

Ing. Andrej Bakula
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Ctibor Pilch, PhD.
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave

K hodnoteniu bonity retailového klienta

To evaluate the creditworthiness retail client

Abstrakt

Poskytovanie úverov patrí k základným funkciám komerčných bánk, preto je úverovému riziku venovaná mimoriadna pozornosť. Na riadenie opísovaného rizika banky využívajú hodnotenie bonity klienta, pri ktorom sa zameriavajú na finančnú a nefinančnú analýzu potenciálnych dlžníkov, diverzifikáciu expozícií, rôzne zabezpečovacie prostriedky a limity. Úverová analýza, ktorú komerčné banky vykonávajú pri fyzických osobách, je založená rovnako ako v prípade korporátneho bankovníctva na posúdení úverovej schopnosti klienta. Je dôležitým aspektom ovplyvňujúcim úverové riziko a dôležitou súčasťou úverového procesu. Tento článok opisuje proces hodnotenia bonity retailového klienta.

Kľúčové slová : bonita klienta, scoring retailového klienta, finančná a nefinančná analýza, pomerové ukazovatele, bonitné a bankrotné modely

Abstract

Lending is one of the essential functions of commercial banks, credit risk is therefore given special attention. To manage the described risk banks use credit evaluation of the client, in which the focus is on financial and non-financial analysis of potential borrowers, diversification of exposures, different security means and limits. Credit analysis by commercial banks carried out at an individual is based, as in the case of corporate banking for assessing the creditworthiness of the client. Is an important aspect influencing credit risk and an important part of the loan process. This article describes the process of evaluating the creditworthiness of retail client.

Key words: client's creditworthiness, scoring of retail client, financial and non-financial analysis, ratio indicators, credit score and bankruptcy models

JEL: G21, E62, H25

Úvod

Komerčné banky sa pri svojej činnosti vystavujú mnohým rizikám. Ich cieľom je identifikácia možného rizika, jeho kvantifikácia, následná minimalizácia a riadenie. „Pod identifikovaním rizika rozumieme odhalenie faktorov, ktoré majú vplyv na budúce straty z obchodov a činností komerčnej banky. Nesprávna identifikácia resp. analýza rizika vplýva na znižovanie ziskovosti banky.“¹ Zámerom hodnotenia bonity bankových klientov je práve identifikácia a analýza rizík plynúcich z podnikania a ich následná minimalizácia.

Riziká súvisiace s podnikaním banky sa členia rôzne podľa viacerých autorov. Jedným z možných členení je rozdelenie rizík podľa smeru pôsobenia na externé a interné riziká. K externým rizikám sa zaraďuje politické, teritoriálne, menové, kurzové a úrokové riziko.

Sú to tie riziká, ktoré banka nedokáže ovplyvňovať svojou činnosťou.² Interné riziká, na rozdiel od tých externých, dokáže komerčná banka ovplyvňovať svojou činnosťou. Jej snahou je predchádzať daným rizikám, poprípade ich minimalizovanie. Patrí sem úverové, likvidné, operačné, manažérske, technické a technologické riziko, riziko chybného dohľadu a majetkových účastí.

„Najvýznamnejším a najväčším rizikom, ktoré pôsobí na komerčnú banku je úverové riziko. Definuje sa ako riziko, že klient – dlžník v čas a plnej výške nevráti peňažné prostriedky, teda nesplní svoje záväzky voči veriteľovi.“³ Poskytovanie úverov patrí k základným funkciám komerčných bánk, preto je úverovému riziku venovaná mimoriadna pozornosť. Na riadenie opísovaného rizika banky využívajú hodnotenie bonity klienta, pri ktorom sa zameriavajú na finančnú a nefinančnú analýzu potenciálnych dlžníkov, diverzifikáciu expozícií, rôzne zabezpečovacie prostriedky a limity.

¹ Vestník Národnej banky Slovenska : Opatrenie NBS z 26. novembra 2004 č. 12/2004 o rizikách a systéme riadenia rizík, s. 803

² JAKUBEKOVÁ, M. a kol. 2004. Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania. Bratislava: SPN, 2004. 170 s. ISBN 80-10-00363-8

³ NAVRÁTIL, V. 1994. Úvod do řízení úvěrového rizika. Praha: Management Press, 1994. s. 32. ISBN 80-85603-49-7

Vznik úverového rizika majú na svedomí externé a interné príčiny. Prvé menované príčiny sú dané globálnym vývojom ekonomiky a tiež politickou situáciou krajiny.

Druhé menované, interné príčiny, plynú zo zlej alokácie bankových aktív. Banky ich bezprostredne ovplyvňuje svojimi rozhodnutiami.⁴

Úverové riziko sa skladá z dvoch základných zložiek : riziko nesplnenia záväzku zo strany klienta a inherentné riziko produktu. Pravdepodobnosť vzniku finančnej straty pre banku určuje prvá zložka úverového rizika. V rámci nej sa rozlišuje riziko klienta, krajiny, koncentrácie a riziko transferu. Výška straty, ktorá vznikne v banke sa určuje pomocou inherentného rizika produktu. Zahŕňa riziko istiny, úroku a náhradného obchodu. Vynásobením týchto zložiek dostáva komerčná banka celkovú výšku možnej straty, ktorá vyplýva z úverového obchodu.

