

Protimonopolný úrad Slovenskej republiky

**Predbežná správa z prešetrovania
v oblasti poskytovania finančných služieb obyvateľstvu
a malým a stredným podnikom
na trhu Slovenskej republiky**

Časť I

Viazanie vybraných bankových produktov

(prešetrovanie podľa § 22 ods. 1 písm. a) zákona č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona č. 347/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov v znení neskorších predpisov)

1. júla 2007

Pracovná skupina za finančný sektor a poisťovníctvo

ÚVOD	3
1. PRAKTIKA VIAZANIA BANKOVÝCH PRODUKTOV	4
2. NEGATÍVNE DOPADY PRAKTIKY VIAZANIA BANKOVÝCH PRODUKTOV NA HOSPODÁRSKU SÚŤAŽ	4
3. PREŠETROVANIE PRAKTIKY VIAZANIA VYBRANÝCH BANKOVÝCH PRODUKTOV PMÚ SR	5
3.1 METODOLÓGIA	5
3.2 PREDBEŽNÉ ZISTENIA.....	6
3.2.1 Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch viazaných produktov	6
3.2.1.1 <i>Trh bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi</i>	6
3.2.1.2 <i>Trh bežných účtov malých a stredných podnikateľov</i>	6
3.2.2 Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch viažucich produktov – rozšírenie praktiky viazania.....	9
3.2.2.1 <i>Trh hypotekárnych úverov</i>	9
3.2.2.2 <i>Trh spotrebiteľských úverov</i>	11
3.2.2.3 <i>Trh úverov malým a stredným podnikateľom</i>	13
3.2.3 Príklady viazania vybraných bankových produktov ako vyplýva zo zmlúv, ktoré banky uzatvárajú s klientmi	15
3.2.3.1 <i>Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú hypotekárne úvery</i>	15
3.2.3.2 <i>Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú spotrebiteľské úvery</i>	15
3.2.3.3 <i>Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú úvery malým a stredným podnikateľom</i>	15
3.2.4 Zdôvodnenie potreby viazania vybraných bankových produktov bankami.....	15
3.2.5 Vplyv materskej spoločnosti banky na rozhodovanie o obchodnej politike viazania vybraných bankových produktov	16
3.3 PREDBEŽNÉ ZÁVERY	17

Úvod

Fungovanie efektívnej hospodárskej súťaže v oblasti retailového bankovníctva je v prospech spotrebiteľov, malých i stredných podnikateľov a podporuje ekonomický rozvoj.

Protimonopolný úrad Slovenskej republiky (ďalej len „PMÚ SR“) monitoruje poskytovanie finančných služieb obyvateľstvu a malým a stredným podnikom v rámci pracovnej sektorovej skupiny za finančný sektor a poisťovníctvo.

Na základe výsledkov monitoringu pracovnej sektorovej skupiny za finančný sektor a poisťovníctvo a v nadväznosti na sektorové prešetrovania Európskej Komisie (ďalej len „Komisie“) v oblasti retailového bankovníctva¹ začal PMÚ SR v októbri 2006 prešetrovanie v oblasti poskytovania finančných služieb obyvateľstvu a malým a stredným podnikom.

Počas prešetrovania PMÚ SR viackrát konzultoval svoj postup s direktorátom Európskej Komisie pre hospodársku súťaž i so zástupcami súťažných orgánov členských štátov EÚ, ktorých sa rozšírenie praktiky viazania bankových produktov dotýka.

Správa obsahuje predbežné výsledky analýzy odpovedí bánk, ktoré majú sídlo v SR a pobočiek zahraničných bánk v SR, na dotazník PMÚ SR z marca 2007 zameraný na zhodnotenie praktiky viazania vybraných bankových produktov.

¹ vid' http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/

1. Praktika viazania bankových produktov

Viazaný obchod („tying“) existuje, ak dodávateľ predaj určitého výrobku podmieňuje nákupom iného odlišného výrobku od dodávateľa alebo od niekoho, koho dodávateľ určí. Prvý výrobok sa označuje ako hlavný („tying“ - viažuci) a druhý ako vedľajší („tied“ - viazaný) výrobok.

