

Rozhovor so Štefanom Rychtárikom, risk analytikom NBS: Menej dostupné hypotéky a úvery

(06.06.2019; Televízna stanica TA 3; Analýzy a trendy; 21:30; Daniel Horňák)

Daniel Horňák, moderátor:

"Slováci sú rekordéromi v zadlžovaní. Len za posledných 6 rokov sa celkový objem úverov domácnostiam zdvojnásobil a aktuálne dosahuje úroveň 36 miliárd eur. **Národná banka Slovenska** preto začína zaťahovať ručnú brzdu. Regulačné opatrenia postupne obmedzujú prístup Slovákov k úverom. Aké rôzne efekty majú tieto kroky na komerčné **banky**, ale hlavne na klientov, to je téma dnešnej relácie Analýzy a trendy. Pozvanie do diskusie prijali pán Štefan Rychtárik, risk analytik **Národnej banky Slovenska**, príjemný dobrý večer."

Štefan Rychtárik, analytik **Národnej banky Slovenska**:

"Dobrý večer."

Daniel Horňák:

"A Peter Világi, analytik spoločnosti Fincentrum. Takisto príjemný dobrý večer."

Peter Világi, analytik spoločnosti Fincentrum:

"Dobrý večer."

Daniel Horňák:

"Pán Rychtárik, prvá otázka na vás, aby sme sa dostali do tejto témy, priblížte pre divákov, aká je tá aktuálna situácia so zadlžovaním sa domácností. Naozaj už to prekročilo nejakú udržateľnú úroveň? Ako sa vyvíja to zadlžovanie?"

Štefan Rychtárik:

"No je tak, ako ste povedali, rast úverov slovenským domácnostiam je veľmi vysoký, je najvyšší v **Európskej únii**, je stále najvyšší a je najvyšší už niekoľko rokov. Hovoríme o siedmich rokoch po sebe, takže nie je to nejaký nový fenomén. Tento veľký rast úverov sa prejavuje v raste zadlženosti, ktorá tiež stále veľmi rýchlo rastie a je najvyššia v našom regióne. Tá zadlženosť je na úrovni 40 až 45 % hrubého domáceho produktu, čo už je úroveň, o ktorej aj **Medzinárodný menový fond** hovorí, že táto úroveň nie je prospešná pre ekonomiku."

Daniel Horňák:

"Aké riziká to môže potenciálne spôsobiť do budúcnosti?"

Štefan Rychtárik:

"Tak, ako vidíte, dnes sa splácajú úvery bez problémov, žijeme v dobrých časoch, lenže úvery a hlavne úvery na bývanie sú vzťah na 30 rokov, takže pravdepodobne zažijeme s tým úverom aj dobré, aj zlé časy. A práve v tých zlých časoch sa ukáže, že tie úvery môžu mať problém so splácaním. Znamená to problém pre **banku**, znamená to problém pre domácnosť a znamená to problém pre celú ekonomiku. Ak sa pozrieme na iné štáty, z minulej krízy tí, ktorí mali veľkú zadlženosť domácností, mali veľmi veľký problém znovu naštartovať ekonomiku po kríze."

Daniel Horňák:

"Ak by ste teda mohli priblížiť, už pred rokom **Národná banka Slovenska** začala robiť určité kroky, aby tento trend tlmila. Čiže na úvod v skratke. Aké opatrenia **Národná banka Slovenska** prijala?"

Štefan Rychtárik:

"Ja by som len povedal, že ten trend nejakého sprísňovania pravidiel na trhu retailových úverov začal už v roku 2014 a postupne **Národná banka** obmedzuje rôzne časti, rôzne parametre úverov. Poznáme veľmi dobre problematiku LTV, čiže to je vec, že do akej miery nám **banka** umožní prefinancovať našu nehnuteľnosť, takzvané 100 alebo 90 %-né hypotéky, je tam ten limit na maximálne úverové zaťaženie, úverový strop, takisto nejaký limit na schopnosť klienta splácať svoj úver, takže bavíme sa o kombinácii, o sade obmedzení, ktoré v podstate vychádzajú z toho, aby bol úver, ktorý si klient zoberie, primeraný jeho finančnej situácii."

Daniel Horňák:

"Ďakujem pekne. Pán Világi, ako vy vnímate vývoj na **finančnom trhu** z tohto pohľadu. Naozaj je tá situácia taká, že je na mieste, že **Národná banka Slovenska** prijíma takéto opatrenia?"

