



Expertní analýza na téma:

Sdílení znalostí v oblasti finančních produktů



Brno 2014

„Partnerství subjektů meziuniverzitní studentské sítě“

CZ.1.07/2.4.00/31.0157



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Sdílení znalostí v oblasti finančních produktů

Zpracovatelé expertní analýzy:

Barbora Krajčovičová

Šárka Malochová

Rostislav Andrlík

Jakub Krchňák

Ondřej Selucký

Marek Svoboda

Juraj Hurný

Tato expertní analýza je výstupem projektu s názvem:
Partnerství meziuniverzitní studentské sítě (CZ.1.07/2.4.00/31.0157)



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Obsah

1. English resumé/abstrakt.....	5
2. Úvod	6
3. Souhrn jednotlivých možných řešení	7
3.1. Brožura.....	7
3.2. QR kód.....	7
3.3. Šablona	7
3.4. Informační kiosek.....	8
3.5. Poradce na telefonu při neziskových organizacích.....	8
3.6. Mobilní aplikace	8
3.7. Webové stránky	8
4. Současný stav – analýza konkurence	10
5. Průzkum trhu	11
5.1. Osobní účty	11
5.2. Stavební spoření	11
5.3. Pojištění	11
5.4. Úvěry.....	11
5.5. Hypoteční úvěry.....	11
5.6. Leasing.....	12
6. Zvolené řešení.....	13
7. Rozpočet	15
8. Závěr	17
9. Zdroje.....	18
10. Přílohy.....	19
10.1. Obrazová příloha.....	19
10.2. Rozebraná a okomentovaná smlouva	23
10.2.1. Smlouva o hypotečním úvěru - Raiffeisenbank	23
10.2.2. Produktové podmínky pro hypoteční úvěry	26
10.2.3. Všeobecné obchodní podmínky	27
10.2.4. Ceník produktů a služeb pro soukromé osoby.....	28
11. Představení týmu	30
12. UNIFER.....	32

1. English resumé/abstrakt

Naše práce je rozdělena do několika částí, které spojuje jednotný cíl zjednodušení finančních smluv. Úvodem jsme se zabírali různými formami prezentace, které by byly dostupné co nejširšímu spektru lidí. Následně jsme z jednotlivých bodů vybrali řešení formou webových stránek a mobilní aplikace. Po delším zvážení jsme navrhli dvě fáze realizace, jednoduchou a rozšířenou. Jednoduchá v sobě zahrnuje kromě slovníku důležitých pojmů hlavně Rádce, nástroj, který lidem pomáhá pochopit, jak fungují jednotlivé smlouvy a na co je třeba si dát dobrý pozor. Rozšířená verze kromě zmíněného základního řešení nabízí také knihovnu smluv, obsahující databázi smluv finančních institucí k jednotlivým produktům, které jsou „přeložené“ tak, aby jim každý snadno porozuměl. Jednu smlouvu jsme pro účely této studie podrobili bližší analýze a snažili jsme se ji přeložit do laické češtiny. Součástí práce je také zjednodušená analýza trhu finančních produktů.

Our final results are divided into several parts which are connected by the same topic, to simplify financial contracts for customers. At first we focused on different forms of tools which would be accessible for the largest variety of people possible. Then we decided that the best way to fulfill this goal is to create a web page and a mobile application. The project team also decided that the suitable process is to work with two versions of these tools, the first is the lite version and the second is the extensive version. The lite version consists of basic functions which are the dictionary of important phrases and the guide who helps people understand particular financial contracts and make them aware of mistakes they should avoid. The extended version also contains the library of legal documents which are translated into a much more reasonable form to be easier to read for every customer. The final design contains the analysis of contracts of the selected financial institution and also an analysis of the market with financial agreements.

2. Úvod

Finanční služby jsou nedílnou součástí života každého občana České republiky, jež výrazným vlivem ovlivňují jeho budoucí finanční situaci i osobní spokojenost. Usilování o co nejlepší a nejvýhodnější podmínky při uzavírání smluv o finančních produktech by proto mělo být prioritou a nezbytností.

Cílem projektu je navržení informační platformy, jež by běžnému zákazníkovi nejvíce pomohla porozumět složitosti finančních produktů a orientovat se v podmínkách, jejichž neznalost může být při podpisování konkrétní smlouvy značným rizikem.

V první části projektu nastíníme metodologii celého projektu a zpracujeme modelový příklad analýzy smlouvy o vybraném finančním produktu včetně všech její součástí. Poté se budeme zabývat rozbořením kladů a záporů možných alternativ řešení a následně se zaměříme na detailní deskripci námi zvoleného nebo zvolených nejvhodnějších řešení. Popis bude rovněž obsahovat grafické znázornění v podobě obrazové přílohy, jež bude formou manuálu vysvětlovat principy fungování výsledných nástrojů.