Nasledujúca tabuľka opisuje percento zlyhaných úverov domácností na celkových poskytnutých úveroch tomuto segmentu za posledných 5 rokov. Zahrnutý je tu tiež podiel zlyhaných jednotlivých kategórií úverov poskytnutých domácnostiam.

Tabuľka 1 : Podiel zlyhaných úverov poskytnutých domácnostiam podľa kategórií úverov (%)

Druh úveru	2009	2010	2011	2012	2013
prečerpanie	9,055	9,101	7,456	9,838	9,283
spotrebiteľský	11,687	10,077	9,416	7,852	7,551
hypotekárny	2,516	2,793	2,695	2,595	2,507
stavebný	1,555	1,566	1,675	1,685	1,840
medziúver	6,342	6,202	6,463	5,386	5,336
celkom	5,0768	4,9133	4,5029	4,1605	4,0388

Zdroj: vlastné spracovanie podľa štatistiky NBS

Z tabuľky je zrejmé, že najnižšia miera zlyhania úverov sa vyskytuje pri hypotekárnych úveroch, resp. pri stavebných úveroch domácnostiam. Tento fakt je zapríčinení skutočnosťou, že pri hypotekárnych úveroch je hodnotenie bonity klientov dôslednejšie a precíznejšie. Tieto úvery predstavujú pre banku relatívne bezpečné obchody, pretože sú zaručené záložným právom k tuzemskej nehnuteľnosti. Na druhej strane najvyššia miera

⁴ SIVÁK, R. a kol. 2010. Riziká vo financiách a v bankovníctve. Bratislava: Spirit dva, 2010. 346s. ISBN 978-80-89393-44-2

zlyhania sa dosahuje pri prečerpaniach účtov a tiež pri spotrebiteľských úveroch. Pri tomto type úveru banka neanalyzuje dôsledne bonitu klientely, čo zapríčiňuje zapožičiavanie finančných prostriedkov aj tým ekonomickým subjektom, ktoré si svoje záväzky nevedia plniť. Pri pohľade na celkové percento zlyhaných úverov poskytnutých domácnostiam je evidentný klesajúci trend. Môže byť zapríčinený opatrnejším prístupom komerčných bánk ako to bolo v predkrízových rokoch.

1. Hodnotenie bonity retailového klienta

Úverová analýza, ktorú komerčné banky vykonávajú pri fyzických osobách, je založená rovnako ako v prípade korporátneho bankovníctva na posúdení úverovej schopnosti klienta. Je dôležitým aspektom ovplyvňujúcim úverové riziko a dôležitou súčasťou úverového procesu. Proces hodnotenia bonity je pri retailovom klientovi jednoduchší a zároveň trvá kratší čas. Rozdiel je založený na odlišnom právnom postavení fyzických a právnických osôb, odlišných informačných zdrojov, výške úverov, počte žiadateľov a odlišných zdrojoch splácania.⁵ Banka využíva viaceré zdroje informácií pri hodnotení bonity retailového klienta. V prvom rade má k dispozícii informácie priamo od klienta, ktorý by mal vo svojom vlastnom záujme poskytnúť pravdivé údaje o svojich príjmoch, záväzkoch, zamestnaní a aj majetkových pomeroch. Ak je klient v určitom vzťahu s komerčnou bankou, banka má k dispozícii aj interné informácie. Klient má v banke vedené účty alebo mu banka už v minulosti poskytovala úver. Dobrým zdrojom informácií sú aj úverové registre, ktoré vedú záznamy o klientoch a poskytujú bankám referencie. Zabraňujú, aby sa jednotliví klienti príliš zadlžovali, resp. aby sa neposkytovali úvery klientom, ktorí v minulosti neboli schopní splácať svoje záväzky. S úverovými registrami v súčasnosti spolupracujú aj leasingové spoločnosti, telekomunikační operátori a spoločnosti vydávajúce kreditné karty. V poslednom rade sa môžu banky obrátiť na iné banky v snahe získať dodatočné informácie o posudzovaných klientoch.⁶

Pri hodnotení bonity retailového klienta sa posudzujú vopred definované kritéria, ktoré sú charakteristické pre klienta. K základným hodnotiacim resp. akceptačným kritériám zaradujeme vek žiadateľa, jeho zamestnanie, osobu žiadateľa, príjem, vzťah s bankou a iné.