Peter Világi:

"Treba povedať, že nielen rast úverov je rekordný, ale zároveň v kontexte toho, že čisté príjmy nerastú do takej miery, ako tá zadlženosť. Čiže to je také hlavné riziko, ktoré môže ovplyvniť schopnosť splácať úvery klientov do budúcnosti. A treba povedať, že dnes žijeme naozaj dobré časy, kedy sú rekordne nízke úrokové

sadzby a tie nevydržia večne. Čiže my hovoríme klientom, aby sa na tie zlé časy pripravovali a správali sa zodpovedne práve v tom, že popri splácaní hypotéky využili priestor na to, aby viac investovali a odkladali si peniaze aj na prípad, kedy im splátky porastú."

Daniel Horňák:

"Majú tieto opatrenia **Národnej banky Slovenska** ten želaný efekt, keďže už nejaký rok sa postupne začínajú uplatňovať v praxi? Vidíme tu spomalenie tempa čerpania nových úverov?"

Peter Világi:

"Áno, treba povedať, že tá dynamika rastu je nižšia, rastú úvery alebo zadlženosť naďalej, ale blížime sa už k jednociferným číslam. Pritom posledné roky sme boli zvyknutí na dvojciferné rasty úverov na bývanie a to už pravdepodobne nebudeme zažívať v najbližších rokoch a nielen kvôli opatreniam **Národnej banky Slovenska**, ale aj kvôli tomu, že potenciál trhu sa vyčerpáva. Klienti, ktorí si chceli kúpiť nehnuteľnosť, si ju zpravidla už kúpili. A zároveň môžeme očakávať, aj kvôli demografii, že ten dopyt bude klesať. Pretože podiel klientov vo veku od 25 do 39 rokov nám bude klesať a v najbližších 10 rokoch nám v tejto vekovej kategórii ubudne takmer štvrt' milióna ľudí. Čiže ten priestor na ďalšie úvery sa zmenšuje."

Daniel Horňák:

"Aký je vlastne podiel nesplácaných úverov na Slovensku? Možno, ako vidíte ten vývoj do budúcnosti? Ťažko povedať, či príde kríza, kedy príde, ale ako vnímate tento faktor?"

Peter Világi:

"Čo sa týka úverov na bývanie, tak tam je naozaj disciplína veľmi dobrá, pretože máme úrokové sadzby veľmi dobré, trh práce je vo veľmi dobrej kondícii, ľudia majú peniaze a tým, že stále sa zvyšujú aj mzdy, tak priestor na to, aby to dokázali splácať je a v podstate zlyhané úvery sú niekde na úrovni 1,5 % v súčasnosti. Jediný taký fenomén alebo oblasť, kde je dvojciferná miera zlyhávania úverov, sú štandardne kreditné karty, kde sme okolo 13 %."

Daniel Horňák:

"Podme sa už teraz pozrieť na jednotlivé opatrenia a konkrétne efekty na klientov, respektíve aj na komerčné **banky**. Vy ste spomínali, jedno z tých hlavných sú LTV-čka. V minulosti boli úplne bežné 100 %-né hypotéky, dnes je to, dá sa povedať už sci-fi, čiže aká je tá aktuálna situácia, respektíve od júla má dôjsť ešte k jednému sprísneniu. Takže, s čím musia klienti počítať?"

Štefan Rychtárik:

"Tak v prvom rade teda nadvižem na to, čo ste povedali. 100 %-né hypotéky nikdy neboli štandard vo svete, bolo to také v niektorých krajinách. Takže, ak **Národná banka** dala tomu absolútny stop, treba sa na to pozrieť skôr, ako na také zosúladenie tej normálnej praxe. Tá 100 %-ná hypotéka jednoducho je akési zakázané ovocie, je to niečo, čo láka **banku**, láka to aj klienta, ale nie je to najmä v čase krízy dobré ani pre **banky**, ani pre klienta. No, od 1. júla bude posledný nábeh sprísňovania tejto politiky, ktorá bola prijatá ešte v minulom roku. A bude to znamenať to, že hypotéku s mierou financovania medzi 80 a 90 %, toto tento priestor sa pre **banky** obmedzí len na 20 % novej produkcie úverov."

Daniel Horňák:

"Pán Világi, aký je efekt tohto sprísňovania v praxi? Znamená to, že naozaj ľudia niektorí ani nedostanú hypotéku? Alebo dostanú oveľa nižšiu, ako dajme tomu chceli alebo v minulosti mali nárok?"