Ak viazaný obchod nemôže byť objektívne zdôvodnený povahou výrobkov alebo obchodným využitím, takáto prax môže znamenať zneužitie v zmysle článku 82 Zmluvy o založení ES (ďalej len „Zmluvy“). Článok 81 Zmluvy sa môže uplatňovať na horizontálne dohody alebo zosúladené postupy medzi konkurenčnými dodávateľmi, ktorí podmieňujú predaj jedného výrobku nákupom ďalšieho odlišného výrobku. Viazaný obchod môže tiež predstavovať vertikálne obmedzenie spadajúce pod článok 81 Zmluvy tam, kde vedie k povinnosti typu nákupu jednej značky pre viazaný výrobok².

Viazanie bankových produktov možno ho chápať ako situáciu, keď sú dva alebo viaceré bankové produkty predávané konečnému spotrebiteľovi spolu v balíčku, pričom aspoň jeden z týchto produktov sa nepredáva samostatne. V tomto prípade môže byť spotrebiteľ nútený, aby si kúpil spolu s produktom, o ktorý má záujem aj produkt, ktorý by za iných okolností nekúpil a ktorý je preňho nezaujímavý. Tým sa líši „product tying“ od tzv. „product bundling“, kedy možno všetky produkty predávané v balíčku kúpiť aj samostatne.

Podľa výsledkov prešetrovania Komisie je viazanie bankových produktov pomerne rozšírenou stratégiou bánk v EÚ. Pretože je pre banky relatívne drahé a náročné získať nových klientov, často zameriavajú svoju pozornosť na existujúcich klientov, ktorým sa snažia predávať čo najviac svojich produktov. **Najčastejšie sa viažu:**

- bežný účet a hypotekárny úver alebo spotrebiteľská pôžička,
- hypotekárny úver a poistenie proti platobnej neschopnosti klienta alebo životné poistenie,
- bežný účet a úver poskytovaný malým a stredným podnikom („SME“ - small and medium - sized enterprises)

2. Negatívne dopady praktiky viazania bankových produktov na hospodársku súťaž

Zo súťažného hľadiska môže viazanie bankových produktov oslabovať hospodársku súťaž nasledovnými spôsobmi:

- spotrebiteľia sú nútení kupovať od tej istej banky viaceré produkty. Počet produktov, ktoré jedna banka klientovi poskytuje potom zvyšuje náklady klienta (tzv. „switching costs“), ktoré by mu vznikli, ak by sa rozhodol zmeniť banku čím sa redukuje spotrebiteľská mobilita medzi bankami;
- veľký počet klientov, ktorí sú jednotlivými bankami „viazaní“ odrádza od vstupu nových konkurentov a to najmä tzv. „mono – line“ poskytovateľov bankových produktov, ktorí ponúkajú iba vybrané bankové produkty,
- redukuje sa transparentnosť cien viazaných bankových produktov a následne sa spotrebiteľovi tieto produkty z hľadiska ceny ťažšie porovnávajú a tým sa ťažšie porovnávajú aj samotní poskytovatelia týchto produktov;

² Viď Oznámenie Komisie, Pokyny pre používanie vertikálnych obmedzení, Úradný vestník Európskej únie C 291/01, 13/10/2000 s 0390 0433

Tieto protisúťažné efekty sú výraznejšie na trhoch, kde viažu svoje produkty jedna alebo viaceré banky s vysokými trhovými podielmi.

3. Prešetrovanie praktiky viazania vybraných bankových produktov PMÚ SR

3.1 Metodológia

V marci 2007 sa PMÚ SR obrátil na všetky banky, ktoré mali v tom čase sídlo v SR a pobočky zahraničných bánk v SR so žiadosťou o poskytnutie podkladov a informácií týkajúcich sa praktiky viazania bankových produktov.

Cieľom otázok v dotazníkoch adresovaných bankám bolo určiť:

- **Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch:**
 - bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi,
 - bežných účtov malých a stredných podnikateľov³,
 - hypotekárnych úverov fyzickým osobám, ktoré nie sú podnikateľmi,
 - spotrebiteľských úverov,
 - úverov malým a stredným podnikateľom.
- **Rozšírenie praktiky viazania vybraných bankových produktov a to:**
 - viazania hypotekárneho úveru s bežným účtom fyzickej osoby, ktorá nie je podnikateľom,
 - viazania hypotekárneho úveru so životným poistením,
 - viazania hypotekárneho úveru s poistením nehnuteľnosti, na ktorú sa vzťahuje záložné právo veriteľa (banky),
 - viazania spotrebiteľského úveru s bežným účtom fyzickej osoby, ktorá nie je podnikateľom
 - viazania úveru malým a stredným podnikateľom s bežným účtom pre malých a stredných podnikateľov.
- Rozšírenie povinnosti klienta, ktorému banka poskytuje hypotekárny alebo spotrebný úver poukazovať na účet vedený v dotknutej banke mzdu.
- Rozšírenie povinnosti malého alebo stredného podnikateľa, ktorému banka poskytuje úver poukazovať na účet vedený v dotknutej banke úhrady faktúr a pod.
- Podiel bežných účtov fyzických osôb, ktoré boli otvorené ako podmienka poskytnutia hypotekárneho úveru alebo spotrebiteľského úveru.
- Podiel bežných účtov pre malých a stredných podnikateľov, ktoré boli otvorené ako podmienka poskytnutia úveru malým a stredným podnikateľom,
- Argumenty, ktorými banky odôvodňujú viazanie vybraných bankových produktov v prípade, že postupujú týmto spôsobom.
- Postup materských spoločností dotknutých bánk a ich sesterských spoločností v iných členských štátoch EÚ vo vzťahu k viazaniu vybraných bankových produktov.

³ Za mikro, malé a stredné podniky sa podľa Odporúčania Európskej komisie o definícii mikro a malých a stredných podnikov č. 2003/361/EC považovali podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 zamestnancov, ktorých ročný obrat neprevyšuje 50 miliónov EUR a / alebo celková ročná bilancia nepresahuje 43 miliónov EUR.

- Kompetencie banky pri rozhodovaní o obchodnej politike viazania bankových produktov (či o politike viazania bankových produktov rozhoduje banka samostatne alebo je to výlučne v kompetencii jej materskej spoločnosti).

PMÚ SR rovnako požiadal banky o poskytnutie všetkých typov zmlúv, na základe ktorých poskytujú produkty, ktoré boli predmetom prešetrovania.

Otázky v dotazníku pokrývali časové obdobie rokov 2002 až 2006. Banky mali zároveň identifikovať dátum, od ktorého začali viazať vybrané bankové produkty.

3.2 Predbežné zistenia

Na otázky v dotazníku odpovedali všetky banky, na ktoré sa PMÚ SR dňa 29. marca 2006 obrátil so žiadosťou o poskytnutie podkladov a informácií.

PMÚ SR pri spracovávaní odpovedí na dotazníky adresované bankám nevyhodnocoval odpovede stavebných sporiteľní a bánk, ktoré poskytujú svoju služby výhradne korporátnym klientom.

3.2.1 Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch viazaných produktov

Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch boli vzhľadom na povahu praktiky viazania produktov určené na základe počtu produktov, ktoré sú predmetom viazania, poskytovaných k určenému dátumu.

3.2.1.1 Trh bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi

Bežné účty fyzickým osobám, ktoré nie sú podnikateľmi poskytovalo na Slovensku k 31.12.2005 spolu 15 bánk (vrátane pobočiek zahraničných bánk na Slovensku).

Počet bežných účtov poskytovaných fyzickým osobám, ktoré nie sú podnikateľmi sa každoročne zvyšoval.

(... OT)

3.2.1.2 Trh bežných účtov malých a stredných podnikateľov

Bežné účty malým a stredným podnikateľom poskytovalo na Slovensku k 31.12.2005 spolu 16 bánk (vrátane pobočiek zahraničných bánk na Slovensku).

Počet bežných účtov malých a stredných podnikateľov sa každoročne zvyšoval.

(... OT)

Hoci PMÚ SR charakterizoval malé a stredné podniky v zmysle Odporúčania Európskej komisie o definícii mikro a malých a stredných podnikov č. 2003/361/EC, jednotlivé banky majú svoje vlastné kritériá, podľa ktorých rozlišujú malé a stredné podniky (resp. podnikateľov) od veľkých podnikateľov (tzv. korporátni klienti). Z uvedeného dôvodu by sa mohli trhové podiely na tomto relevantnom trhu rôzniť v prípade, že by banky poskytli údaje na základe rovnakej kategorizácie podnikateľov podľa veľkosti.