⁵ DVOŘÁK, P. 2005. Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty. PRAHA: Linde, 2005. 681 s. ISBN 80-7201-310-6

⁶ KAŠPAROVSKÁ, V. a kol. 2006. Řízení obchodních bank - vybrané kapitoly. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006, 339 s., ISBN 80-7179-381-7

1.1. Vek žiadateľa

Tento faktor ovplyvňuje správanie klienta, jeho potreby, priority a schopnosť vzdelávať sa. Spodná hranica pri poskytovaní rôznych foriem úverových produktov je 18 rokov a maximálna horná hranica sa spravidla stanovuje na 65 rokov. Pri spodnej hranici klient získava spôsobilosť na právne úkony vo vlastnom mene a možnosť brať na seba povinnosti v podobe právnych vzťahov. Zvyšujúci sa vek klienta znamená pre banku narastajúce riziko nesplatenia úveru, preto sa zvyčajne vyšší vek odzrkadľuje na vyššej úrokovej sadzbe pre klienta. Pri hornej hranici sa predpokladá, že klient už nie je zárobkovo činný. Spodná hranica sa môže posúvať v závislosti od charakteru úveru.⁷

1.2. Zamestnanie klienta

Komerčné banky sa pri hodnotení bonity klienta zameriavajú hlavne na dĺžku pracovného pomeru v jednom zamestnaní, o skutočnosť či ide o pracovný pomer na dobu neurčitú resp. určitú a oblasť zamestnania klienta.

Pri klientoch, ktorí vykazujú príjem zo závislej činnosti, banka akceptuje jedine pracovný pomer na dobu neurčitú na území Slovenskej republiky. Pracovný pomer musí trvať minimálne 4 mesiace a je nutné, aby bola skúšobná doba ukončená. Ďalšou podmienkou je, aby zamestnávateľ vykonával svoju činnosť minimálne jeden rok a klient nesmie byť vo výpovednej lehote. Za špecificky stanovených podmienok banka akceptuje aj pracovný pomer na dobu neurčitú.

K rizikovejším oblastiam zamestnania banky zaraďujú poľnohospodárstvo, automobilový priemysel, drevársky priemysel a tiež stavebníctvo.⁸

1.3. Príjem

Absolútne najdôležitejším kritériom hodnotenia bonity retailového klienta je jeho príjem, pretože banky požičiavajú hlavne klientom, ktorým po odpočítaní výdajov od príjmu zostane primerané množstvo disponibilného príjmu na splácanie záväzku. Komerčné banky majú vlastné požiadavky, podľa ktorých akceptujú príjem klienta. Zvyčajne sa akceptuje príjem zo závislej činnosti na území Slovenskej republiky, príjem zo zahraničia a sociálne dávky, ktoré sú pravidelné a dlhodobé.⁹ Banky berú do úvahy aj výdaje klienta, pri ktorých sa

⁷ Spracované podľa interných predpisov banky

⁸ Spracované podľa interných predpisov banky

⁹ Spracované podľa interných predpisov banky

berie ohľad na životné minimum, mesačné splátky už poskytnutých úverov a iné. Zdrojom informácií pre banky je Sociálna poisťovňa a Úverový register.

1.4. Osoba žiadateľa

Banky diferencujú klientov na občanov Slovenskej republiky rezidentov a nerezidentov, na cudzích štátnych príslušníkov s trvalým pobytom v zahraničí alebo na území Slovenskej republiky. Najmenej rizikový je klient, ktorý je občanom Slovenskej republiky a zároveň je rezidentom. Najrizikovejší sú klienti nerezidenti s cudzou štátnou príslušnosťou. Súčasne sa zohľadňuje aj počet osôb, ktoré žiadajú o úver a ich vzťah. Banka rozlišuje jednotlivca, manželov bez zrušeného bezpodielového spoluvlastníctva a solidárnych spoludlžníkov.

1.5. Vzťah klient – banka

V tomto bode banka skúma, či je žiadateľ o úver klientom banky alebo sa jedná o nového klienta, o ktorom banka nemá žiadne interné informácie. Ak ide o existujúceho klienta, informácie o debetných a kreditných zostatkoch získava banka zo svojho informačného systému. Noví klienti sa môžu zdať banke rizikovejší ako ich stáli klienti, ktorí si uhrádzali svoje predchádzajúce záväzky bezproblémovo.¹⁰

1.6. Ostatné posudzované kritéria

Niektoré posudzované kritéria sa nie vždy berú do úvahy a ich opodstatnenie a váhu si určujú banky vo vlastných úverových politikách. Ide najmä o pohlavie, spádovú oblasť, vzdelanie a podobne.

