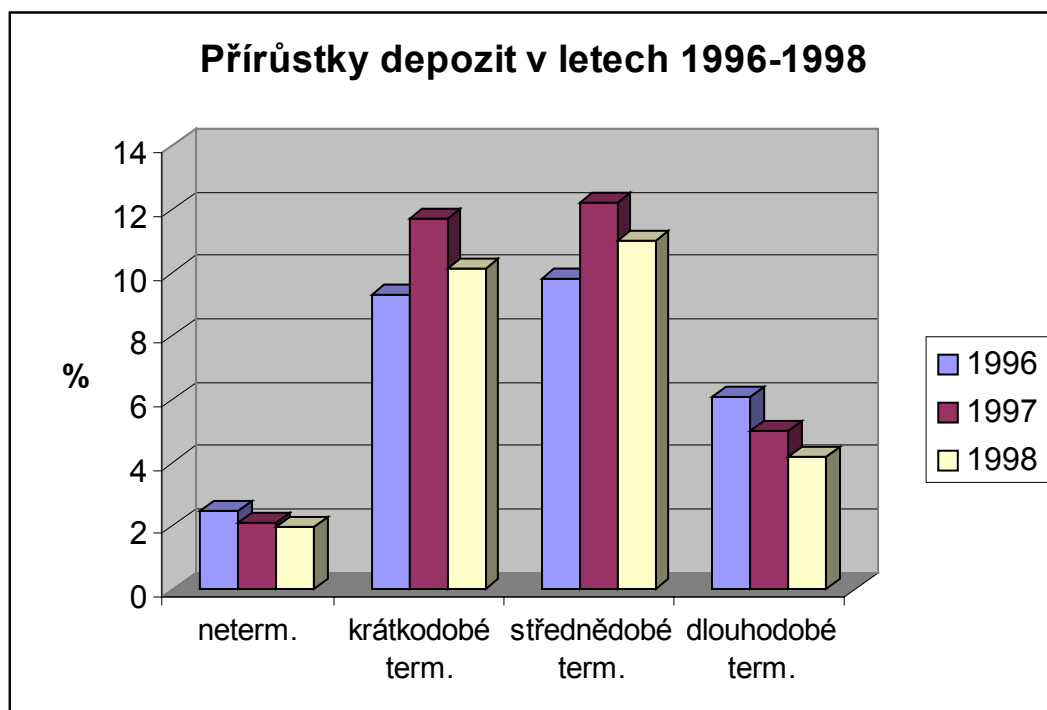
Pokles zisku přiměl banky k zásadnímu omezení vlastních nákladů na nezbytnou úroveň. Trend nárůstu počtu zaměstnanců a poboček ve velkých bankách z 1. poloviny 90. let nabral opačný kurz a tyto banky zahájily hromadné propouštění zaměstnanců (i několik tisíc ročně) a rušení poboček (především ČS). Svoji roli v tom sehrála i postupující automatizace a elektronizace styku se zákazníky. Následkem snížení celkové hladiny úrokových sazeb a růstu konkurenčních tlaků se banky vyrovnávaly také se snižováním úrokové marže, což je vedlo k hledání jiných zdrojů výnosů. Zvyšovaly proto různé poplatky a provize, kupříkladu za úvěrovou administrativu a směnárenské operace. Za rok 1997 vzrostly poplatky ČS (včetně dceřinných společností) o 40 %³⁷. V souladu se zahraničními trendy tak docházelo k posílení podílu neúrokových příjmů na celkových příjmech bank. Podíl poplatků a provizí na zisku z bankovní činnosti v ČR (koncem roku 1998 asi 15 %) nicméně ani zdaleka nedosahoval hodnot obvyklých ve vyspělých zemích, kde se pohyboval mezi 30 a 50 %.

Suma vkladů klientů v bankách v polovině roku 1996 překročila hranici 930 mld. Kč. Poté však depozita **rostla velice mírně**, krátkodobě spíše stagnovala. Tempo růstu v období 1996 – 1998 proti předcházejícím rokům zpomalilo o více než polovinu, velcí hráči na trhu depozit zaznamenali dokonce úbytek vkladů – z Agrobanky, ČS a ČSOB v září 1996 odplynulo více než 17 mld. Kč. Vysvětlení se nabízí více druhů. Vedle ekonomických problémů (následné zapojení do stabilizačního programu ČNB) bank a měnových otřesů lze za snížením stavu depozit ve větších bankách hledat rostoucí konkurenci na trhu vkladových produktů. Malé

³⁷ Na sankčních poplatcích za předčasné výběry ČS v období měnové krize inkasovala 130 mil. Kč.

banky přicházely s novými službami, alternativní uložení peněz začaly od roku 1996 nabízet i *družstevní záložny*, jejichž zakládání umožňoval zákon o spořitelních a úvěrních družstvech z dubna 1995. Záložny nabízely díky nižším nákladům obecně výhodnější vkladové podmínky než banky, např. běžné účty úročily 5-6 % (!). Přes to všechno celkové vklady klientů v bankách rostly, i když jen mírně. V roce 1998 podíl vkladů obyvatel přesáhl 60 % na celkových vkladech klientů v bankách.

O co méně rostla depozita absolutně, o to více se v tomto období měnila jejich struktura. Relativní pokles byl patrný zvláště u vkladů na požádání (netermínovaných vkladů) a u dlouhodobých termínovaných vkladů, naopak relativní přírůstek zaznamenaly **krátkodobé** a střednědobé termínované **vklady** (viz graf 5.1). Důvodem byl fakt, že v letech 1997 a 1998 banky udržovaly průměrné nominální úrokové míry z krátkodobých termínovaných depozit mezi 10,0-11,5 %³⁸. Výsledkem tohoto vysokého úročení byl v devadesátých letech ojedinělý jev – kladné reálné úrokové sazby z vkladů (okolo 1,5 %). O nárůst termínovaných vkladů se v roce 1998 téměř ze dvou pětín zasloužila IPB, která v tomto roce registrovala velký příliv primárních vkladů i klientů. Vděčila za to dokončené privatizaci z minulého roku, a potvrdila tím, že přechod do soukromého vlastnictví zvyšuje důvěryhodnost banky v očích veřejnosti. Ostatní banky se státními podíly (ČS, ČSOB, KB) se na privatizaci intenzivně připravovaly³⁹.



Graf 5.1 – Přírůstky depozit v bankovním sektoru ČR v letech 1996 – 1998
Pramen: Czesaný S., *Vývoj bankovního sektoru ČR*, Bankovníctví č. 11/1999, s. 10.

³⁸ Dělo se tak v reakci na politiku úrokových sazeb ČNB na mezibankovním trhu.

³⁹ Proces privatizace bank byl zahájen v rámci kuponové privatizace, ve které byly částečně privatizovány ČS, IB, KB, a ŽB.

5.1.1 Nabídka depozitních produktů

Největší stavební spořitelna – *ARSS* – přišla v roce 1996 s novým produktem, jehož podstatou byla **kombinace stavebního spoření s termínovaným vkladem**. Termínovaný vklad byl na 1 až 11 měsíců⁴⁰ uložen v Agrobance, jeho minimální výše činila 5000 Kč. V závěru roku byl převeden na účet stavebního spoření u *ARSS*, čímž se zhodnotil o státní podporu – 25 %. Ze strany ostatních (pěti) stavebních spořitelen se však za nabídku této služby *ARSS* dočkala ostré kritiky. Uvedený postup se nelíbil ani Ministerstvu financí ČR, které vyzvalo *ARSS* ke stažení reklamy na její nový produkt. Důvodem bylo to, že reklama vyvolává pochybnosti o účelnosti poskytování státní podpory na stavební spoření. *ARSS* se hájila tím, že zákon o stavebním spoření a státní podpoře s.s. nabídkou neporušila, pouze že tak chtěla oslovit bonitnější klienty, jimž hranice pro poskytování maximální státní podpory⁴¹ nepostačuje. Diskuse o "neúčelnosti" stavebního spoření pro řešení bytových potřeb nadále pokračovala.

Začátkem roku 1996 zrušila ČS úrokové bonifikace na spořicí účtech. Vklady na nich byly od té doby úročeny pouze stávající 2 % úrokovou sazbou. Na konci téhož roku ale zavedla pro majitele spořicího účtu některé nové služby. Jedním z nich bylo získávání informací o stavu účtu a obrátů na něm pomocí **samoobslužného zařízení**⁴². Dorozumívání probíhalo prostřednictvím platební karty, zařízení také umožňovalo zadat jednorázový příkaz k úhradě ze spořicího účtu. Podobné služby nabízela ČS od 1. čtvrtletí 1997 i po telefonu, tzv. Sporotel-em. Spořitelna tak vynahrazovala svým klientům rušení neefektivních poboček. Novým produktem pro fyzické i právnické osoby byl **spořicí vklad**. Volné prostředky si mohly uložit na 1 až 12 měsíců, pro vklady na delší dobu byly zřízeny lhůty 1,5, 2, 3, 4 a 5 let. Úročení záviselo na výši vkladu a dělilo se do čtyř pásem. Od 1.1.1997 ČS pásmové úročení aplikovala na všechny své vkladové produkty.

K pásmovému úročení přistoupila také *KB*. Ta v očekávání velkých spekulací na českou korunu v květnu 1997 razantně zvýšila svou referenční úrokovou sazbu, ostatní banky ji následovaly a brzy potom se v bankovním sektoru projevil nedostatek peněz. *KB* proto uvedla nové depozitní produkty – **sedmidenní vklad** s fixní sazbou 30 % (!)⁴³ a obdobně úročný

⁴⁰ Se splatností nejpozději do 15.12. běžného roku.

⁴¹ Tou byla naspořená částka 18 tis. Kč ročně.