Tab č.: 1 *Trhové podiely bánk na relevantnom trhu bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi (... OT)*

Obchodné meno										
Slovenská sporiteľňa, a. s.										
Všeobecná úverová banka, a. s. *										
Tatra banka, a. s.										
Poštová banka, a. s.										
ČSOB, a. s. pobočka zahraničnej banky v SR										
OTP Banka Slovensko, a. s.										
UniBanka, a. s.										
Dexia banka Slovensko a. s.										
ĽUDOVÁ BANKA, a. s.										
ISTROBANKA, a. s.										
HVB Bank Slovakia a. s.										
ING Bank N. V., pobočka zahraničnej banky										
Privatbanka, a. s.										
Komerční banka Bratislava, a. s.										
J & T BANKA, a. s., pobočka zahraničnej banky										
SPOLU										

Tab č.: 2 Trhové podiely bánk na relevantnom trhu bežných účtov malých a stredných podnikateľov (... OT)

Obchodné meno										
Slovenská sporiteľňa, a. s.										
Tatra banka, a. s.										
VUB, a. s.*										
ČSOB, a. s. pobočka zahraničnej banky v SR										
UniBanka, a. s.										
OTP Banka Slovensko, a. s.										
ĽUDOVÁ BANKA, a. s.										
Dexia banka Slovensko a. s.										
ISTROBANKA, a. s.										
HVB Bank Slovakia a. s.										
Citibank (Slovakia), a. s.										
Komerční banka Bratislava, a. s.										
Privatbanka, a. s.										
J & T BANKA, a. s., pobočka zahraničnej banky										
COMMERZBANK Aktiengesellschaft, pobočka zahraničnej banky, Bratislava										
ING Bank N. V., pobočka zahraničnej banky										
SPOLU										

3.2.2 Trhové podiely bánk na predbežne definovaných relevantných trhoch viazucích produktov – rozšírenie praktiky viazania.

3.2.2.1 Trh hypotekárnych úverov

Povolenie na vykonávanie hypotekárnych obchodov malo k 31.12.2005 deväť bánk a jedna pobočka zahraničnej banky v SR.

Počet uzatvorených zmlúv o hypotekárnom úvere (HU) s fyzickými osobami, ktoré nie sú podnikateľmi sa v sledovanom období každoročne zvyšoval.

Graf č.: 1
(... OT)

(... OT).

Všetky banky, ktoré poskytovali v sledovanom období hypotekárne úvery, podmieňovali poskytnutie hypotekárneho úveru existenciou bežného účtu vo svojej banke. Okrem jednej banky, **žiadna banka neumožňovala svojmu klientovi zrušiť takto „naviazaný“ bežný účet počas obdobia, kedy spláca hypotekárny úver.** (... OT).

Viaceré banky nevedeli vyjadriť, aký počet bežných účtov bol v danom roku otvorený v súvislosti s poskytnutím hypotekárneho úveru. Podiel nových bežných účtov otvorených ako podmienka poskytnutia hypotekárneho úveru v prípade bánk, ktoré na túto otázku odpovedali, bol napr. za obdobie roku 2005 v intervale od (... OT).

Počet uzatvorených zmlúv o hypotekárnom úvere k 31.12. 2005 bol podľa údajov, ktoré poskytli banky (... OT) uzatvorených zmlúv o hypotekárnom úvere. Banky, ktoré majú oprávnenie vykonávať hypotekárne obchody k rovnakému dátumu viedli (... OT) bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi. Z uvedeného vyplýva, že (... OT) zo všetkých bežných účtov fyzických osôb, ktoré vedú banky poskytujúce hypotekárne úvery nebolo možné v danom čase zatvoriť bez toho, aby došlo k porušeniu alebo k zmene zmluvných podmienok dohodnutých v zmluve o hypotekárnom úvere spojených s povinnosťou klienta zaplatiť sankciu.

Čo sa týka poistenia nehnuteľnosti, na ktorú sa vzťahuje záložné právo veriteľa, vyžadujú ho ako podmienku poskytnutia hypotekárneho úveru všetky banky. (... OT).

Čo sa týka životného poistenia, väčšina bánk ho ako podmienku poskytnutia hypotekárneho úveru nevyžaduje.

Banky v sledovanom období rovnako nevyžadovali, aby bola na účet klienta v dotknutej banke pravidelne poukazovaná jeho mzda. Vo väčšine prípadov je však povinnosťou klienta zabezpečiť na jeho bežnom účte peňažné prostriedky vo výške postačujúcej na splácanie aktuálnych záväzkov voči banke.

Banky obchodnú politiku viazania vybraných produktov v priebehu sledovaného obdobia nemenili. (... OT).