2. Scoring retailového klienta

Najčastejšie využívaná metóda na hodnotenie bonity jednotlivca je metóda credit scoring. Patrí k najúspešnejším matematicko-štatistickým modelom vo financiách. Scoringové modely sú založené na ex post správaní bankových klientov, ktorí majú rovnaké základné charakteristiky ako práve posudzovaní klienti. Členenie scoringu sa uskutočňuje na základe viacerých hľadísk. Generic scoring a custom scoring sa od seba líšia pôvodom využívaných informácií. Prvý menovaný scoring využívajú malé banky, ktoré nemajú dostatočne vyvinuté vlastné databázy vhodné na hodnotenie bonity klientov. Využívajú preto informácie od

¹⁰ MEDVEĎ, J. – Kováčová, Z. 2003. Finančný a bankový marketing. Bratislava: Spirit. 2003. 224 s., ISBN 80-89085-25-3

rôznych veriteľov. Ide o nízkonákladovú metódu. Custom scoring využívajú veľké finančné inštitúcie, ktoré majú prepracované databázy a veľkú zákaznícku základňu. Výhodou je presnosť modelu, keďže sa zameriava priamo na jednotlivých klientov a produkty.¹¹

Scoring je možné deliť na aplikačný a behaviorálny. Pri aplikačnom scoringu finančná inštitúcia využíva aktuálne informácie o klientovi ako podklad na určenie základných podmienok úveru a prislúchajúcej úrokovej sadzby. Podstatou behaviorálneho scoringu je hodnotenie minulého správania sa klienta. Metóda je aplikovateľná v tom prípade, ak je žiadateľom o úver dlhodobý klient banky. Vtedy je možné analyzovať jeho platobnú morálku a správanie sa pri transakciách.

Komerčné banky využívajú pri analýze bonity klienta rýchly scoring, plný scoring alebo prescoring, ktorý slúži ako predbežná informácia a nie je záväzný.¹²

Dôležitou súčasťou scoring metódy je data mining. Ide o tzv. dolovanie údajov, skúmanie a analyzovanie dát s cieľom vyseparovania menej dôležitých informácií a objavenia podstatných vzťahov medzi nimi.¹³

Tabuľka 2 Jednoduchá scoring karta

Rezidenčný status		Vek		Účel pôžičky		Alimenty v librách	
majiteľ	36	18-25	22	nové auto	41	bez alimentov	32
nájomca	10	26-35	25	ojazdené auto	33	1-299	17
žijúci s rodičmi	14	36-43	34	rekonštrukcia	36	300-599	9
iné špecifiká	20	44-52	39	dovolenka	19	600-1199	-2
žiadna odpoveď	16	53 a viac	49	iné účel	25	1200 a viac	-17

Zdroj: THOMAS, L.C., a kol. 2002. Credit Scoring and its Applications. s. 12

¹¹ JAKUBÍK, P. 2003. Úloha skóringu při řízení kreditního rizika, Acta oeconomika Pragensia: vedecký sborník VŠE v Praze č. 1/2003, s. 147

¹² tamtiež

¹³ THOMAS, L.C., a kol. 2002. Credit Scoring and its Applications. Philadelphia: Society for Industrial and Applied Mathematics, 2002. 248p. ISBN 0-89841-483-4

2.1. Využitie scoring karty v bankovej praxi

Scoringový model hodnotenia bonity retailového klienta využíva štatistické modely, za pomoci ktorých komerčná banka dokáže predikovať zlyhanie úverov. Na základe výsledného scoringu klienta dochádza v banke k segmentácii klientely do rôznych rizikových skupín. Rizikové skupiny sa od seba odlišujú hlavne v maximálnej úverovej angažovanosti a rovnako aj v úrokovej marži.

Využitie vhodnej scoringovej karty ponúka komerčnej banke možnosť postupného znižovania úverovej angažovanosti pri klientoch s vysokou pravdepodobnosťou nesplácania úveru, postupného znižovania objemu toxických úverov a zlepšovania rozhodovacieho procesu o zamietnutí resp. poskytnutí úveru retailovému klientovi.

Pre modelovú situáciu opisujúcu hodnotenie bonity retailového klienta budeme využívať scoringový model istej komerčnej banky. Komerčná banka využíva pri rozhodovaní o poskytnutí bezúčelového úveru aplikačnú score kartu, na báze ktorej dospela k nasledujúcej rozhodovacej matici.

Tabuľka 3 : Rating klienta a rozhodovacia matica banky na základe scoringu

Rating	Výsledné score	Riziko segmentu	Max. angažovanosť	Úroková sadzba
A	441 a viac	minimálne	20 000 €	9,8 % p.a.
B	423 - 440	nízke	15 000 €	10,5 % p.a.
C	387 - 422	stredné	9 500 €	12,5 % p.a.
D	353 - 386	vysoké	3 000 €	14,8 % p.a.
E	352 a menej	maximálne	0 €	-

Zdroj: Vlastné spracovanie autorov podľa získaných informácií

Počiatočné score každého posudzovaného klienta je 375 bodov. Z tabuľky 5 vyplýva, že komerčná banka pri poskytovaní bezúčelových úverov segmentuje klientov do piatich skupín. Klientom, ktorí dosiahnu score 473 a viac bodov, je priradení interný rating A. Pre retailového klienta to znamená najvýhodnejšiu úrokovú sadzbu v porovnaní s druhými ratingovými skupinami. Keďže pre banku znamená klient s ratingom A takmer nulové úverové riziko, tento fakt sa prejavuje v maximálnej možnej angažovanosti banky, t.j.

v objeme poskytnutého úveru. Klienti, ktorí dosiahnu úroveň 372 bodov a menej, majú pridelený interný rating E. Táto úroveň predstavuje takzvanú cut off hranicu.¹⁴

Výsledné score klienta ovplyvňujú rôzne parametre, ktoré sú rozpísané v nasledujúcich tabuľkách.