⁴² První samoobslužné zařízení ČS bylo instalováno v pobočce na Budějovickém náměstí v Praze. *KB* nezůstala pozadu a v prosinci 1996 rozšířila služby svého *informačního terminálu*, prvního samoobslužného zařízení v ČR, o tisk výpisů z účtu.

⁴³ Dlužno dodat, že se jednalo o roční úrokovou sazbu, nikoliv týdenní. To ovšem většina klientů zjistila až když chtěla své (za sankční poplatek) vybrané termínované vklady uložit na tento "mimořádně výhodný" vklad.

čtrnáctidenní a měsíční vklad. Přilákala tak mnoho nových klientů. Nápor nepolevil ani po zavedení zmíněného pásmového úročení depozit. Vklady do 100 tis. Kč KB úročila 15 %, do 300 tis. 21 %, do 1 mil. 26 % a nad milion 30 %.

Za účelem podpory spoření rozšířila v prvních měsících roku 1997 *Creditanstalt* nabídku vkladních knížek na čtyři druhy. Na v.k. *bez výpovědní lhůty* bylo možné uložit vklad nejen v korunách, ale také v šilincích, německých markách nebo dolarech. Dále Creditanstalt nabízela v.k. *s výpovědní lhůtou, pro jednorázový vklad a pro dlouhodobé spoření*. Úrokové sazby se lišily podle druhu vkladu a pohybovaly se v rozmezí 5 až 9,8 %. Všechny čtyři typy vkladních knížek se zřizovaly na jméno i na doručitele.

V návaznosti na spoření na vzdělání, které uvedla IB v roce 1993, připravila *IPB* v roce 1996 **studentské konto**. Studenti vysokých škol měli možnost založit si bezplatně vedený účet, ke kterému jim byla (taktéž bezplatně) vydána mezinárodní platební karta a zasílány měsíční výpisy. Nehledě na výši zůstatku činila úroková sazba na tomto účtu 4 %. Se studentským účtem na sebe nenechala dlouho čekat ani *KB*, která jej uvedla pod názvem **Gaudeamus** v únoru 1997. Také k němu vydávala na první rok platební kartu (Maestro) zdarma, bezplatné bylo i vedení a výpisy z účtu. Vklad na účtu byl úročen sazbou 3 % ročně. Navíc *KB* přidávala každý rok prémii ve výši 333 Kč, pokud majitel konta prokazoval, že je studentem vysoké školy.

Se začátkem školního roku 1997/98 *ČS* seznámila veřejnost se svými novými produkty pro mládež, především pro studenty. Účet **Sporojunior** otvírala pro mladé klienty ve věku od 15 do 18 let. Měl rysy spořicího účtu, vklady a výběry byly omezeny na 20 tis. Kč za měsíc a dal se k němu sjednat termínovaný vklad včetně revolvingu. Pokud byl majitel účtu studentem střední školy s průměrem lepším než 1,5 , úročil se vklad zvýhodněnou sazbou. K účtu byla vydávána platební karta a většinu poplatků souvisejících se správou účtu si Spořitelna neúčtovala. Navíc každý rok probíhalo slosování a deset majitelů Sporojuniora si tak přišlo na nemalých 250 tis. Kč. Studentům vysokých škol nabízela *ČS* účet **Sporostudent**, ke kterému také vydávala platební kartu. Po vzoru *KB* každoročně připisovala prémii – 400 Kč, na konci studia však přidala odměnu 10 tis., jestliže student absolvoval s červeným diplomem. Novinkou bylo zavedení možnosti kontokorentu na účtu ve výši 10 tis. Kč bez ručitele.

5.1.2 Doprovodné služby k depozitním produktům

Zavádění nových technologií do bankovních služeb dalo vzniknout novému způsobu komunikace mezi klientem a bankou – *přímému bankovníctví*. To umožnilo i menším bankám vstoupit na trh retailového bankovníctví, na kterém doposud dominovaly velké banky s rozsáhlou sítí poboček. Pro velké banky mělo přímé bankovníctví zase tu výhodu, že pobočky mohly omezit svoji činnost jen na poskytování služeb vyžadujících komplikovanější obsluhu (poradenství, získání úvěru, operace na kapitálovém trhu apod.) a jednoduché transakce přenechat levnějším komunikačním kanálům.

Některé z bank již v roce 1995 nabízely tzv. home banking (viz výše), systém však nepracoval ideálně a pro běžné uživatele byl poněkud komplikovaný. O rok později, v roce 1996, pokrokovější peněžní ústavy umožnily svým klientům kontrolovat účty po telefonu (zatím jen pasivně)⁴⁴. Hlavního rozkvětu se přímé bankovníctví (p.b.) dočkalo od roku 1998, kdy začala na českém retailovém trhu působit **Expandia banka**. Svoje služby poskytovala výhradně prostřednictvím nástrojů p.b., jejími distribučními kanály byl telefon, fax a internet. Její klienti tak mohli mít odkudkoliv nepřetržitou kontrolu nad vlastními financemi. Před ostatními bankami si Expandia banka díky své specializaci na p.b. udržovala v tomto oboru po dlouhou dobu náskok.

Počínaje říjnem 1998 zprovoznila KB pro širokou veřejnost služby telefonního bankovníctví, založeného na aktivní komunikaci zákazníka s telefonním bankéřem. *Expresní linka* umožňovala kdykoliv bezplatně získat informace o účtech a na nich provedených transakcích, zadat jednorázový či trvalý platební příkaz, zřídit termínovaný účet, informovat se o nových produktech banky atd. Podmínkou pro přístup k Expresní lince bylo zřízení žirového účtu a uzavření smlouvy o využívání telefonního bankovníctví. Pro poskytnutí služeb této linky v daném měsíci zdarma bylo nutné dodržet průměrný zůstatek na běžném účtu aspoň 30 tis. Kč (od poloviny roku 1999 20 tis.). Nový typ žirového účtu **Expreskonto** obsahoval telefonní bankovníctví standardně.

⁴⁴ Hlasový informační systém KB fungoval od roku 1995.

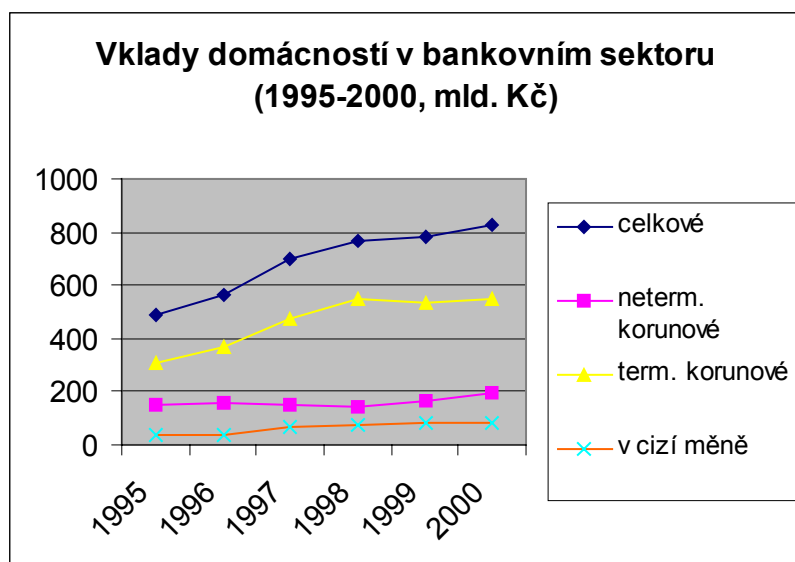
Etapa konsolidace bankovního sektoru, započatá v polovině 90. let a zkomplikovaná hospodářskou krizí v předchozích dvou letech, dospívala v roce 1999 a 2000 ke svému zdárnému konci. Probíhaly četné fúze a akvizice, do velké části bank vstupoval **zahraniční kapitál** (viz ČSOB a KBC Bank, ČS a Erste Bank, Agrobanka a GE Capital Bank atd.). Banky v poslední fázi privatizace očišťovaly své úvěrové portfolio od špatných úvěrů, a vytvářely proto vysoké rezervy a opravné položky (KB, IPB), které jim srážely hospodářské výsledky do záporných hodnot. Výjimkou byla ČSOB, která se díky obezřetné úvěrové politice stabilně držela v černých číslech (a nikterak nízko). Velké účetní ztráty zato vykazovala ČS a KB (za rok 1999 -5 mld., resp. -9,8 mld. Kč).

V roce 2000 však většina bank hospodařila již se ziskem, velké banky nevyjímaje. Alespoň v prvním pololetí. Otázkou zůstává, nakolik byl zisk deklarovaný IPB výsledkem šikovných účetních machinací. Každopádně nucená správa, kterou v ní v červnu 2000 zavedla ČNB, značně zčeřila vody finančních trhů. Jednička na trhu klientských depozit, ČS (byť se její náskok před KB a ostatními bankami zmenšoval), se najednou musela o svoji pozici začít obávat. Po **převzetí IPB** (3. místo v klientských vkladech) ČSOB (4. místo) se lídrem trhu s potenciálem 409 mld. Kč vkladů mohla stát právě ČSOB. Ale nestalo se tak. I když se stát zaručil za vklady zkrachovalé IPB, mnoho klientů (celkem pochopitelně) převedlo své vklady jinam. Nejzdravější česká banka – ČSOB – se i tak posunula se na druhé místo, těsně (k 31.12.2000 rozdíl asi 5 mld. Kč vkladů) za ČS, a její expanze do retailového bankovníctví, podporovaná novým vlastníkem (KBC Bank), dostala nový impuls.