Tab č.: 3 Trhové podiely bánk na relevantnom trhu hypotekárnych úverov – rozšírenie praktiky viazania hypotekárnych úverov s bežným účtom fyzickej osoby, ktorá nie je podnikateľom (... OT)

Obchodné meno											viaže na HU + BU FO	Existuje možnosť zrušenia BU FO	Takto banka postupuje od:
Všeobecná úverová banka, a. s.											áno	áno ***	
Tatra banka, a. s. *											áno	nie	
Slovenská sporiteľňa, a. s.											áno	nie	
OTP Banka Slovensko, a. s.											áno	nie	
ČSOB, a. s. pobočka zahraničnej banky v SR											áno	nie	
ISTROBANKA, a. s. **											áno	nie	
UniBanka, a. s.											áno	nie	
HVB Bank Slovakia a. s.											áno	nie	
ĽUDOVÁ BANKA, a. s.											áno	nie	
Dexia banka Slovensko a. s.											áno	nie	
SPOLU													

* tzv. „americké hypotéky“, ktoré poskytuje Tatra banka, a.s. boli zaradené do kategórie spotrebiteľských produktov

** v prípade ISTROBANKY, a.s. bolo do počtu zmlúv o hypotekárnom úvere uzatvorených s fyzickými osobami, ktoré nie sú podnikateľmi aj malé percento zmlúv o hypotekárnom úvere uzatvorených a fyzickými osobami – podnikateľmi.

*** (... OT)

3.2.2.2 Trh spotrebiteľských úverov

Spotrebiteľské úvery poskytovalo na Slovensku k 31.12.2005 14 bánk (vrátane pobočiek zahraničných bánk).

Počet poskytnutých spotrebiteľských úverov (SU) sa každoročne zvyšoval.

Trhové podiely bánk, ktoré poskytli najväčší počet spotrebiteľských úverov sa v sledovanom období menili. Najväčší trhový podiel na tomto relevantnom trhu mali v ostatných rokoch (... OT) (viď tab. č.: 4).

Takmer všetky banky (spoločný trhový podiel 99 %), ktoré poskytovali v sledovanom období spotrebiteľské úvery, podmieňovali poskytnutie spotrebiteľského úveru existenciou bežného účtu vo svojej banke. Okrem jednej banky, žiadna z bánk neumožňovala svojmu klientovi zrušiť takto „naviazaný“ bežný účet počas obdobia, kedy spláca spotrebiteľský úver. V prípade banky, ktorá umožňuje svojmu klientovi zrušiť „naviazaný“ bežný účet, musí klient zaplatiť banke sankciu za zmenu zmluvných podmienok.

Viacere banky nevedeli vyjadriť, aký počet bežných účtov bol v danom roku otvorený v súvislosti s poskytnutím spotrebiteľského úveru. Podiel nových bežných účtov otvorených ako podmienka poskytnutia spotrebiteľského úveru v prípade bánk, ktoré na túto otázku odpovedali, bol napr. za obdobie roku 2005 v intervale od (... OT).

Počet poskytnutých spotrebiteľských úverov bol k 31.12. 2005 bol podľa údajov, ktoré poskytli banky (... OT). Banky, ktoré poskytujú spotrebiteľské úvery k rovnakému dátumu viedli (... OT) bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi. Z uvedeného vyplýva, že (... OT) zo všetkých bežných účtov fyzických osôb, ktoré vedú banky poskytujúce spotrebiteľské úvery nebolo možné v danom čase zatvoriť bez toho, aby došlo k porušeniu alebo k zmene zmluvných podmienok dohodnutých v zmluve o spotrebiteľskom úvere spojených s povinnosťou klienta zaplatiť sankciu.

Banky v sledovanom období rovnako okrem jedného prípadu (... OT) nevyžadovali, aby bola na účet klienta v dotknutej banke pravidelne poukazovaná jeho mzda. Na druhej strane, klienti sú zväčša povinní zabezpečiť, aby boli na bežnom účte finančné prostriedky v dostatočnej výške tak, aby platba splatných splátok mohla byť uskutočňovaná podľa splátkového kalendára inkasom z tohto účtu.

Banky obchodnú politiku viazania vybraných produktov v priebehu sledovaného obdobia nemenili. (... OT).