Tabuľka 4 : Vplyv veku, vzdelania, rodinného stavu a výšky príjmu na výsledné score

Vek		Vzdelanie		Rodinný stav		Výška príjmu	
18-21	-10	základné	-10	rozvedený	-8	< 265 €	-5
22-26	0	učňovské	0	slobodný	0	265 - 375	0
27-37	+8	stredoškolské	+2	ženatý	+12	375 – 492	+3
38-55	+12	bakalárske	+6	vdovec	0	492 – 694	+10
56-65	+8	vysokoškolské	+12	druh	+8	694 € >	+12

Zdroj: Vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5: Vplyv pohlavia, doby zamestnania, spádovej oblasti a počtu detí na score

Pohlavie		Doba zamestnania		Spádová oblasť		Počet detí	
muž	0	3 – 6 m	-5	Bratislava	+4	0	0
žena	+5	7 – 12 m	0	Západné Slovensko	+2	1	+5
		13 – 24 m	+5	Stredné Slovensko	+2	2 a viac	-5
		25 a viac	+10	Východné Slovensko	0		

Zdroj: Vlastné spracovanie autorov

Z tabuliek 4 a 5 je zrejmé, že najvýraznejšiu váhu na celkovom score retailového klienta majú parametre ako výška príjmu, dosiahnuté vzdelanie, rodinný stav a samozrejme vek žiadateľa. Druhé menované parametre klienta majú svojou váhou menší vplyv na výsledné score klienta, s výnimkou doby zamestnania.

¹⁴ hranica bodov, pri ktorej komerčná banka prestáva schvaľovať úvery klientom

3. Modelová situácia hodnotenia bonity dvoch klientov

Komerčná banka má dvoch klientov – klienta č. 1 a klienta č. 2. Obaja klienti žiadajú o bezúčelový úver, ktorý je nezabezpečený, vo výške 12 500 €. Klientmi sú 40 roční, ženatí muži s jedným dieťaťom a pracujúci u svojho zamestnávateľa viac ako tri roky. Klient č. 1 je zamestnaný ako finančný analytik v poisťovni, kde má mesačný príjem vo výške 940 €. Býva v panelovom dome v Nitre a má vysokoškolské titul Ing.

Klient č. 2 pracuje v strojárskom podniku pri Nitre ako zámočník, vyštudovanú má strednú priemyselnú školu a jeho mesačný príjem je vo výške 480 eur. Pre zjednodušenie modelu počítame s faktom, že manželky sú na materskej dovolenke a klienti platia mesačne lízingovú splátku vo výške 120 eur.

Finančná analýza /15/:

Celkové príjmy:	Klienta č. 1	Klient č. 2
	480 €	940 €
	254 € (manželka)	254 € (manželka) ¹⁵
	734 €	1194 €
Celkové výdavky:	198,09 €	198,09 € ¹⁶
	138,19 €	138,19 €
	90,42 €	90,42 €
	120,00 €	120,00 €
	546,7 €	546,7 €
Voľné fin. prostriedky:	184,3 €	647,3 €

¹⁵ internetová stránka UPSVAR SR, dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/tv/odbor-socialnych-veci-a-rodiny/oddelenie-statnych-socialnych-davok.html?page_id=260625> [cit. 2014-02-14]

¹⁶ životné minimum platné od 1.7.2013 pre jednu plnoletú FO, ďalšiu spoločne posudzovanú osobu a nezaopatrené dieťa

SCORING	Klient č. 1	Klient č. 2
Počiatkové score:	375	375
Vek:	+ 12	+ 12
Pohlavie:	+ 0	+ 0
Rodinný stav:	+ 13	+ 13
Deti:	+ 5	+ 5
Doba zamestnania:	+ 10	+ 10
Spádová oblasť:	+ 2	+ 2
Vzdelanie:	+ 12	+ 2
Výška príjmu:	+ 12	+ 3
Výsledné score:	441	422

Komerčná banka by po takejto analýze bonity klienta dospela k záveru, že klient č.1 je pre ňu takmer bezrizikový, keďže dosiahol v scoringovom modeli rating A. Maximálny možný bezúčelový úver by mu bol poskytnutý vo výške 20 000 € pri ročnej úrokovej sadzbe 9,8 %. Ak by klient prešiel následnými kontrolami, banka by mu bez problémov poskytla požadovaný úver vo výške 12 500 eur pri maximálnej mesačnej splátke 647,3 eur.