Primární vklady v ČSOB rostly velmi rychle – kolem 20 % ročně. (Zhruba stejným růstem se mohla pochlubit IPB, dokud ještě existovala.) Nejrychleji rostoucí bankou však byla Expandia banka, což potvrzovalo velký zájem klientů o služby přímého bankovníctví. Její internetový *Klientský systém*⁴⁵ získal ocenění Produkt roku 99 v kategorii "e-commerce", EB otevírala téměř tisíc nových účtů měsíčně. Dynamicky se vyvíjely i vklady dalších menších bank, např. u GE Capital Bank, která registrovala nevídaný zájem o žirový účet *O.K.O.* Na opačném konci stály ČS a KB, jimž do pádu IPB vklady ubývaly. Od druhé poloviny roku 2000 začala depozita růst také jim, a to i díky nové technice prodeje služeb – balíčků (viz 5.2.2).

⁴⁵ Expandia banka uvedla v roce 1999 zajímavou službu "*demo-banka*", kde si zájemci o přímé bankovníctví mohli vyzkoušet tyto služby v plném rozsahu "nanečisto".

Ve struktuře depozit pokračoval z předchozích let **nárůst termínovaných vkladů** (především krátkodobých) ⁴⁶, přestože průměrné úrokové sazby (na korunových) klesly koncem roku 2000 až na 4 %. Pokračoval též odklon od akumulace volných peněžních prostředků v bankách – mírný růst vkladů na viděnou v předchozích letech byl dán zvyšováním depozit v cizích měnách, jinak korunové netermínované vklady vytrvale klesaly, případně stagnovaly (viz graf 5.2). Lidé dávali přednost držbě oběživa, protože se jejich životní standard a tím i spotřebitelská poptávka zvyšovaly. Z bankovních produktů měli zájem jen o ty nejvýnosnější. Značnou popularitu proto získávalo stavební spoření. Mimo vysokých výnosů k tomu přispíval i fakt, že jeho princip byl prakticky každému srozumitelný. V roce 2000 (v 8. roce existence s.s. v ČR) šest stavebních spořitelén působících na našem trhu mělo již přes 3,6 mil. klientů, jejich vklady přesáhly 110 mld. Kč.



Graf 5.2 – Vývoj vkladů domácností v letech 1995-2000
Pramen: ČNB

V retailovém bankovníctví sílil konkurenční boj, v němž zavedené banky (ČS a KB) musely hájit své pozice proti novým dravým hráčům. Na trhu přibývaly nové produkty a služby, až se situace pro "normálního" klienta stávala nepřehlednou. Proto některé agentury začaly v této době mapovat nabídku produktů, porovnávat je a vybírat z nich ty "nejlepší". V různých anketách se vyhlašovaly banky roku, účty roku, atd. K serióznějším průzkumům patřil např. ten, který v červnu 2000 provedla společnost Andersen Consulting. Zkoumala v něm podrobně **kvalitu služeb** v pěti největších bankách na českém trhu – ČS, KB, IPB, ČSOB a GEBCB. Paradoxně z tohoto průzkumu vyšla relativně nejlépe IPB, které již "zvonila hrana". Podobné průzkumy prováděly také banky samy (ve vlastním zájmu) formou tzv. *mystery*

⁴⁶ Klienti začali ve větší míře využívat také alternativních finančních produktů – penzijního připojištění, podílových fondů (kolektivního investování) apod., jejich popis ale zasahuje nad rámec této práce.

shopping (anonymní předstíraný nákup služeb). Tyto akce vcelku shodně odhalovaly velkou slabinu bank – neschopnost informovat (potenciální) klienty o svých aktivitách. Mezi veřejností zatím probíhaly nejrůznější výzkumy oblíbenosti bank, za zmínku stojí průběžná šetření Institutu pro výzkum veřejného mínění (IVVM). Uskutečňovala se od října 1996 a vycházelo v nich najevo, že nedůvěra občanů k finančním institucím má stoupající tendenci. V červenci 2000 nedůvěřovalo bankám a finančním institucím 79 % (!) občanů.

5.2.1 Nabídka depozitních produktů

1.1.1999 byla v zemích EU zavedena (zatím bezhotovostně) nová měna – euro. Tato událost pro banky znamenala mimo jiné nutnost poskytovat vedení nových devizových účtů (euro-úctů) a v případě zájmu klienta i konverze účtů ve stávajících měnách na novou společnou měnu. I když v ČR euro zavedeno nebylo, musely se i "české" banky připravit na realizaci mezinárodních plateb v eurech vlivem potřeby zahraničního obchodního styku. Téměř všechny tuzemské banky tak od ledna 1999 vedly **euro-účty**, a to běžné i termínované, pro právnické i fyzické osoby. Některé banky zakládaly tyto účty zdarma (např. KB, IPB), nabídka však byla buď časově nebo jinak omezena (na první euro-účet, na fyzické osoby apod.). *Moravia banka* úročila vklady na běžných euro-účtech 1,9 %, přičemž min. vklad byl stanoven na 100 EUR a min. zůstatek na 10 EUR. Minimální vklad na termínované účty činil 500 EUR, úročení záviselo na délce vkladu. *Moravia banka* nabízela i termínované revolvingové euro-účty a účty s individuálním termínováním. Dle očekávání byla již v prvních týdnech roku 1999 po účtech v eurech velká poptávka (v březnu jich ČS evidovala přes 100 tis.), většina z euro-úctů ale nebyla nově zakládáných, nýbrž převedených z devizových účtů.

Od ledna 1999 začala *ŽB* v souvislosti s rozšiřováním svých služeb pro veřejnost nabízet krátkodobé **spořicí účty**. Mohli si je nechat zřídit majitelé běžných účtů, výpovědní lhůta činila od jednoho týdne po šest měsíců. K jednomu běžnému se dalo založit i více spořicíh účtů, vždy však musely mít různou výpovědní lhůtu. Úročení probíhalo čtvrtletně, *ŽB* později nabízela vedení spořicíh účtů i v jiných měnách, včetně eura.

Začátkem roku 1999 obohatila *ČSOB* spektrum svých depozitních produktů o přijímání **depozit na pevný termín**. Výše úločky nebyla omezena, banka přijímala vklady v českých i slovenských korunách. Minimální vklad v SKK byl 25 tis. a úroková sazba výrazně

převyšovala sazbu pro účty vedené v CZK – např. vklad ve výši 7,5 mil. Sk na jeden měsíc byl úročen 11,35 % (p.a.), zatímco obdobný vklad v českých korunách jen 6,5 %.

Ve stejné době *KB* rozšířila nabídku svých produktů po internetu. Konto **Gaudeamus** si studenti vysokých škol mohli zřídit nyní také **on-line**. Do dvou dnů od vyplnění žádosti na webových stránkách banka účet založila a klient se pak dostavil pouze k podepsání smluvních dokumentů. Jak *KB*, tak *ČS* a *IPB* registrovaly o "svá" studentská konta ze strany mladých lidí mimořádný zájem. Ke konci roku 1999 jich *KB* vedla 26 tis., *IPB* 20 tis., a *Spořitelna* 64 tisíc.

ČS v roce 1999 pokračovala v úsilí přilákat mladé klienty. Majitelům účtů *Sporojunior* a *Sporostudent* začala vydávat na přání – bezplatně – Kartu mládeže EURO 26. Pro nejmladší klienty uvedla v říjnu **Dětskou vkladní knížku**. Kromě úroků mohli majitelé této vkladní knížky při dovršení 6, 15 a 18 let věku a splnění jednoduchých podmínek získat finanční prémii. Pokud si knížku založili do konce října ("měsíce spoření"), připsala jim *Spořitelna* navíc ještě bonifikaci ve výši 1 % z prvního vkladu.

GE Capital Bank, poté co převzala a revitalizovala *Agrobanku*, přišla koncem roku 1999 s tzv. **intelligentním účtem**. Fungoval na základě parametrů zadaných klientem, podle kterých se optimalizoval vztah mezi jeho běžným účtem, spořicí účtem a platební kartou. Klientovi účet poskytoval větší flexibilitu při řízení jeho likvidity, v případě potřeby mohl kdykoliv čerpat úvěr. S podobnou nabídkou se v polovině roku 2000 ozvala *KB*, když **upravila** dosavadní **Expreskonto** o možnost poskytnutí povoleného nezajištěného debetu. Zároveň svým klientům nabízela automatické převedení nadměrného zůstatku peněz z *Expreskonta* na vybraný výše úročený účet. *KB* dále snížila poplatky u nejčastěji užívaných služeb (zadávaní trvalých příkazů a povolení k inkasu dokonce zdarma) a cenově zvýhodnila používání *Expresní linky* – to vše ovšem pouze na čtvrt roku. Nabídku uzavírala mezinárodní platební karta typu *InterCard* (EC/MC nebo VISA), jež byla první rok k *Expreskontu* zdarma.

5.2.2 Balíčky depozitních produktů

Od konce 90. let se v bankovních službách prosazoval nový trend, vycházející z metody *cross-selling*. Banky na českém trhu tak začaly v rámci jedné smlouvy a za jediný měsíční paušální poplatek nabízet více produktů, tzv. *balíčky*. Základem byl zpravidla běžný účet, na který navazovaly další služby (nejčastěji termínovaný vklad, kontokorentní úvěr, vydání

platební karty nebo přímé bankovníctví), jichž klienti mohli využívat za výhodnějších podmínek, než kdyby si je pořídili samostatně. Postupem času se v balíčcích objevily i služby elektronického bankovníctví (řízení účtu prostřednictvím internetu, mobilního telefonu atd.).

Mezi prvními, kdo nový přístup ke klientům začali praktikovat, byla *KB*. Ještě v roce 1998 představila hned dva balíčky **A-konto** a **B-konto**. Oba to byly účty žirového typu, úročily se vyšší úrokovou sazbou než obvyklé běžné účty a mohla k nim být vydána platební karta nebo šeková knížka. A-konto navíc zahrnovalo zadávání vybraných platebních příkazů poštou, faxem nebo telefonem, k účtu majitel obdržel i speciální identifikační kartu (*kartu optického klíče*). Do balíčků lze zařadit rovněž výše zmíněné *nové Expreskonto KB*.