Peter Világi:

"Skôr ten dopad je taký, že dostávajú klienti nižšie úvery, ako očakávali, tým pádom musia prehodnotiť rozhodnutia o kúpe nehnuteľnosti buď tak, že si berú menšie byty, alebo si vyberú lacnejšie lokality. V podstate ďalší fenomén toho je, že klienti, ktorí mali peniaze v minulosti a brali si 100 %-né hypotéky len preto, že to bolo lacné a vlastné zdroje si nechávali, ako úverovú rezervu, tak dnes tie peniaze musia použiť, prípadne, ak ich nemajú, tak sa snažia ich dofinancovať buď cez spotrebné úvery, a čo je možno horšia alternatíva, cez **nebankové** spoločnosti, kde sa bavíme asi o 9 %-ných úrokových sadzbách. Čiže do istej miery sa tam pre klientov to riziko zvyšuje."

Daniel Horňák:

"Pán Rychtárik, ako hodnotíte teda efekt tohto opatrenia? Má to ten sledovaný účinok, že ľudia sú zodpovednejší, pripravujú sa na úver, dávajú tam časť svojich financií? Alebo vnímate aj tento efekt? Že jednoducho ľudia to riešia cez spotrebiteľské alebo iné úvery a možno to bude mať ešte negatívnejšie efekty?"

Štefan Rychtárik:

"V prvom rade treba povedať to, že **Národná banka**, keď prijímala tento limit na to LTV, tak zároveň s tým prijímala aj limit na schopnosť klienta splácať úver. To znamená, že my rátame samozrejme s tým, že časť klientov, ktorí majú priestor vo svojich príjmoch, si môžu zobrať ďalší úver, ktorým si dofinancujú tú

chýbajúcu časť úspor, toto je možné a vidíme z dát, že to využívajú predovšetkým bohatší klienti, ktorí vďaka svojim príjmom, síce si nemôžu zobrať 100 %-nú hypotéku, ale na zvyšok financovania nehnuteľnosti nemusia minúť vlastné úspory, ale ich príjem im dovolí zobrať si na to aj spotrebiteľský úver. Presne, ako povedal pán Világi, ak je tam 9 % úroková sadzba, tá splátka je pomerne vyššia a tým pádom, pri krátkej splatnosti spotrebiteľského úveru, čo je maximálne 8 rokov, si to môže dovoliť iba človek, ktorý má na to naozaj dostatočný príjem."

Daniel Horňák:

"Ako hodnotíte teda toto opatrenie? Má to ten výchovný efekt, že ľudia sa pripravujú na hypotéku, nasporia si tú potrebnú časť a jednoducho dofinancujú si to z vlastných zdrojov? Alebo skôr sa prejavuje ten negatívny vedľajší efekt tohto opatrenia?"

Peter Világi:

"Ja by som povedal, že tá nábehová fáza, kedy ľudia si zvyknú, že nemôžu si zobrať 100 %-né alebo 90 %-né financovanie, je trochu dlhšia. Čiže my do budúcnosti sa vieme tomuto prispôbiť, ale v dnešnej situácii je to tak, že buď si minú všetky svoje úspory, ktoré mali pripravené povedzme na dokončenie holodomu, holobytu, alebo ktoré si nechceli nechať, ako úverovú rezervu, alebo si požičajú napríklad od rodičov a tým pádom vlastne si mierne zvyšujú to svoje riziko. Samozrejme, bolo to potrebné pre prípad, že ceny nehnuteľností v budúcnosti klesnú, čiže **bankový** sektor musí byť chránený aj v tomto ohľade, aby ten objem úverov bol krytý aj nehnuteľnosťou tak, aby to vlastne pokrylo riziko, ktoré **banka** nesie."

Daniel Horňák:

"Samozrejme, niektorých ľudí toto opatrenie dá sa povedať zaskočilo, s tým krátkym časom. Ale opýtam sa, pre tých, ktorí naozaj dlhodobo plánujú, vedia, že o 5, 10 rokov budú oni alebo ich deti potrebovať hypotéku na financovanie bývania. Aké sú ideálne spôsoby na prípravu finančnú na takýto krok, aby jednoducho človek, dajme tomu tých 20 % mal pripravené na čerpanie hypotéky."