Klienta č.2 banka zaraďuje medzi klientov so stredným rizikom prislúchajúcemu ratingu C. Maximálny objem bezúčelového úveru pre klientov s týmto interným ratingom predstavuje 9 500 eur pri úrokovej sadzbe 12,5 % p.a. Z toho vyplýva, že jeho žiadosť o bezúčelový úver v objeme 12 500 eur by banka na základe hodnotenia jeho bonity zamietla. Na základe rozhodovacej matice by mu bolo poskytnutých iba 9 500 eur s maximálnou mesačnou splátkou na úrovni 184,3 €.

Z predchádzajúcej analýzy bonity retailového klienta vyplýva, že pri dvoch klientoch, ktorí majú 6 z 8 parametrov vstupujúcich do scoringovej karty rovnakých, sa výsledné score resp. rating diametrálne odlišuje. Tým pádom je tam výrazná diferencia v úverovej angažovanosti a výslednej úrokovej sadzbe. Môžeme si všimnúť, že rozdielny mesačný príjem a dosiahnuté vzdelanie zapríčinili zamietnutie požadovaného úveru klientovi č. 2.

Pre banku je preto dôležité venovať hodnoteniu bonity významnú pozornosť, aby predišla poskytnutiu úveru nebonitným klientom a tým pádom minimalizovala riziko.

3.1. Vplyv bonity klienta na parametre hypotekárneho úveru

V nasledujúcej časti sa zameriame na analýzu jednotlivých prvkov bonity retailového klienta a ich vplyv na výsledné parametre poskytnutého hypotekárneho úveru. Vychádzať budeme z údajov, ktoré nám poskytla Slovenská sporiteľňa o svojom produkte úver na bývanie. Aby boli jednotlivé výsledné sadzby porovnateľné, do úvahy nebudeme brať fakt, že retailový klient spĺňajúci podmienky pre poskytnutie zvýhodneného hypotekárneho úveru pre mladých by si zvolil túto alternatívu.

Máme troch klientov. Klient č. 1 je 25 ročný muž, s mesačným príjmom 1000 eur, pracujúci na dobu neurčitú ako operátor call centra vyše jedného roka a ukončenou strednou školou s maturitou. Spolu so svojou ženou majú jedno nezaopatrené dieťa. Klient č. 2 je vo veku 30 rokov, pracujúci v strojárskom priemysle s príjmom 1500 eur, tiež má ukončené stredoškolské vzdelanie s maturitou, manželku a dve nezaopatrené deti. Posledný klient č. 3, programátor v IT firme, zarábajúci mesačne 2500 eur s vekom 40 rokov, manželkou a nezaopatrenými tromi deťmi.

Pre skúmanie vplyvu bonity žiadateľa na úrokovú sadzbu, sú charakteristiky spolužiadateľa pre všetkých troch klientov identické. Zosumarizované sú v tabuľke 6.

Tabuľka 6 : Charakteristiky spolužiadateľa o úver na bývanie

Vek spolužiadateľa	23
Príjem spolužiadateľa	1000 €
Typ zamestnania	úradníčka
Doba zamestnania	3 roky
Vzdelanie	vysokoškolské

Zdroj: Vlastné spracovanie autora

Ďalšími spoločnými kritériami, vstupujúcimi do procesu hodnotenia bonity klienta, sú nasledujúce skutočnosti. Všetci traja klienti bývajú v rodinnom dome u rodičov žiadateľa, mesačne platia lízingovú splátku vo výške 200 eur, požadujú úver na bývanie vo výške 95 000 eur na kúpu nového štvorizbového panelového bytu v Bratislave, s výmerou 87m²,

kúpna cena nehnuteľnosti je 110 000 eur, úver požadujú na dobu splatnosti 25 rokov a úver je zabezpečený kupovaným bytom. Uvažovali sme s predpokladom, že sa jedná o nového klienta bez úverovej histórie.

Na základe týchto vstupných údajov sme dosiahli nasledujúce parametre úverov na bývanie v Slovenskej sporiteľni.

Tabuľka 7: Parametre úverov na bývanie v Slovenskej sporiteľni, a.s.

	Klient č. 1	Klient č. 2	Klient č. 3
Výška schváleného úveru	95 000 €	95 000 €	95 000 €
Úroková sadzba	3,99 %	5,99 %	3,19%
RPMN	4,98 %	7,21 %	4,10 %
celková čiastka spojená s úverom	164 655 €	201 519 €	151 005 €
splátka vrátane poistenia	548,85 €	671,73 €	503,35 €

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov zo Slovenskej sporiteľni, a.s.