Balíčky *IPB* (určené pro nepodnikající fyzické osoby) **Privátní TOP konto**, **Privátní konto** a **Studentské konto** v sobě mimo jiné soustřeďovaly vedení spořicího (termínovaného) účtu, na který bylo možno jednorázovým trvalým příkazem převádět z běžného účtu částky přesahující stanovenou mez. Za výhodných úrokových podmínek se dal čerpat i kontokorentní úvěr. Pro zřízení Privátního konta (Privátního TOP konta) bylo nutné na účet měsíčně poukazovat alespoň 10 tis. Kč (15 tis.). Běžný účet *IPB* úročila v červenci 1999 u Privátního TOP konta 5 %, u Privátního konta 3 % (od určité výše zůstatku). V únoru 2000 zvýšila úročení nejnižších zůstatků do 25 tis. Kč na Privátním kontě o 0,5 procentního bodu na 1,5 % ročně. Ani *ČSOB* nezůstala v uvádění balíčků pozadu. Provádění základních finančních operací za výhodnějších podmínek spojila do **Konta Kompakt**. Po převzetí *IPB* její Privátní konta nahradila Osobními konty.

GE Capital Bank od května 2000 nabízela Flexikonto, balíček produktů s poplatkovými zvýhodněními: běžný korunový účet žirového charakteru, spořicí účet a časově neomezená půjčka FlexiKREDIT (formou přečerpání). Na běžném účtu byl podobně jako u *IPB* udržován zůstatek podle přání klienta, peníze které jej překročily automaticky přecházely na spořicí účet. Naopak pokles zůstatku na běžném účtu pod limit stanovený klientem byl vyrovnáván převodem ze spořicího účtu. Součástí balíčku byla i mezinárodní platební karta (Maestro nebo Eurocard/MasterCard), doplněná řadou doprovodných služeb a pojištění.

5.2.3 Doprovodné služby k depozitním produktům

Za účelem snížení provozních nákladů se banky snažily motivovat své klienty k většímu využívání moderních způsobů komunikace. Proto cenově zvýhodňovaly bezhotovostní

platební styk, zpočetňovaly automatizovaná platební místa a zaváděly nové kanály přímého bankovníctví. Standardem se staly služby aktivního komunikace s bankéřem po telefonu 24 hodin denně, peněžní ústavy dále zjednodušovaly a zpřehledňovaly uživatelské prostředí na internetu a zdokonalovaly zabezpečení "on-line bankingu". Ze strany klientů byl o p.b. zájem, jelikož bylo rychlé a pohodlné, záleželo však na jejich důvěře v konkrétní nástroj výměny informací s bankou.

Rozmach mobilních telefonů v sobě skrýval další možnosti pro rozvoj přímého bankovníctví – proto *Expandia banka* přišla se službou GSM Banking, umožňující poskytovat bankovní služby v mobilní síti GSM. Po *Expandia bance* spustila v prosinci 1999 službu **GSM Banking** také *IPB*. Její klienti tak dostali možnost kontrolovat své běžné účty a zadávat příkazy k úhradě prostřednictvím mobilních telefonů sítě GSM Paegas⁴⁷. Platební příkazy bylo možné zadávat standardním způsobem nebo v režimu on-line, v němž transakce (odepsání peněz z účtu uživatele GSM Banking a připsání na účet příjemce) probíhaly v reálném čase. On-line režim dále umožňoval informovat se o zůstatku na účtu a o aktuální historii účtu v rozsahu deseti posledních operací. Veškeré odpovědi banky byly klientovi zasílány zpět na mobilní telefon jako SMS zpráva, na požádání též v rozšířené podobě do e-mailové schránky. Na začátku roku 2000 *IPB* zavedla GSM Banking i pro klienty *Poštovní spořitelny* k účtům *Postžiro*, *Postkonto* a *Junior*. Od té doby bylo možné tuto službu využít také na obsluhu spořicíh účtů a termínovaných vkladů.

Nejúspěšnější bankou v GSM bankovníctví na českém trhu ovšem byla *GE Capital Bank*. Při příležitosti otevření "GSM Banky" uvedla speciální nabídku, v níž měli klienti možnost získat zdarma mobilní telefon. *GE CB* se na tento druh přímého bankovníctví zaměřila a za 3 měsíce měla už 69 tis. klientů GSM Banky, což byla více než polovina všech uživatelů GSM bankovníctví v ČR. Prudký nárůst uživatelů však registrovaly všechny banky poskytující tento typ služeb. Z dalších přímých přístupů k účtu lze jmenovat například **Wap banking** (taktéž prostřednictvím mobilního telefonu) uvedený *ČSOB* v roce 2000 v pasivní podobě (*Expandia banka* umožňovala i zadávání platebních příkazů a zřizování termínovaných vkladů). *ČSOB* dále informovala o zůstatcích na účtech pomocí svých **bankomatů**, klienti se dozvěděli aktuální stav při každém výběru hotovosti – byl vytištěn na stvrzenku. V červnu 2000 *KB* rozšířila služby *Expresní linky* o zasílání informací o zůstatku na účtu prostřednictvím SMS zpráv. Klient si mohl zvolit den a hodinu, kdy mu byla zpráva zasílána, službu *KB* poskytovala zdarma.

⁴⁷ Dnes T-Mobile.

6 Vývoj depozitních produktů od roku 2001

V tomto období se bankovní trh v ČR stabilizoval, poměry na něm se dále přibližovaly vyspělým bankovním systémům v západních zemích. V rámci probíhajících příprav na vstup do EU bylo nutné **zrušit anonymní formy vkladů**⁴⁸. Proto již v roce 1999 vyšla novela občanského zákoníku⁴⁹ o zrušení institutu vkladních knížek a vkladních listů na doručitele, případně jiných podobných vkladů. Tyto vklady přestaly existovat k 31.12.2002 (poté běžela desetiletá lhůta, během níž ještě mohlo být s vkladem disponováno, nebyl však už úročen), od tohoto data se dalo ukládat pouze na jméno. Banka vedoucí nejvíce anonymních vkladů – ČS⁵⁰ – zahájila přípravy na postupné změny v.k. na doručitele v roce 2000. Klienti si mohli převést svoje prostředky na jiné vkladové a investiční produkty z nabídky Finanční skupiny ČS (termínované vklady, podílové listy fondů SIS, stavební spoření, kapitálové životní pojištění apod.), nejčastěji využívali převedení na vkladní knížku na jméno.

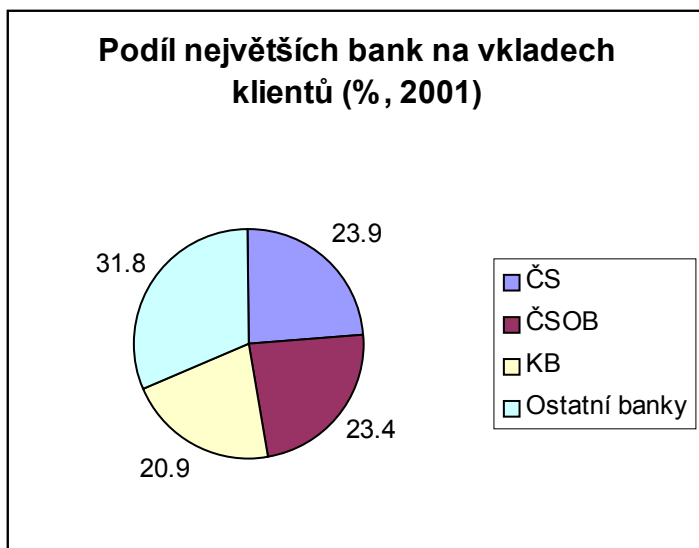
6.1 2001 – 2002

V roce 2001 se završil proces privatizace českých bank, to když Société Générale odkoupila rozhodující podíl v KB. V tu dobu KB držela pětinový podíl na trhu vkladů individuální klientely (3. místo, viz graf 6.1) a retailové bankovníctví bylo hlavním předmětem její činnosti. Druhý největší podíl (23,4 %) na vkladech klientů v bankách hájila ČSOB. Po spojení s IPB profitovala ze synergických efektů v oblasti křížového prodeje i v oblasti nákladů. Protože se obě banky předtím věnovaly rozdílným skupinám klientů (ČSOB se více orientovala na podnikovou klientelu), jejich spojení dalo základ pro univerzální banku s kompletní škálou služeb. V říjnu 2001 se sloučila Bank Austria Creditanstalt CR a HypoVereinsbank CZ, čímž vznikla (podle bilanční sumy) čtvrtá největší banka na českém trhu – **HVB Bank**. I ona usilovala o zvětšení svého podílu na klientských depozitech a tuto snahu potvrzovala uváděním nových produktů pro drobnou klientelu. Stejně tak činila ŽB, která v srpnu 2002 změnila majitele – stala se jím italská skupina UniCredito Italiano.

⁴⁸ "Harmonizace našeho práva s právem EU vyžaduje mimo jiné odstranění anonymních bankovních účtů. Jde o účty, které vzbuzují obavy tím, že umožňují zachovat anonymitu jejich majitele, a tudíž převody peněžních částek bezhotovostním způsobem mohou zastírat původ peněz." (Liška P. *Soumrak pro vkladní knížky?* Bankovníctví č. 1/2000, s. 10)

⁴⁹ Zákon č. 61/1999 Sb.

⁵⁰ V polovině roku 2000 ČS evidovala téměř 8 mil. vkladních knížek, z toho počet knížek na doručitele se pohyboval v řádech statisíců (okolo 1,1 mil., odhady jejich přesného počtu se lišily).



Graf 6.1 – Procentní podíl tří největších bank na klientských vkladech

Pramen: Machala K., *Velká trojka ovládá polovinu až dvě třetiny trhu*, Bankovníctví č. 6/2001, s. 16.