Tab č.: 4 *Trhové podiely bánk na relevantnom trhu spotrebiteľských úverov – rozšírenie praktiky viazania spotrebiteľským úverov s bežným účtom fyzickej osoby, ktorá nie je podnikateľom*

Obchodné meno	počet poskyt. SU	%	počet poskyt. SU	%	počet poskyt. SU	%	počet poskyt. SU	%	počet poskyt. SU	%	viaže na SU + BU FO	Existuje možnosť zrušenia BU FO	Takto banka postupuje od:
Slovenská sporiteľňa, a. s.											áno	nie	14.08.2000
Všeobecná úverová banka, a. s.											áno	áno *	min. od 2002
Tatra banka, a. s.											áno	nie	01.06.2003
ČSOB, a. s. pobočka zahraničnej banky v SR											áno	nie	min. od 2002
Poštová banka, a. s.											áno	nie	1.12.2001
OTP Banka Slovensko, a. s.											áno	nie	min. od 01.01.2002
ĽUDOVÁ BANKA, a. s.											áno	nie	min. od 2002
ISTROBANKA, a. s.											áno	nie	01.03.2002
Dexia banka Slovensko a. s.											áno	nie	30.10.1996
Citibank (Slovakia), a. s.											nie	netýka sa	netýka sa
UniBanka, a. s.											áno	nie	22.01.2002
HVB Bank Slovakia a. s.											áno	nie	01.01.2002
Banco Mais, S. A., pobočka zahraničnej banky											nie	netýka sa	netýka sa
J & T BANKA, a. s., pobočka zahraničnej banky											nie	netýka sa	netýka sa
SPOLU													

*

3.2.2.3 Trh úverov malým a stredným podnikateľom

Úvery malým a stredným podnikateľom poskytovalo na Slovensku k 31.12.2005 19 bánk (vrátane pobočiek zahraničných bánk).

Počet úverov poskytnutých malým a stredným podnikateľom (PU) sa každoročne zvyšoval.

Trhové podiely bánk, ktoré poskytli najväčší počet spotrebiteľských úverov sa v sledovanom období menili. Najväčší trhový podiel na tomto relevantnom trhu mali v ostatných rokoch (... OT).

Takmer všetky banky (spoločný trhový podiel 95,5 %), ktoré poskytovali v sledovanom období úvery malým a stredným podnikateľom, podmieňovali poskytnutie tohto úveru existenciou bežného účtu vo svojej banke. Okrem jedného prípadu, žiadna z bánk neumožňovala podnikateľovi zrušiť takto „naviazaný“ bežný účet počas obdobia, kedy spláca úver.

Viacere banky nevedeli vyjadriť, aký počet bežných účtov bol v danom roku otvorený v súvislosti s poskytnutím úveru malým a stredným podnikateľom. Podiel nových bežných účtov podnikateľov otvorených ako podmienka poskytnutia úveru malým a stredným podnikateľom v prípade bánk, ktoré na túto otázku odpovedali, bol napr. za obdobie roku 2005 v intervale od (... OT).

Počet poskytnutých úverov malým a stredným podnikateľom bol k 31.12. 2005 podľa údajov, ktoré poskytli banky (... OT). Banky, ktoré poskytujú úvery malým a stredným podnikateľom k rovnakému dátumu viedli (... OT) bežných účtov malých a stredných podnikateľov. Z uvedeného vyplýva, že (... OT) zo všetkých bežných účtov malých a stredných podnikateľov, ktoré vedú banky poskytujúce úvery malým a stredným podnikateľom nebolo možné v danom čase zatvoriť bez toho, aby došlo k porušeniu alebo k zmene zmluvných podmienok dohodnutých v zmluve o spotrebiteľskom úvere spojených s povinnosťou klienta zaplatiť sankciu.

Čo sa týka povinnosti poukazovať na „naviazaný“ bežný účet príjmy podnikateľa z jeho činnosti (napr. úhrady faktúr) banky v tomto prípade postupujú tak, ako je uvedené v tab. č.:5.

Banky obchodnú politiku viazania vybraných produktov v priebehu sledovaného obdobia nemenili.