Ako je zrejmé z tabuľky 9, najvýhodnejší úver na bývanie dostane klient č. 3, s úrokovou sadzbou iba 3,19 %. Na druhej strane, úver na bývanie s najhoršími parametrami bol schválený klientovi č. 2. Dosiahol bonitu, ktorej prislúcha výsledná úroková sadzba 5,99 %. Dôvodom najvýhodnejšej sadzby pre tretieho klienta je fakt, že Slovenskej sporiteľni sa pri hodnotení bonity klienta kladie dôraz vek, rodinný stav a tiež aj mesačný príjem žiadateľa. Aj napriek trom nezaopatreným deťom v domácnosti, dosiahol tento klient najlepšie hodnotenie bonity vďaka vysokému mesačnému príjmu a veku. Paradoxom je, že klient č. 2, ktorý má vyšší mesačný príjem ako klient č. 1, dosiahol podstatne horšie hodnotenie. Odzrkadlilo sa to na výslednej úrokovej sadzbe a ročnej percentuálnej miere nákladov. Vplyv na tento paradox mal dozaista vyšší počet nezaopatrených detí v domácnosti, ktorý nebol prepojený aj s podstatne vyšším mesačným príjmom.

Slovenská sporiteľňa, a.s., hodnotí bonitu retailových klientov pri žiadosti o úver na bývanie v dvoch krokoch. Najprv sa hodnotia mesačné príjmy žiadateľov, ich vek, rodinný stav, nezaopatrené deti v domácnosti, výška úveru a s tým súvisiaca doba splácania. Až v druhom kroku vstupujú do hodnotenia bonity parametre ako doba zamestnania, dosiahnuté vzdelanie a spôsob aktuálneho bývania.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje:

1. BARAN, D. a kol. 2008. *Finančno-ekonomická analýza podniku v praxi*. 2. vydanie. Bratislava: Iris, 2008. str. 132. ISBN 978-80-89238-13-2
2. BELÁS, J. a kol. 2008, *Komerčné banky – teória, riadenie, obchody*. Žilina : GEORG, 2008. 212 s. ISBN 978-80- 969161-8-4
3. BELÁS, J. 2008. *Retail banking – teoretické, metodologické a riadiace aspekty*. Bratislava: Iura Edition, 2008. 207 s. ISBN 978-80-8078-190-3
4. DVOŘÁK, P. 2005. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vydanie. PRAHA: Linde, 2005. 681 s. ISBN 80-7201-310-6
5. GRUNWALD, R. a kol. 2009. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, 2009. str. 16-18. ISBN 978-80-86929-26-2
6. HORVÁTOVÁ, E.2009. *Bankovníctvo*. Žilina: GEORG, 2009. s. 49. ISBN 978-80-89401-03-1
7. HYRÁNEK, E. - BIKÁR, M. 2010. *Manažment úverového financovania a úverových obchodov*. Bratislava: Ekonóm, 2010. 224s. ISBN 978-80-225-3042-2
8. ILANOVSKÁ, J. 2009. *Bankovníctvo pre obchodné akademie*. Bratislava : Iura Edition, 2009. 181s. ISBN 80- 978-80-8048-266-5
9. JANOK, M a kol. 2000. *Ukazovatele finančnej analýzy podniku*. Bratislava: Mika-Conzult, 2000. 110 s. ISBN 80-967295-8-6
10. JÍLEK, J. 2000. *Finanční rizika*. Praha: Grada, 2000. 640s. ISBN 80-7169-579-3
11. KALOUDA, F. 2009. *Finanční řízení podniku*. Plzeň : Aleš Čeněk, 2009. 279 s. ISBN 978-80-7380-174-8
12. KAŠPAROVSKÁ, V. a kol. 2006. *Řízení obchodních bank - vybrané kapitoly*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006, 339 s., ISBN 80-7179-381-7

13. KISLINGEROVÁ, E. 2008 a kol. *Finanční analýza - krok za krokem*. Praha: C.H. Beck, 2008. s136. ISBN 978-80-7179-713-5
14. KNÁPKOVÁ, A. a kol. 2013. *Finanční analýza - komplexní průvodce s příklady*. Praha: Grada Publishing, 2013. s.192. ISBN 978-80-247-4456-8
15. KRÁLÍČEK, P.1993. *Základy finančního hospodárení*. Praha: Linde, 1993. 110 s. ISBN 80-75647-11-7
16. LESÁKOVÁ, Ľ. a kol. 2007. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Banská Bystrica: EF UMB, 2007. s 178. ISBN 978-80-8083-379-4
17. MEDVEĎ, J. – Kováčová. Z. 2003. *Finančný a bankový marketing*. Bratislava: Spirit. 2003. 224 s., ISBN 80-89085-25-3
18. NAVRÁTIL, V. 1994. *Úvod do řízení úvěrového rizika*. Praha: Management Press, 1994. s. 32. ISBN 80-85603-49-7
19. RUČKOVÁ, P. 2008. *Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi*, 2. vydanie, Praha: GRADA, 2008.120 s. ISBN 978-80-247 2481-2
20. SIVÁK, R. - MIKÓCZIOVÁ, J. 2009. *Teória a politika kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov*. Bratislava: Spirit dva, 2009. 302s. ISBN 978-80-89393-06-0
21. SIVÁK, R. a kol. 2010. *Riziká a modely vo financiách a v bankovníctve*. Bratislava: Spirit dva, 2010. 284 s. ISBN 978-80-89393-44-2
22. VALOVÁ, I. 2010. *Řízení rizik podle Basel II se specifickým zaměřením na interní rating v rámci úvěrového rizika*. Brno: Masarykova univerzita, 2010. s. 187 . ISBN 978-80-210-5410-3
23. ZALAI, K. a kol. 2008. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 6.dopl. vyd. Bratislava: Spirit, 2008. 386s. ISBN 978-80-89085-99-6