Relativně stabilní úroveň inflace v předchozích měsících vedla ČNB k tomu, že v únoru 2001 snížila klíčové úrokové sazby. Přesto tento její krok nebyl očekáván, neboť prostor pro **snížení sazeb z termínovaných vkladů** (zákonitě muselo následovat) byl již velmi omezený, reálné úrokové sazby na těchto vkladech dosahovaly nulových až záporných hodnot. Dalším překvapením proto bylo opětovné snížení klíčových sazeb na konci ledna 2002, jež dále snížilo úročení termínovaných účtů u komerčních bank. Celkové vklady domácností však rostly i nadále – v polovině roku 2002 výše netermínovaných činila 267,3 mld., termínovaných 594,8 mld. Kč. Meziročně poklesly pouze vklady v cizích měnách (o 5,7 %, příčinou silný kurz koruny).

Forma vkladů obyvatelstva se začínala pomalu měnit. V důsledku nízkých úrokových sazeb na klasických spořicíh účtech rostl **podíl investic** na celkových úsporách domácností. Lidé své peníze přesouvali do výnosnějších, přitom stále poměrně bezpečných, nástrojů kapitálového trhu. Stoupala tak poptávka po alternativních formách spoření, které nabízely dceřinné společnosti bank, největší zájem byl o životní pojištění, produkty podílových fondů a kapitálové životní pojištění. Pokračoval také růst poptávky po stavebním spoření, začátkem roku 2001 mělo platnou smlouvu uzavřeno skoro 3,7 mil. klientů. Na začátku roku 2002 stavebně spořilo už 42 % obyvatel, vklady na tomto typu spoření představovaly plnou šestinu (133 mld. Kč) jejich úspor. Největší stavební spořitelnou byla Českomoravská S.S. Ta v roce 2002 uvedla program (produktový balíček) *Fox Plus 2002*, který kombinoval stavební spoření s úrazovým a cestovním pojištěním, určen byl pro zákazníky do 31 let.

6.1.1 Nabídka depozitních produktů

Od února 2001 **rozšířila** *GE Capital Bank* balíček bankovních produktů **Flexikonto** o možnost získat za zvýhodněných podmínek služby telefonního a GSM bankovníctví. Flexikonto tak zahrnovalo komplexní péči o finanční potřeby klientů: běžný účet (s kontokorentem), spořicí účet, revolvingový termínovaný vklad, mezinárodní platební kartu, penzijní připojištění a nově i nástroje přímého bankovníctví – *Telefon Banku* a *GSM Banku*. Navíc od dubna mohli všichni klienti GE CB využívat služeb Telefon Banky zdarma, banka si neúčtovala žádný poplatek ani za aktivaci této služby. Nedlouho potom GE CB přišla na trh se třemi novými balíčky. Jejich základem byl běžný účet a platební karta (mezinárodní), další produkty v balíčku si již klienti volili podle toho, jestli měli zájem spíše spořit nebo si vzít úvěr. Jednotlivá menu obsahovala i produkty "třetích stran", např. stavební spoření, penzijní připojištění, úvěrové karty nebo životní pojištění.

U příležitosti svých třetích "narozenin" vytvořila *eBanka* nové finanční programy na on-line bázi. Veřejnosti je představila v květnu 2001. Každému svému klientovi připravila **individuální komplex produktů** přizpůsobený jeho konkrétním požadavkům. Na Osobní účet mohl navázat hypoteční úvěr, stavební spoření, penzijní připojištění, životní pojištění i obchodování se zahraničními podílovými listy. Důraz při sestavování balíčku byl kladen na aktivní řízení financí klienta, aby kombinací různých finančních produktů bylo dosaženo maximálního zhodnocení prostředků v krátkém i dlouhém časovém období.

V druhé polovině roku 2001 obohatila *KB* produktový balíček **Expreskonto** o nové služby Expresní linky. Těmi byly produkty dalších členů finanční skupiny KB – Investiční a kapitálové společnosti, Penzijního fondu a Komerční pojišťovny. Majitelé Expreskonta tak mohli přes telefonního bankéře nejen provádět standardní operace na účtech, ale i využít investičního poradenství a jiných služeb. Aniž by museli navštívit pobočku, mohli investovat do podílových fondů IKS, uzavřít smlouvu o penzijním připojištění nebo pojistnou smlouvu. V listopadu KB doplnila o služby svých dceřinných společností⁵¹ taktéž balíček **Ideal**. Ten existoval od května a od té doby si ho pořídilo asi 44,5 tis. klientů KB.

Počátkem listopadu 2001 vstoupila na český retailový bankovní trh **ING Bank** zajímavou nabídkou **Oranžového konta**. Šlo o depozitní produkt spořicího charakteru určený fyzickým osobám. Prostředky na kontě byly dostupné bez jakékoliv výpovědní lhůty, vklady a výběry se prováděly po telefonu přes kontaktní centrum ING. V porovnání s podobnými produkty

⁵¹ Výše uvedených a Všeobecné stavební spořitelny.

jiných bank bylo Oranžové konto úročeno výrazně vyšší sazbou – 4,2 % ročně při aktuálním zůstatku vyšším než 10 tis. Kč⁵². Stalo se tak nejvýše úročeným depozitním produktem bez výpovědní lhůty na českém bankovním trhu. Další znatelnou výhodou bylo, že klienti nemuseli platit žádné poplatky za zřízení ani za vedení účtu, dokonce ani za uskutečněné transakce (!). Během listopadu si Oranžové konto otevřelo více jak 2000 klientů, v únoru 2002 ING evidovala už 6000 účtů se souhrnným zůstatkem téměř 1 mld. Kč.

Několik měsíců před hotovostním zavedením jednotné měny v dvanácti členských zemích EMU nabízela ŽB veřejnosti **běžný účet v eurech**. Na účet bylo možné složit všechny bankovky nebo šeky znějící na národní měny zemí eurozóny, jejichž platnost končila s nástupem eura, ŽB přitom nepožadovala žádný minimální vstupní vklad. Pro veřejnost euro-účet představoval levnější a pohodlnější alternativu k prodeji valut či šeků ve směnárnách, které si obvykle za tyto transakce účtují nemalé poplatky. Běžný euro-účet ŽB byl založen a veden bezplatně, obsluhovat se dal prostřednictvím telefonu či internetu a banka k němu vydávala (mezinárodní) platební kartu. Také ČSOB zakládala euro-účty pro převod dvanácti "končících" měn zdarma. Současné účty vedené v některé z těchto měn automaticky bezplatně konvertovala do eura pevným přepočítacím koeficientem dle pravidel EMU⁵³.

V březnu 2002 nabídla *GE Capital Bank* svým klientům produkt **GENius**. Jeho základem byl běžný účet s kontokorentem a pravidelným měsíčním výpisem. S účtem bylo možno manipulovat po telefonu či internetu (včetně placení nákupů na internetu), náležela k němu i vlastní personalizovaná internetová stránka s e-mailovou schránkou. To vše za jednotný měsíční poplatek 50 Kč, založení GENia probíhalo bezplatně. Klientům, kteří si pořídili tuto službu, GE CB navíc dala příležitost získat za výhodných podmínek počítač na splátky. GENius za první rok své existence zaznamenal pozoruhodný úspěch. Založilo si jej na 90 tis. klientů, kromě toho byl oceněn "Účet roku 2002" v soutěži MasterCard Banka roku.

V druhém čtvrtletí 2002 se klienti *HVB Bank* dočkali nových služeb v balíčku **Konto Komfort**. Jednou z nich, kterou měli k dispozici také k jiným typům účtů, bylo internetové bankovníctví Online Banking. Nově obsahovalo i provádění plateb do zahraničí. HVB Bank myslela i na klienty preferující rozložení financí do několika měn. Pro ně bylo určeno rozšířené Konto Komfort Global, zahrnující vedení devizových účtů v EUR a v USD.

⁵² V důsledku snížení základních sazeb ČNB na začátku roku 2002 musela ING snížit úrokovou sazbu Oranžového konta na stále ještě bezkonkurenční 3,5 %.

⁵³ Tuto službu poskytovalo více bank (i ČS, KB atd.). K 1.1.2002 vedla nejvíce euro-úctů ČSOB (skoro 200 tis.), pak KB (167 tis.), ČS (76 tis.).

Ve stejné době *ČSOB* zřídila specializovaný útvar Private Banking na obsluhu movitější soukromé klientely. V rámci produktů **Zlaté Konto** a **Privátní Portfolio** nabízela komplexní bankovní služby, zejména produkty s vysokou přidanou hodnotou jako je investiční poradenství při správě finančních aktiv. Minimální hodnota finančních aktiv potřebných k možnosti využít tyto služby činila 1 nebo 5 mil. Kč podle druhu produktu. Klienti byli obsluhováni osobními bankéři ve zvláštních prostorách se samostatným vstupem. Aniž by klienti museli vážit cestu na jiná pracoviště banky, bankéři jim mohli zprostředkovat i ostatní produkty a služby *ČSOB* mimo nabídku Privátního Bankovníctví.

Se změnou firemní identity v říjnu 2002 se *KB* začala více angažovat v retailovém bankovníctví. I ona nabídla svým klientům služby osobních bankéřů, na rozdíl od *ČSOB* však každému z nich, nejen těm majetným. Větší orientaci na drobné zákazníky *KB* dále potvrdila novými produkty, které v třetím čtvrtletí uvedla na trh. Prvním z nich byl balíček **Perfekt Konto**. Za 55 Kč měsíčně se klientům dostalo vedení účtu, platební karty, kontokorentu a telefonní a SMS bankovníctví, rovněž měli možnost využít životní pojištění.