Obchodné meno	počet úverov podnik	%	počet úverov podnik	%	počet úverov podnik	%	počet úverov podnik	%	počet úverov podnik	%	viaže na BU PU	vyžaduje úhrady na účet	Existuje možnosť zrušenia BU SME	Takto banka postupuje od:
	k 31.12.2001		k 31.12.2002		k 31.12.2003		k 31.12.2004		k 31.12.2005					
VUB, a. s.											áno	nie*	áno *	min. od 2002
ČSOB, a. s., pzb											áno	áno	nie	01.03.2003
Tatra banka, a. s.											áno	nie	nie	01.01.2002
UniBanka, a. s.											áno	áno	nie	22.07.1994
OTP Banka Slovensko, a. s.											áno	áno	nie	min. od 01.01.2002
Slovenská sporiteľňa, a. s.											áno	nie	nie	min. od 2000
ISTROBANKA, a. s.											áno	áno	nie	01.01.2001
Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.											nie	netýka sa	netýka sa	netýka sa
ĽUDOVÁ BANKA, a. s.											áno	áno	nie	01.01.2002
Dexia banka Slovensko a. s.											áno	áno	nie	01.03.1997
Poštová banka, a. s.											áno	áno	nie	01.01.1993
Banco Mais, S. A., pobočka zahraničnej banky											n/a	n/a	n/a	n/a
Citibank (Slovakia), a. s.											áno	áno	nie	1995
HVB Bank Slovakia a. s.											áno	áno	nie	01.01.2002
Komerční banka Bratislava, a. s.											áno	áno	nie	1995
Privatbanka, a. s.											áno	áno	nie	min od 2002
J & T BANKA, a. s., pzb											nie	Netýka sa	netýka sa	01.03.2006
COMMERZBANK Aktiengesellschaft, pzb,											áno	nie	áno	12.03.2003
ING Bank N. V., pzb											áno	nie	nie	min. od 2002
SPOLU														

3.2.3 Príklady viazania vybraných bankových produktov ako vyplýva zo zmlúv, ktoré banky uzatvárajú s klientmi

PMÚ SR požiadal všetky banky, aby predložili zmluvy, na základe ktorých poskytujú hypotekárne úvery, spotrebiteľské úvery a úvery malým a stredným podnikateľom. Úrad hodnotil najmä zmluvy, ktoré uzatvárajú banky s najvyšším trhovým podielom na jednotlivých predbežne definovaných relevantných trhoch

3.2.3.1 Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú hypotekárne úvery (... OT)

3.2.3.2 Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú spotrebiteľské úvery (... OT)

3.2.3.3 Zmluvy, na základe ktorých banky poskytujú úvery malým a stredným podnikateľom (... OT)

3.2.4 Zdôvodnenie potreby viazania vybraných bankových produktov bankami

Podľa výsledkov prešetrovania v oblasti retailového bankovníctva, ktoré vykonala Európska Komisia, banky zdôvodňujú viazanie bankových produktov nasledovne:

1. redukuje sa ním úverové riziko,
2. umožňuje dosahovanie úspor z rozsahu („economies of scope“),
3. takto „zviazané“ produkty by bolo technicky náročné od seba oddeliť.

Viazanie bežného účtu hlavne v prípade väčších úverov, ku ktorým patria hypotéky a podnikateľské úvery považujú banky za prostriedok znižovania úverového rizika. To však predpokladá, že banky zaviazu klienta, aby na tento účet pravidelne poukazoval svoj príjem (napr. mzdu) a zároveň obmedzia jeho prístup k iným úverom.

Prístup k bežnému účtu klienta umožňuje banke sledovať stav jeho financií. Tento dôvod by mohol byť pre banky významný, ak by neboli dostupné iné prostriedky hodnotenia rizika (ako napr. samotná úverová história klienta) a keby sa hodnoteniu úverového rizika v priebehu čerpania úveru prostredníctvom sledovania pohybov na bežnom účte prikladala rovnaká dôležitosť, ako pri prvotnom hodnotení rizika spojeného s poskytnutím úveru klientovi.

Čo sa týka úspor z rozsahu, ktoré podľa bánk možno dosiahnuť, keď sa produkty predávajú „zviazané“ je pravdepodobné, že týmto spôsobom banky môžu ušetriť náklady, čo by potom mohlo mať pozitívny dopad aj na ceny pre spotrebiteľov. Napriek tomu, nie je úplne zrejmé, že by praktika viazania bankových produktov bola vo všeobecnosti ekonomicky efektívnejšia, ako predávanie produktov jednotlivo. Ak sa spotrebiteľ rozhodne získať úver a zároveň založiť si účet v jednej a tej istej banke, viazanie týchto dvoch produktov by mohlo byť prínosom rovnako pre banku i spotrebiteľa. Avšak, veľa spotrebiteľov, ktorí chcú získať úver už má vedený bežný účet – často aj v inej banke. To, že spotrebiteľ môže získať ďalší bežný účet lacnejšie preňho nepredstavuje významný prínos.