Odborné články:

1. ADÁMIK, M. 2011. *Úverové riziko podnikateľských subjektov v banke*, In: *Finančný manažér*, 2011. ročník XI. číslo 2. str. 65 - 67. ISSN 1335-5813
2. BARTOŠOVÁ, V. 2014. *Finančná analýza – jej význam a postavenie vo finančnom riadení podniku*. In *Daňový a účtovný poradca podnikateľa*. 2014. č. 1. s. 187. ISSN 1335-0897
3. JAKUBÍK, P. 2003. *Úloha skóringu při řízení kreditného rizika*, Acta oeconomika Pragensia: vedecký sborník VŠE v Praze č. 1/2003, s. 147
4. KOSTRUHA, N. 2012. *Rating firmy – hodnotenie schopnosti firmy splatiť úver*. In: *Finančný manažment*. 2012. č. 5. str. 18 - 20. ISSN 1338-7065

5. PILCH, C. 2007. *Analýza bonity klienta*. In: *Finančné trhy*. Bratislava: Derivát, Máj 2007. ISSN 1336-5711
6. PILCH, C. 2009. *Úverové riziko*. In *Finančné trhy*. Bratislava: Derivát, 2009. č. 2. str. 1-13. ISSN 1336-5711
7. PILCH, C. 2010. *Modely hodnotenia finančného zdravia podniku – metóda bodového hodnotenia*. In *Finančné trhy*. Bratislava: Derivát, 2010. č. 9. str. 1-5. ISSN 1336-5711
8. PILCH, C. 2011. *Niektoré novšie modely hodnotenia bonity bankového klienta*. In *Finančné trhy*. Bratislava: Derivát, 2011. č. 13. s. 1-5. ISSN 1336-5711
9. TAKÁČOVÁ, J. 2007. *Finančná a nefinančná analýza pri posudzovaní úverovej schopnosti firemných klientov komerčných bánk*. In: *Finančné trhy Bratislava: Derivát*. December 2007. str. 1. ISSN 1336-5711
10. Vestník Národnej banky Slovenska : Opatrenie NBS z 26. novembra 2004 č. 12/2004 o rizikách a systéme riadenia rizík, s. 803

Články v elektronických médiách:

1. Ekonomika SME,2012. *Nový register úverov zefektívnil hodnotenie bonity*. [online]. [cit. 2014-01-18] dostupné na: <<http://ekonomika.sme.sk/c/144133/novy-slovensky-register-uverov-zefektivni-hodnotenie-bonity-klienta.html>>
2. Finance.cz, 2013. *Jak banky zjistují bonitu klienta*. [online]. [cit. 2014-01-18] dostupné na: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/208678-bonita-klienta-jak-a-proc-ji-banky-zjistuji-/>>
3. Finance.sk,2013. *Čo je to bonita klienta a ako sa určuje*. [online]. [cit. 2014-01-19] dostupné na: <<http://www.finance.sk/spravy/finance/30994-co-to-je-bonita-klienta-a-ako-sa-urcuje-/>>
4. Hypocentrum 2013. *Bonita klienta*. [online]. [cit. 2014-01-18]. dostupné na: <<http://www.hypocentrum.sk/bonita-klienta/>>
5. Kam Investovať, 2012. *Ukazovatele rentability*. [online]. [cit. 2014-03-10] dostupné na: <<http://www.kaminvestovat.sk/akcie/fundamentalna-analyza/48-ukazovatele-rentability.html>>
6. ProCredit Bank, 2013. *What is your financial position*. [online]. [cit. 2014-01-19] dostupné na: <<http://www.procreditbank-kos.com/en-us/What-is-your-financial-position>>
7. UPSVAR SR, 2013. *Štátne sociálne dávky*. [online]. [cit. 2014-02-14] dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/tv/odbor-socialnych-veci-a-rodiny/oddelenie-statnych-socialnych-davok.html?page_id=260625>

Iné zdroje:

1. Interné dokumenty banky

Ing. Andrej Bakula
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
andrej.bakula@ gmail.com

Ing. Ctibor Pilch, PhD.
Národohospodárska fakulta
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií
Ekonomická univerzita v Bratislave
finstar1000@ gmail.com