Raiffeisenbank pro své klienty připravila novinku s názvem **Kompletkonto**. Jednalo se o osobní účet se službou automatického spoření volných finančních prostředků. Bylo možno ho spravovat pomocí internetu, mobilního telefonu nebo pevné telefonní linky. Nezbytnou součástí byla možnost kontokorentu a vydání platební karty. Všechny tyto služby banka poskytovala za jediný měsíční poplatek, jako v předchozím případě *KB*. *RBCZ* taktéž nabízela dodatečné služby za cenově výhodných podmínek.

6.1.2 Doprovodné služby k depozitním produktům

Přímé bankovníctví v této periodě pokračovalo ve své **expanzi**, telefonní bankovníctví se stalo téměř normou, a totéž se očekávalo v příštích letech od internet bankingu. *eBanka* (dříve *Expandia* banka) usilovala o udržení pozice lídra trhu internetového bankovníctví, proto inovovala a zjednodušila svůj klientský systém a všechny přímé komunikační kanály poskytovala zdarma. Postupně však ztrácela svůj náskok před ostatními bankami⁵⁴. Jediné, co mohla v této době nabídnout navíc, bylo on-line zpracování příkazů, jež ale dokázala ocenit pouze určitá skupina klientů. Této skutečnosti si *eBanka* byla vědoma – trochu pozměnila definici svého cílového klienta: "Ten pochází ze střední a vyšší příjmové vrstvy a vyznává

⁵⁴ V březnu 2002 poskytovalo v ČR služby internetového bankovníctví už 10 bank.

aktivní životní styl. Náš systém nemá význam pro někoho, kdo učiní jednu dvě operace měsíčně, ale pro toho, kdo aktivně pracuje se svými finančními prostředky." ⁵⁵

Ostatní peněžní ústavy také začaly nabízet internetové bankovníctví zdarma (Internetbanking Raiffeisenbank, Netkonto ŽB), nebo změnou poplatků zvýhodňovaly jeho využívání (ČS, GE CB). K 1.1.2002 ČS dokonce zvýšila poplatky za podání příkazu u přepážky o 50 % (z 20 na 30 Kč). Přímé bankovníctví však mělo být jen alternativou k "fyzickému", banky nechtěly vytlačit klient od přepážek úplně – to ani není možné. A tak **rozšiřovaly přístupové cesty** k účtům o další způsoby, dostupné přímo na pobočkách. ČS zavedla v roce 2001 tzv. *sběrné boxy* k samoobslužnému předávání platebních příkazů. V polovině roku jejich prostřednictvím bylo realizováno téměř 60 % všech příkazů na pobočkách ČS. ČSOB zase instalovala ve svých pobočkách samoobslužné informační zóny (do konce roku 2002 měly být na 112 ze 185 prodejních míst).

Důvěra klientů českých bank v kanály přímého bankovníctví pomalu, ale jistě, stoupala. Drtivá většina z nich sice stále upřednostňovala k manipulaci s účtem osobní kontakt (dle výzkumu agentury AISA z prosince 2001 přes 97 %; minimálně jednou měsíčně navštěvovalo svou banku 64 %), tento způsob se jim však začínal prodražovat. Banky se pro podpoření důvěry v přímé bankovníctví snažily své zákazníky přesvědčovat o dobré ochraně dat a vysoké míře bezpečnosti transakcí.

6.2 Od 2003

V 1. pololetí roku 2003 zisky bank na českém trhu meziročně trochu poklesly, nicméně i tak byly vyšší než za celý rok 2000. Příčinu nižší ziskovosti lze hledat v opakovaném snižování úrokových sazeb na mezibankovním trhu. To se přeneslo do **minimálních úrokových sazeb** z termínovaných vkladů, na kterých váha času prakticky vymizela. Nyní ani tolik nezáleželo na délce, jako spíše na velikosti vkladu. Zákazníci se tak více zajímali o alternativní produkty, a banky, než aby uváděly nové, více rozšiřovaly stávající produkty (např. o pojišťovací služby). S jistou dávkou cynismu řečeno, do této situace jakési "oživení" přinesl pád *Union Banky* (UB).

Reakce bank na tuto neradostnou událost se rozcházely. Vlastně lze podle nich banky rozdělit do dvou skupin: na ty, které okamžitě přišly se speciálními nabídkami pro postižené klienty

⁵⁵ "V jednoduchosti je síla", rozhovor s R. Mentlíkem, gen. ředitelem eBanky, Bankovníctví č. 4/2001, s. 30.

UB a na ty, jež se tvářily, že se jich to vůbec netýká. Těžko soudit, která reakce byla "správnější". Jisté je, že zvýšený příliv nových klientů zaznamenaly téměř všechny banky. K těm, které přišly se **speciálními nabídkami** patřila ŽB, GE CB, ČSOB a Volksbank. ŽB nabízela otevření účtu s nulovým zůstatkem zdarma a k tomu zvýhodněný kontokorentní úvěr do 50 tis. Kč. GE CB zakládala běžný účet GENius za zvýhodněných podmínek (6 měsíců jej vedla zdarma) s možností okamžitého přečerpání do minus 20 tis. Podobnou záležitost nabízela ČSOB. Volksbank zašla dál, k půlročnímu bezplatnému vedení účtu přidala zdarma homebanking a internet banking a platební kartu Maestro za roční poplatek 66 Kč. Z bank, jejichž spektrum produktů zůstalo v dané souvislosti nezměněno, jmenujme např. ČS, KB a eBanku. ČS a KB svůj postoj odůvodnily tak, že jejich nabídka je dostatečně široká, eBanka dokonce "zvýhodněné nabídky produktů zaměřené na zoufalé klienty UB" považovala "za hyenismus"⁵⁶.

V roce 2003 banky samozřejmě upravovaly své produkty i pro nové zákazníky obecně, nejen pro klienty bývalé UB. *Citibank* zvýhodnila podmínky pro vedení termínovaných vkladů. V případě nedostatku finančních prostředků se vklad automaticky přerušil, a to bez penalizačních poplatků. Klienti, kteří měli na všech účtech u Citi uloženo více než 300 tis. Kč, nemuseli platit měsíční paušál. Ti, jejichž zůstatek přesahoval 1,5 mil., pak neplatili vůbec žádné poplatky, vyjma odchozích cizoměnových plateb. ČS v posledním čtvrtletí 2003 na přilákání nových zákazníků nabízela některé své služby týkající se správy financí zcela zdarma, na jiné poskytovala slevy. Podmínkou pro jejich získání bylo založení nového účtu či speciálního programu. Nejúspěšnější bankou v **získávání nových zákazníků** v roce 2003 se stala právě ČS s 67 tisíci novými klienty. Její pozice největší domácí retailové banky se tak upevnila, počátkem roku 2004 ČS měla celkem 5,5 mil. klientů. Kvalita jejích služeb v posledních letech také vzrostla, což dokumentovala četná ocenění jí udělená⁵⁷.

Převody vkladních knížek na doručitele v tomto období pokračovaly. Za jeden rok od zahájení nuceného převodu anonymních vkladů (začátek r. 2002) jejich objem v ČS klesl ze 120 mld. na 18,5 mld. Kč. Převod způsobil v bilanci ČS změnu, která se projevila snížením zisku o přibližně 400 mil. Kč. To bylo dáno částečným odlivem vkladů, vyšším pojištěním a rozdílnými úroky na jiných depozitních produktech, kam byly zůstatky z vkladních knížek na doručitele převedeny.

⁵⁶ Viz vyjádření P. Makovského z oddělení komunikace eBanky v: "Nečekaná příležitost", Bohuněk B., Bankovníctví č. 3/2003, s. 32.

⁵⁷ "MasterCard Banka roku 2002", "Banka roku 2003 pro ČR" v The Banker Awards 2003, "Zlatý Měšec 2003".

6.2.1 Nabídka depozitních produktů

Na trh vkladových produktů v roce 2003 vstoupila i mateřská společnost *eBanky – Česká pojišťovna*. Začala nabízet vkladové pojištění **Kombi**, spojující úročený vklad s pojištěním. Rozsah pojištění si klient určil dle svých finančních možností sám, naspořená částka se mu na konci pojištění vrátila zhodnocená o patřičný úrok. V průběhu trvání smlouvy o vkladovém pojištění bylo možné měnit rozsah pojistného krytí v závislosti na finanční situaci klienta. Ten si mohl při mimořádném nedostatku peněžních prostředků část vkladu i vybrat.

Takřka všechny velké banky na českém trhu měly ke konci roku 2003 ve své nabídce zařazeny účty pro skupinu nejmladších klientů. Dětské vkladní knížky nebo zvláštní spořicí účty pro mladistvé nabízela ČS, KB, Poštovní spořitelna, ČSOB a HVB Bank. Žádná z nich si za založení ani za vedení dětských kont neúčtovala poplatky. Dispozice s vkladem na účtu byla možná obvykle jen v přítomnosti zákonného zástupce dítěte.

ČS pro mladé do 18 let zřizovala již zmíněné dětské vkladní knížky. Jejich úročení záviselo, obdobně jako u běžných vkladních knížek, na délce výpovědní lhůty a výši uložených prostředků – od 0,5 do 1,8 % ročně. Úroková sazba z vkladů na dětských v.k. bez výpovědní lhůty činila 0,2 %. U příležitosti dovršení 6, 15 a 18 let věku ČS navíc připisovala peněžní prémii (500, 1000 a 2000 Kč), jestliže se na účtu během celého měsíce, ve kterém dítě dosáhlo stanoveného věku, nacházelo alespoň 10 tis. Kč. KB nabízela dětské konto s názvem **Beruška**. Jednotlivé vklady byly omezeny na minimálně 100 a maximálně 1000 Kč, zůstatek KB úročila sazbou 2,2 %. Vyšší úročení poskytovala pouze *Poštovní spořitelna*, která vklady na dětských vkladních knížkách zhodnocovala o 2,5 % ročně.