Peter Világi:

"Dlhodobo hovoríme, že najlepšie investície sú investície cez **podielové fondy**. Čiže tam je široká škála možností, ktorí klienti môžu využiť práve na, či už sporenie také to krátkodobejšie, strednodobejšie, alebo aj dlhodobejšie na **dôchodok**, čo dnes ešte stále málo klientov rieši. Takže toto je jedna z ciest."

Daniel Horňák:

"Pán Rychtárik, tie ďalšie opatrenia, ktoré **Národná banka** prijala sa týkajú prísnejšieho skúmania bonity klientov a takisto zavedenie úverového stropu na úrovni osem násobku ročného príjmu konkrétneho človeka. Čiže, ak by ste mohli priblížiť efekt týchto opatrení, čo tým sledujete a či to splnilo tie očakávania **Národnej banky**?"

Štefan Rychtárik:

"Trebá samozrejme povedať to, že príprava týchto opatrení je tak, ako naznačil aj pán Világi, je to dlhodobý proces. Ľudia sa potrebujú na to nastaviť, čiže **Národná banka** to sprisňuje postupne. Nie je tam nejaká šoková terapia. No a ten efekt je jednoduchý. Tak, ako si možno spomenieme, že kedysi sa jazdilo po Bratislave šesťdesiatkou a zhruba v roku 2007, ak sa dobre pamätám, zhodou okolností pred krízou poslednou, bol ten limit znížený na päťdesiat. Tiež to pre niektorých ľudí znamenalo, že budú do práce cestovať dlhšie, niekto musel ráno skôr vstať a mohlo to pôsobiť obmedzujúco. Dnes vieme povedať, že to pomohlo znížiť nejaké škody na majetku alebo na zdraví obyvateľov miest. Takže, podobne aj pri týchto skúmaniach bonity a úverových stropoch, každé sprísnenie, každé obmedzenie, samozrejme, môže byť pre niekoho prekážkou, limitom, z krátkodobého pohľadu. Dôležité je sa pozrieť na to dlhodobo. A dôležité sa pozrieť na to tak, že aby človek nevlastnil byť len teraz, ale aby ten byť dokázal vlastniť aj potom, v zlých časoch. Takže odpoviem na to veľmi jednoducho, tieto opatrenia skúmania bonity klienta a úverového stropu znižujú pravdepodobnosť, že klienti v čase krízy prídu o svoje bývanie."

Daniel Horňák:

"Od júla dôjde k ešte jednému sprísneniu tých podmienok, čo sa týka aj výnimiek z úverového stropu, ak by ste to mohli priblížiť, teda k akému sprísneniu ešte dôjde?"

Štefan Rychtárik:

"Podobne, ako pri tých LTV politikách, je nastavená nejaká absolútna hranica a nad ňu je povolený nejaký limit, ktorý sa môže prečerpať, ktorý je ponechaný **bankám** na zváženie. No a tento priestor pre **banky** dávať vyššie úvery, než je osem násobok ročného príjmu žiadateľov, klesne z aktuálnych 20 % na 10 % novej produkcie. V podstate je to taký postupný nábeh, čiže od 1. júla, oproti dnešnej situácii, nenastane žiadna zásadnejšia zmena."

Daniel Horňák:

"Súhlasíte s tým, že nenastane žiadne zásadnejšie zmena? Alebo ako vnímate vplyv tohto opatrenia na klientov a vlastne celkovú dostupnosť úverov, najmä pri tých nízkopríjmových skupinách?"

Peter Világi:

"Treba povedať, že ten limit je tak nízky, že pravdepodobne ho **banky** využijú v rámci zamestnaneckých benefitov. Čiže priestor pre bežného klienta tam veľmi nebude na to, aby rátal s tým, že dostane úver vyšší, ako je osem násobok jeho ročného príjmu. Ale ja by som to posadil do kontextu. Všetkých týchto opatrení a zároveň toho, že sa výrazne obmedzilo stavebné sporenie, podpora stavebného sporenia, výrazne sa obmedzili štátne príspevky pre mladých v rámci hypoték, a to, že nemajú žiadnu alternatívu. Jednoducho nájomné bývanie na Slovensku neexistuje a nielen táto, ale žiadna predchádzajúca vláda to komplexne neriešila. Čiže bytová otázka na Slovensku nie je vyriešená. A za mňa by nebol problém, keby sme mali LTV 50 %. Nech je 50 %-né financovanie. Nech sú stropy také, ako v západnej Európe, ale nech je tu alternatíva. A to je ten najväčší problém, že dnes klienti majú jedinou možnosť, buď si zobrať hypotekárny úver a predtým si vytvoriť tú rezervu, ktorú budú potrebovať na dofinancovanie, alebo proste bývať u rodičov."