Banky ďalej zdôvodňovali praktiku viazania bankových produktov technickou náročnosťou a dodatočnými nákladmi, ktoré by súviseli s „rozviazaním“ produktov. Napriek tomu nie je

celkom jasné, prečo by malo byť technicky a ekonomicky nerealizovateľné poskytovanie úverov jednou bankou a vedenie účtu v inej banke.

V rámci prešetrovania PMÚ SR zdôvodňovali banky viazanie bankových produktov veľmi podobne a to:

(... OT)

3.2.5 Vplyv materskej spoločnosti banky na rozhodovanie o obchodnej politike viazania vybraných bankových produktov

(... OT)

Banky postupujú nasledovne:

(... OT)

Tab č.: 6 *Vplyv materskej spoločnosti banky na rozhodovanie o obchodnej politike viazania vybraných bankových produktov (... OT)*

3.3 Predbežné závery

Bežné účty fyzických osôb, bežné účty malých a stredných podnikateľov, hypotekárne úvery, spotrebiteľské úvery a úvery malým a stredným podnikateľom sú odlišné produkty. Ak to nie je objektívne nevyhnutné, neexistuje dôvod, pre ktorý by spotrebiteľ mal mať povinnosť kupovať ich naraz (napr. hypotekárny úver s bežným účtom) v tej istej banke. Situácia v sektore retailového bankovníctva v Slovenskej republike je však odlišná.

V Slovenskej republike **vyžadujú všetky banky, ktoré poskytujú hypotekárny úver, aby mal potenciálny klient vedený v ich banke bežný účet.** (... OT). Klient nie je oprávnený takto naviazaný bežný účet počas obdobia splácania hypotekárneho úveru zrušiť. (... OT)

Všetky banky, ktoré poskytujú hypotekárny úver vyžadujú, aby nehnuteľnosť, na ktorú sa zriaďuje záložné právo v prospech banky bola poistená s tým, že poisťovňa je vinkulovaná v prospech banky. (... OT).

Takmer všetky banky, ktoré poskytujú spotrebiteľské úvery rovnako ako v prípade hypotekárnych úverov vyžadujú, aby mal spotrebiteľ, ktorý má záujem o spotrebiteľský úver vedený účet v ich banke, pričom tento účet nie možné zrušiť, pokiaľ klient nesplatil poskytnutý úver.

K 31.12.2005 bolo najmenej (... OT) zo všetkých bežných účtov fyzických osôb, ktoré nie sú podnikateľmi „viazaných“ buď na hypotekárny alebo spotrebiteľský úver, čo znamená, že ich nebolo možné zatvoriť (resp. nebolo možné vypovedať zmluvu o bežnom účte) pokiaľ nebude splatený úver.

Podobne banky, ktoré poskytujú úvery malým a stredným podnikateľom vyžadujú, aby podnikatelia mali v ich banke vedený bežný účet. Zvyčajne vyžadujú, aby bola cez tento účet realizovaná časť kreditného platobného styku podnikateľa.

Banky najčastejšie odôvodňujú túto praktiku potrebou redukcie úverového rizika, dosahovaním úspor a pod.

Viazanie bankových produktov zvyšuje tzv. switching cost, čiže náklady, ktoré znáša spotrebiteľ, keď sa rozhodne zmeniť banku a tak redukuje spotrebiteľskú mobilitu. V prípade viazania bankových produktov v Slovenskej republike sú to napr. poplatky, ktoré musí klient zaplatiť, keď sa rozhodne zrušiť bežný účet vedený v banke naviazaný na hypotekárny úver alebo spotrebiteľský úver.

Tým, že banka „viaže“ svojich klientov k tomu, aby si o nej kúpili ďalšie produkty, odrádza od vstupu do odvetvia svojich potenciálnych konkurentov a brzdí rozvoj menších konkurentov. Títo majú menšie šance úspešne umiestniť svoje produkty na trhu v situácii, keď väčšina potenciálnych klientov je už na určité časové obdobie „zaviazaná“ konkrétnej banke.

Zároveň sa znižuje cenová transparentnosť a možnosť porovnať ceny produktov predávaných „v balíčku“, ktoré na trhu ponúkajú jednotlivé banky.