ČSOB nabízela poněkud odlišný produkt, tzv. **Spoření na vzdělání**. Bylo určeno dětem od 10 let, trvalo 4 roky a minimální půlroční vklad činil 3000 Kč. Úroková sazba byla 1,75 %, dále existovala možnost vyhrát 0,5 % z vkladu na účtu v každoročním slosování. V případě úspěšného absolvování prvního ročníku střední nebo vysoké školy měl majitel účtu nárok na jednorázovou prémii ve výši 5 % k datu splatnosti vkladu. *HVB Bank* zakládala vkladní knížky pro nezletilé jenom jako součást rodinného spořicího účtu **Plus**. Zůstatky úročila od 0,65 do 1,24 % ročně, vklady neomezovala, vybírat se však dalo až po dovršení 18 let věku dítěte.

7 Závěr

V prvé řadě je třeba zdůraznit, že české domácnosti po celou dobu od roku 1990 *vytrvale spořily* (a spoří), a nenechaly se od ukládání odradit ani zápornými reálnými úrokovými mírami. Vklady obyvatel za toto období tak nezaznamenaly absolutní pokles, měnila se jen jejich struktura (netermínované vs. termínované atd.) a podíl na celkových vkladech (kolísal mezi 50 a 60 %). V 1. polovině 90. let v retailovém bankovníctví dominovaly **velké banky**, které si mohly dovolit vydržovat rozsáhlou síť poboček, a které byly schopny poskytovat i ztrátové služby. Služby obyvatelstvu byly (jsou) totiž obecně nákladnější než služby podnikům (nebo jiným subjektům), protože je pro ně charakteristický velký objem malých (tudíž relativně dražších) transakcí. S nástupem přímého bankovníctví ke konci 90. let byl monopol velkých bank narušen a menší banky, které se dosud specializovaly takřka výhradně na služby movitější klientele, začaly nabízet produkty i pro "obyčejné" občany. Velké banky sice i dnes ovládají většinu trhu depozit obyvatel (kolem dvou třetin), vlivem silné konkurence však jejich pozice již není tak neochvějná, jako tomu bylo před zhruba deseti lety.

Zdaleka největší objem vkladů (prakticky veškeré) kontrolovala na začátku devadesátých let **Česká státní spořitelna** (ČSTSP, ČS). Právě proto, že jich měla moc, nestála ČSTSP o nové vklady. Neměla pro ně užití a musela je proto půjčovat na mezibankovním trhu⁵⁸. Přesto jí depozita přibývala – lidé si zvykli "ukládat do Spořitelny". S averzí ČSTSP k vkladům výrazně kontrastoval boj ostatních bank o nové klienty a zdroje (např. Komerční banka (KB), která měla vést domácí úvěrový trh a přitom neměla skoro žádné primární vklady). Čas ukázal, že boj o nové klienty, jehož ČSTSP zůstávala poněkud stranou, ostatní banky důkladně připravil pro nadcházející etapu ostré konkurence. Naopak ČS svůj nástup do boje o klienty trochu zaspala, s inovacemi přicházeli jiní. Z pasivního přístupu procitla až v roce 2000, kdy pod tíhou nepříznivých výsledků výzkumů spokojenosti zákazníků začala věnovat péči o své klienty větší pozornost (školení zaměstnanců, kancelář ombudsmana apod.). A nutno podotknout, že úspěšně, v posledních letech jí byla udělena četná ocenění za kvalitu poskytovaných služeb. Dnes ČS hájí na trhu primárních depozit první místo, těsně před druhou Československou obchodní bankou (ČSOB).

⁵⁸ Vlastní úvěrovou činnost začala ČSTSP (ČS) naplno rozvíjet až o něco později.

7.1 Shrnutí 1. poloviny 90. let

V první polovině devadesátých let začaly banky obsazovat trh a nabízet základní (depozitní) produkty. Větší peněžní ústavy se orientovaly všeobecně (vznik "finančních supermarketů"), ty menší se musely zaměřit na užší okruh klientů a nabídnout jim dostatečně atraktivní služby (služby "na míru"), ve vyspělých tržních ekonomikách obvyklé. Poptávka po bankovních službách výrazně převyšovala nabídku – co banky nabídly, to také prodaly. Proto v bankách převažovalo **produktové uspořádání**, neboli organizační členění podle typu poskytovaných služeb ("depozitní" a "úvěrová" oddělení). Hlavním cílem politik (a strategií) bank bylo *získat klienta*, banky se však už moc nestaraly o to, jestli mu jejich služby opravdu vyhovují. Na druhé straně klienti při výběru z možností uložení svých volných peněžních prostředků zpravidla jednoznačně preferovali nominální výši roční úrokové sazby. Až po krachu malých bank začali ve svém rozhodování více zohledňovat jistotu před výší úrokového výnosu.

Z konkrétní nabídky nových vkladových produktů lze za všechny jmenovat tyto:

- vkladní knížky – s dvouletou výpovědní lhůtou (ČS),
- běžné (žirové) účty – včetně kontokorentu (např. Bankokonto od KB),
- termínované a devizové účty (T-konto od KB, účty ŽB),
- depozitní certifikáty (vydávaly téměř všechny banky),
- stavební spoření – od roku 1993 (šest stavebních spořitelén),
- dlouhodobé term. vklady (Bankovní renta od KB).

Ve struktuře vkladů převládaly termínované vklady, objem netermínovaných vkladů (vklady na viděnou) relativně klesal ve prospěch krátko- a střednědobých termínovaných. Část dlouhodobých termínovaných vkladů nahradily depozitní certifikáty, o něž byl díky vyššímu úročení a snadnější manipulaci značný zájem. Velké oblibě se už v prvních letech své existence těšilo i stavební spoření. Nejvíce se ovšem spořilo na vkladní knížky (na konci roku 1995 69 % obyvatel), jejich oblíbenost ale začínala pomalu klesat. Jak už bylo řečeno, vklady obyvatel (nejen v tomto období) stabilně rostly: "Struktura finančních aktiv obyvatelstva vykazovala po většinu období 90. let značnou stabilitu. Rozhodující místo zaujímaly bankovní vklady (přibližně 80 %), v rámci nich pak stěžejní část tvořily transakční peníze a krátkodobé vklady (zhruba 70 %)"⁵⁹. Nejvyšší míra úspor obyvatelstva (14,0) za celá 90. léta byla dosažena v roce 1995. O to se hlavní měrou zasloužil růst příjmů a vyšší inflace.

⁵⁹ "Prognóza vývoje bankovního a finančního trhu", Czesaný S., Bankovníctví č. 7/2000, s. 10.

7.2 Shrnutí 2. poloviny 90. let

Druhá polovina devadesátých let přinesla mnoho změn. Vstup zahraničního kapitálu do českých bank (privatizace, fúze a akvizice) a nové technologie (rozmach *přímého bankovníctví*) významně přispěly ke zvýšení konkurenčních tlaků v naší bankovní soustavě. Koncem této časové periody se tak v retailovém bankovníctví mohly angažovat doposud jinak zaměřené, menší banky. Na trh bankovních služeb vstoupily v roce 1996 i nové peněžní instituce – družstevní záložny. Rostoucí konkurence přiměla banky věnovat *klientům větší pozornost*. Proto začaly rozšiřovat nabídku svých produktů, některé produkty přizpůsobovat konkrétním požadavkům zákazníků a nabízet služby osobních bankéřů (zprvu jen těm bohatším klientům)⁶⁰. To si vyžádalo organizační změny. Od produktového banky přešly ke **klientskému uspořádání**, ve kterém se kladl důraz na komplexní obsluhu dané skupiny klientů, a jež umožňovalo efektivněji prodávat související "potenciálně zajímavé" služby (cross-selling). S klientským uspořádáním se rovněž otevřel prostor pro nový trend v prodeji produktů – *balíčky*. Klienti změnili svůj přístup k bankám také, začali si více vybírat a častěji měnili "správce" svých financí.

Kromě zmíněných balíčků (viz 5.2.2) se na trhu depozit objevily tyto nové služby:

- speciální vklady – pro udržení likvidity bank v době krize (KB, ČS a další),
- studentská konta – zpravidla vedená za velmi výhodných podmínek (např. IPB, ČS),
- euroúčty, spořicí a termínované vklady (ŽB, ČSOB),
- inteligentní účet – zahrnoval běžný i spořicí účet (GE Capital Bank).

V letech 1996 – 2000 růst bankovních depozit zpomalil. Pokračoval relativní (dočasně i absolutní) pokles netermínovaných a dlouhodobých termínovaných vkladů. Dále vzrostla poptávka (a s ní i nabídka) po krátko- a střednědobých termínovaných vkladech, jejichž úročení tehdy dosahovalo dokonce reálných hodnot (jinak v kontextu vývoje velmi ojedinělý jev). Zájem o vkladní listy, od kterých si banky původně slibovaly nemalé úspory nákladů – měly zčásti nahradit vkladní knížky, postupně ochaboval, na jejich místo nastupovaly pro klienty pohodlnější revolvingové termínované vklady. V roce 1999 ČNB poprvé razantně snížila základní úrokové sazby. To se přeneslo do snížení úročení vkladových účtů a uložení volných peněz v bankách ztrácelo na přitažlivosti. Klienti tak vyhledávali jen nejvýnosnější formy vkladů (jako stavební spoření) a začali se zajímat o alternativní finanční produkty

⁶⁰ V této době banky také začaly praktikovat pravidelnou zpětnou vazbu od klientů (prostřednictvím agentur). Z té nejčastěji vycházelo najevo, že špatně informují své klienty a úroveň jejich služeb se v různých pobočkách velmi liší.