Daniel Horňák:

"Myslíte si, že je tu perspektíva, že sa niečo zmení? Alebo jednoducho, tento trend sprísňovania ... len na čerpanie hypoték a na druhej strane absencia nejakej alternatívy v podobe nájomného bývania, že s týmto budú ľudia bojovať ešte dlho?"

Peter Világi:

"No, už v Bratislave vidíme dnes, že 30 % bytov, ktoré sa kupuje, sú investičné byty. Čiže trh komerčného bývania už rastie. A jednoducho klienti rátajú s tým, že ceny pôjdu hore, práve kvôli menšej dostupnosti úverov a zároveň, že bude väčší dopyt po nájomnom bývaní, práve takomto, lebo žiadna alternatíva neexistuje, a klienti si až tak veľmi, hlavne z iných regiónov, z ktorých budú chcieť sem prísť za prácou, nebudú mať. Čiže riešenie zatiaľ v nedohľadne. Zatiaľ nepoznám takú politiku, ktorá by bola vlastne v nejakej príprave a ktorá by toto riešila."

Daniel Horňák:

"A ešte sa vás spýtam na váš názor ohľadne zhoršenia dostupnosti úverov. Aká skupina klientov je najviac, dajme tomu zasiahnutá týmito opatreniami? Alebo ktorá to najviac cíti? Sú to tí nízkopríjmoví, sú to mladší klienti? Kto najviac cíti efekty týchto opatrení?"

Peter Világi:

"Tak, ide hlavne o tých mladších ľudí a nízkopríjmových. Ale treba povedať aj to, že závisí aj od toho, kde kupujú nehnuteľnosť. Ak vyslovene idú s tým, že chcú si v Bratislave, presťahovať sa do Bratislavy, do Košíc alebo do iných krajských miest a tam si zobrať hypotéku, tak to ich práve najviac zasahuje, v týchto lokalitách."

Daniel Horňák:

"Pán Rychtárik, ako vy vnímate túto otázku? Pán Világi otvoril viacero zaujímavých aspektov. Ako už zaznelo, **Národná banka Slovenska** si teda plní svoju úlohu, pretože tempo zadlžovania nie je primerané, dajme tomu. Ale tieto ďalšie dôsledky, ako vnímate? Naozaj môže byť v budúcnosti problém, čo sa týka zabezpečenia bývania z tohto titulu?"

Štefan Rychtárik:

"Tak určite musím súhlasiť s pánom Világim, že otázka nájomného bývania je veľmi, veľmi aktuálna a nie je veľmi riešená. Myslím, že to sa dá dočítať aj v správach o finančnej stabilite **Národnej banky**. Na to **Národná banka** už upozorňovala. No a skôr je otázka to, že čo znamenajú tieto opatrenia. Lebo oni boli rôzne zamerané, na rôzne skupiny klientov. Niektoré znižovali riziko nízkopríjmových skupín, práve ten úverový strop postihol najviac vysokopríjmové skupiny, ktoré využívali vysoký príjem na čerpanie obrovských úverov, takže ten dopad je relatívne rôznorodý. Dôležité je podľa mňa to, že či tieto opatrenia vedú k tomu, že by ľudia si nemohli vyriešiť bývanie, alebo či vedú k tomu, aby to bývanie, ktoré si vyriešia, bolo povedzme lacnejšie, menšie, v lacnejšej lokalite, ale stále dôstojné bývanie. A k tomuto **Národná banka** smeruje. Keďže nemá zodpovednosť za bytovú politiku, ako takú, tak sleduje tú situáciu v podstate tak, aby ako som povedal už pred chvíľkou, človek mohol to svoje bývanie nie využívať len teraz v dobrých časoch, a tešiť sa z obrovskej novostavby v centre Bratislavy, ale aby toto bývanie mohol mať aj o 5, alebo 10 rokov, v čase krízy. Takže neni cieľom vlastniť čo najlepší byt, ale vlastniť ho celý život. A dôležité je to, že v podstate vidíme to na tej skúsenosti z iných krajín, máme ten luxus, možnosť poučiť sa zo situácie v Írsku, Španielsku, v Portugalsku, kde už zažili tento takýto boom, kde si požičali teda obrovské, obrovské úvery a došlo teda k veľkému utrpeniu ekonomickému. A ak môžeme povedať, že ten strom poznáme po

ovocí, tak ak sa dneska pozrieme, čo znamená nadmerná zadlženosť pre tieto krajiny, tak to ovocie obrovských úverov je veľmi zlé."

Daniel Horňák:

"Blíži sa záver relácie, takže priestor na také záverečné zhodnotenie alebo pohľad do budúcnosti. Ak by ste teda mohli nadviazať. Sú dostupné nejaké stresesty, nejaké prognózy, simulácie, že v prípade, že príde vážnejšia recesia, čo teda určite príde, len nevieme kedy, či je ten **finančný trh** na Slovensku, pri súčasnom zadlžení domácností alebo aj firmám teda odolný, stabilný, alebo hrozí nejaké výraznejšie naozaj zvýšenie splácaných úverov a problémov do budúcnosti?"

Štefan Rychtárik:

"Môžem vás len pozvať čítať správu o finančnej stabilite. Zhrniem to asi tak, že samozrejme, **Národná banka** robí tieto simulácie, v najnovšej správe o finančnej stabilite sme simulovali vlastne podobné podmienky, aké tu boli v roku 2009. Vidíme, že tam narástli nesplácané úvery, v tejto simulácii pomerne výrazne. Viac pri spotrebiteľských úveroch, menej výrazne pri hypotékach, lebo tam sa ľudia snažia, akoby viacej a s väčším úsilím to vyriešiť. Pre **banky** to znamená ale to, že keďže to portfólio úverov retailových sa v medzičase viac, ako zdvojnásobilo, tak tie straty by boli oveľa väčšie, ako boli v roku 2009. A preto **Národná banka** to vlastne v takých 2 pilieroch, v 2 líniách sleduje, to je to riziko. Na jednej strane zmierňuje riziko pri nových úveroch, to sú práve tieto opatrenia, o ktorých sa bavíme. A v podstate analýzy ukazujú, že tie úvery poskytnuté po prijatí týchto opatrení, pochopiteľne vedú k nižším stratám v tej simulácii. Lebo to sú úvery, ktoré majú práve tie nižšie LTV, menšiu pravdepodobnosť, to, že klient nesplatí. A druhý pilier týchto opatrení je to, že **Národná banka** aj posilňuje kapitálovo **banky**, a núti **banky**, aby vytvárali dodatočné kapitálové rezervy, aby boli pripravené tieto straty absorbovať, v prípade zhoršenia ekonomickej situácie."

Daniel Horňák:

"Pán Világi a sa opýtam na úrokové sadzby. To takisto divákov vždy zaujíma. To znamená, už sme si za ostatných pár rokov aj zvykli na rekordne nízke sadzby, či očakávate, že to tak bude aj naďalej, alebo v prípade zhoršenia ekonomického vývoja tu vidíte nejaké riziko nárastu úrokových sadzieb a tým spôsobený škrť cez **rozpočet** klientom s úvermi?"

Peter Világi:

"No, **banky** si kompenzujú výpadok príjmov za nízkych úrokových sadzieb vysokými objemami. A v momente, keď tie objemy budú klesať, tak môže sa stať, že budú musieť zvýšiť úrokové sadzby napriek tej konkurencii, ktorú tu dnes máme. Ďalší aspekt je vlastne **Európska centrálna banka**, ktorá síce hovorí o tom, že by mala už zvyšovať úrokové sadzby už v budúcom roku, ale to je zase otázne. Pretože dnes obchodná vojna sa hovorí, že ak sa ešte zhorší, tak do 12 mesiacov tu máme globálnu recesiu. Hej. Čiže priestor v takom prípade zo strany **Európskej centrálnej banky** na zvýšenie úrokových sadzieb, by nebol. Takže, určite sa môžeme pripraviť na drahšie úvery, ktoré budú v 80 a vyššom percentnom financovaní, otázka ostatných financovaní do 79 % LTV je zase o tom, ako sa vyvinie konkurencia na trhu."

Daniel Horňák:

"Páni, ja vám oboj v tejto chvíli veľmi pekne ďakujem za zaujímavú diskusiu o vývoji na slovenskom **finančnom trhu** a zadlžení domácností a prajem vám príjemný zvyšok večera. Dovidenia."

Štefan Rychtárik:

"Ďakujeme, dovidenia."

Peter Világi:

"Dovidenia."