(např. penzijní připojištění, investice do podílových fondů). Toho využily menší banky, které se na retailovém trhu začínaly prosazovat, a nabídly tyto druhy produktů v rámci svých balíčků. V souvislosti s růstem ekonomické úrovně a počtu bezhotovostních plateb došlo také k zvýšení objemu nejlíkvinnějších peněz (hotovosti a na běžných účtech). Zvětšující se spotřebitelská poptávka proto omezovala vyšší tvorbu úspor.⁶¹

7.3 Současná situace, výhledy do budoucna

V předchozích letech byla dokončena privatizace bank a jejich služby se standardizovaly (viz např. zrušení anonymních vkladů k 31.12.2002, ale i obecné ustálení spektra nabízených produktů). Můžeme konstatovat, že kvalita poskytovaných služeb se výrazně zlepšila a nyní se přibližuje vyspělým bankovním systémům. Banky se úspěšně učí provozovat **aktivní bankovníctví**, tj. nabízet klientům služby, o které sice ještě neprojeví zájem, ale které by pro ně mohly být užitečné (cross-selling). Velký význam je přisuzován spokojenosti klientů a každá banka proto ve své strategii pamatuje na řízení vztahů se zákazníky (tzv. Customer relationship management, CRM). Banky se snaží *udržet si své klienty*, neboť získání jednoho nového je vyjde až pětinašobně draž než udržení jednoho současného⁶². Klienti jsou však méně loajální než v minulosti (přímé bankovníctví odbourává osobní kontakt a umožňuje rychlou změnu peněžního ústavu), lépe informovaní a mají větší nároky na komfort služeb. Boj o zákazníka se tak přesouvá do roviny boje o jednotlivce. Tím důležitější potom pro banku je umět rozlišit bonitního a řadového klienta (jeho potenciální hodnotu), a zaujmout jej "neodolatelnou" nabídkou. K tomu banka potřebuje mít vypracovaný podrobný systém segmentace zákazníků do úzkých skupin:

"Klíčovou strategií křížového prodeje je rozdělit zákaznickou základnu na úzké segmenty a upravit poskytované služby a prodej tak, aby odrážely potenciální hodnotu každého zákazníka. Vzhledem k tomu, že horních 20 % zákaznické základny obvykle tvoří až 150 % zisku, zatímco spodních 20 % jej až o 50 % snižuje, je individuální přístup nezbytný." ("Globální výhled bankovníctví na rok 2004", in: Bankovníctví č. 4/2004, s. 14.)

Oněch "horních 20 %", neboli jakási VIP klientela, je totiž velice citlivých na jakékoliv změny a platí tedy pravidlo, že nejlepší klienty lze nejnáze ztratit. Banky proto těmto klientům sestavují individuálně produkty "na míru" a všemožně je zvýhodňují i cenově

⁶¹ Pokles míry úspor obyvatelstva (ve vyspělých zemích) je typickým doprovodným jevem růstu ekon. úrovně.

⁶² Viz "Moderní retailové bankovníctví rozhodně nestagnuje", Pardubický T., Bankovníctví č. 9/2003, s. 34.

(viz Citibank a její bezpoplatkové účty pro majetné klienty, oddíl 6.2). U některých bank se privilegia personalizovaného "balíčku na přání" mohou dočkat už dnes také obyčejní klienti (eBanka).

V retailovém depozitním bankovníctví (a nejen tam) se dále prosazují následující *trendy*:

- ◆ "všechny nabízejí všechno", služby bank se vyrovnávají, dřívější rozdíly mezi nimi se smazávají a klient se při výběru banky rozhoduje na základě její image,
- ◆ depozitní produkty se stále více propojují s pojišťovacími (stejně jako instituce, které je poskytují),
- ◆ banky častěji spolupracují s obchodními komplexy (viz zřízení pobočky ČS v nákupním centru Letňany v říjnu 2002),
- ◆ roste podíl úspor a investic připadající na nebankovní subjekty,
- ◆ pozice českých bank jsou i přes jejich relativně nízké výdaje na reklamu zatím poměrně silné (z hlediska ziskovosti i tržního podílu a stability), klienti důvěřují především velkým bankám,
- ◆ banky uskutečňují časově omezené speciální akce, v nichž nabízejí své služby za zvýhodněných podmínek za účelem nalákat nové klienty,
- ◆ úroková marže bank je minimální, výnosy z poplatků a provizí nabývají na významu, a tak se banky snaží schovat jednotlivé poplatky do jednotných měsíčních paušálů,
- ◆ přímé bankovníctví se stává jen doplňkem klasických bankovních služeb (určeným k realizaci jednoduchých transakcí),
- ◆ pobočky přetrvávají a profilují se spíše jako obchod specializovaný na poskytování složitějších služeb (např. *poradenství*),
- ◆ trh se více koncentruje.

V období od roku 2000 ČNB opět snižovala klíčové úrokové sazby a úročení termínovaných vkladů se ocitalo v záporných hodnotách. Při minimálních sazbách tak ztrácela váhu doba uložení peněz a záleželo spíše na jejich objemu (velikosti ukládané částky). Roční úroky z termínovaných vkladů se dnes pohybují od 0,5 do 1,2 %. Přesto vklady domácností v bankách rostou (v roce 2003 činily téměř 900 mld. Kč, tj. 56,2 % celkových vkladů v bankovním sektoru). Vlivem široké nabídky depozitních produktů a zvětšujícímu se sklonu ke spotřebě však dochází k snižování míry úspor. Roste objem peněz na běžných účtech,

zájem o inteligentní účty (kde jsou prostředky automaticky převáděny z běžného na spořicí účet a opačně) a alternativní formy spoření (pojištění, investice atd.). Trvale se velké oblibě těší stavební spoření (využívá jej 1/3 Čechů). Popularita vkladních knížek zato klesá, stále ale v.k. vlastní asi 1/4 obyvatel (vnímána jako rezerva na "horší časy"). Češi jsou ve spoření ještě hodně konzervativní, bankovní vklady obyvatelstva nyní představují kolem 70 % jejich finančních aktiv – naproti tomu v zemích západní Evropy je tento podíl pouze 25 %.

ZDROJE

Literatura:

- Bohuněk, B. *Nečekaná příležitost*. In: *Bankovníctví*, 2003, č. 3, s. 32.
- Czesaný, S. *Prognóza vývoje bankovního a finančního trhu*. In: *Bankovníctví*, 2000, č.7, s.10.
- Czesaný, S. *Vývoj bankovního sektoru ČR*. In: *Bankovníctví*, 1999, č. 11, s. 10.
- Dvořák, P. *Bankovníctví*. VŠE, Praha, 1998.
- Dvořák, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Linde, Praha, 2001.
- Fiala, L., Kaczorová, Z. *Retailové bankovníctví na konci devadesátých let*. In: *Bankovníctví*, 1999, č. 1, s. 16.
- Kunert, J. *Živnostenská banka – sláva nebo mizérie?* In: *Československé banky*, 1991, č.3, s.5.
- Liška, P. *Soumrak pro vkladní knížky?* In: *Bankovníctví*, 2000, č. 1, s. 10.
- Machala, K. *Velká trojka ovládá polovinu až dvě třetiny trhu*. In: *Bankovníctví*, 2001, č.6, s.16.
- Matoušek, R. *Konkurence a efektivnost českého bankovníctví*. In: *Bankovníctví*, 1994, č.16, s.4.
- Mervart, J. *České banky v kontextu světového vývoje*. Lidové noviny, Praha, 1998.
- Pacovský, J. *Dveře Investiční banky otevřené*. In: *Československé banky*, 1990, č. 1, s. 7.
- Pardubický, T. *Moderní retailové bankovníctví rozhodně nestagnuje*. In: *Bankovníctví*, 2003, č. 9, s. 34.
- Polidar, V. *Management bank a bankovních obchodů*. Ekopress, Praha, 2000.
- Price Waterhouse – *Základy bankovníctví*. Management Press, Praha, 1996.
- Revenda, Z. (et al.) *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Management Press, Praha, 2000.
- Rozhovor s R. Mentlíkem, generálním ředitelem eBanky. *V jednoduchosti je síla*. In: *Bankovníctví*, 2001, č. 4, s. 30.
- Swoboda, K. *Citibank v ČSFR*. In: *Československé banky*, 1992, č. 5, s. 5.
- Šenkýřová, B. (et al.) *Bankovníctví I*. Bankovní akademie, Praha, 2002.
- Torres, M. *Marketing bankovních služeb*. Bankovní institut, Praha, 1998.
- Vencovský, F. (et al.) *Dějiny bankovníctví v českých zemích*. Bankovní institut, Praha, 1999.

Vrátný, J. *Nechceme úvěrovat, ale poskytovat komplexní služby*. In: Československé banky, 1991, č. 15, s. 7.

Globální výhled bankovníctví na rok 2004. In: Bankovníctví, 2004, č. 4, s. 14.

Obchodní politika Komerční banky Praha. In: Československé banky, 1990, č. 1, s. 5.

Tištěné prameny a periodický tisk:

Bankovní dohled 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002.

Časopis Bankovníctví, č. 1/1993 – 4/2004.

Časopis Československé banky, č. 1/1990 – 12/1992.

Informační materiály (aktuální) následujících komerčních bank: Citibank, Česká spořitelna, Československá obchodní banka, GE Capital Bank, HVB Bank CR, Komerční banka, Živnostenská banka.

Výroční zprávy České spořitelny za roky 1993 – 2002.

Výroční zprávy Československé obchodní banky za roky 1993 – 2002.

Výroční zprávy Investiční a Poštovní banky za roky 1993 – 1999.

Výroční zprávy Komerční banky za roky 1993 – 2002.

Zpráva o měnovém vývoji v ČR za roky 1993 – 2002.

Internetové zdroje:

stránky komerčních bank: www.csas.cz, www.csob.cz, www.kb.cz, www.zivnobanka.cz

www.finance.cz

www.finweb.cz

www.mesec.cz

www.osobni-finance.cz

www.penize.cz