Součástí návrhu je stanovení přibližného rozpočtu, jenž by jako výsledek kooperace s odborníky z IT sektoru a v závislosti na složitosti vývoje a správy zvolených řešení měl být věrohodným podkladem pro finální realizaci projektu.

Ke zpracování závěrečného návrhu byly využity kromě kreativity členů projektového týmu zejména informace a dokumenty veřejně dostupné z webových stránek a portálů jednotlivých finančních institucí.

3. Souhrn jednotlivých možných řešení

V následujících odstavcích jsou uvedeny kladné a záporné stránky jednotlivých možných řešení, která byla diskutována vzhledem k naplnění cíle projektu. Zároveň mají všechna společnou nutnou investici do počáteční propagace a vytvoření databáze výtahů ze smluvních dokumentů a jejich aktualizace tak, aby zaštiťující organizace a organizace, která bude za zvoleným řešením stát, mohly ručit za správnost poskytovaných informací.

3.1. Brožura

Brožurou je myšlena tištěná uživatelská příručka, která by obsahovala výtahy z jednotlivých smluvních dokumentů finančních produktů a rady pro spotřebitele.

Při dobrém uspořádání a grafickém provedení poskytuje brožura rychlé předání důležitých informací a její nespornou výhodou je, že je nástrojem vhodným pro lidi každého věku, dá se snadno uskladnit a přenášet a při použití během jednání ve finančních institucích působí elegantněji než hledání daných informací na mobilu. Při tisku většího množství kusů se dá dosáhnout nízkých nákladů na jednotku, nicméně celkové náklady zůstávají stále vysoké, chceme-li zasáhnout co nejširší veřejnost. Brožur by muselo existovat více druhů podle jednotlivých kategorií finančních produktů, aby se zachovala přehlednost. Pokud by se vyskytla nějaká chyba nebo již brožura nebyla aktuální, což se díky velkému množství smluv může jednoduše stát, musela by se vytisknout celé várka znovu, což není ekologické. Dalším problémem je otázka umístění brožur a jejich distribuce k lidem, kteří je opravdu potřebují.

3.2. QR kód

Na každém smluvním dokumentu by byl umístěn QR kód, který by spotřebitele odkazoval na aplikaci či internetové stránky obsahující databázi výtahů smluv, nebo by přímo odkazoval do jejich databáze na konkrétní daný kontrakt a jeho výtah.

QR kódy se dají snadno vytvořit a vytisknout na jednotlivé smlouvy. Nevýhodou je, že společnosti musí na užití kódů spolupracovat dobrovolně, nebo mít tuto povinnost danou legislativou či dalšími normami. QR jsou také řešením pro menší část populace, jelikož je k jejich fungování potřeba znalost tohoto nástroje, práce s mobilem a práce se čtečkou QR kódů. Jako poslední negativum je nutno zmínit fakt, že tento element zůstává pouze modlou marketérů, zatímco uživatelé jej obecně spíše ignorují.

3.3. Šablona

Spotřebitel by přiložil šablonu (vzpomeňme si na tzv. lenochy ze základní školy) na smlouvu, čímž by šablona překryla pro klienta nedůležité části. Okénka v šabloně by naopak upozornila na důležité části, které má klient přečíst. Tato okénka by byla opatřena komentářem, pokud by to bylo potřeba.

Kladnou stránkou tohoto řešení je, že spotřebiteli umožní snadné, elegantní a rychlé procházení smluvních dokumentů a ukáže mu podstatné části smluvních dokumentů. Nevýhodou je, že šablona by musela být vytvořena pro každý dokument a upravována s každou, byť jen grafickou, změnou smlouvy, což je opět neekologické. Další nevýhodou je otázka distribuce šablon tak, aby toto řešení zasáhlo co nejširší veřejnost. Z toho důvodu by nejlépe šablony měly být poskytovány zástupci

finančních institucí při podpisu smlouvy, k čemuž by bylo potřeba zaštitění tohoto řešení jim nadřazenou autoritou.

3.4. Informační kiosek

Informačním kioskem se rozumí jednoúčelový napevno umístěný bod, který umožňuje lidem vyhledat si určité informace z oblasti finančních produktů a smluvních dokumentů s nimi souvisejících pomocí dotykové obrazovky.

Výhodou tohoto řešení je schopnost informačního systému kiosku obsáhnout všechny smluvní dokumenty a jejich výtahy a dále může být kiosek propojen s internetem a tiskárnou pro vyhledání dalších informací a tisku z databáze výtahů smluv. Další výhodou je snadná aktualizace obsahu. Zásadní nevýhodou je omezená přístupnost k tomuto řešení, kdy kiosek stojí na jednom místě, a to nejlépe někde v prostorách finančních institucí. Člověk tak nemá řešení hned po ruce a musel by případně pro další informace odcházet od jednacího stolu. Další nevýhodou jsou počáteční náklady na tvorbu informačního kiosku, jeho výroby, instalace a údržby.

3.5. Poradce na telefonu při neziskových organizacích

Poradcem se myslí personál, který by byl speciálně proškolený v oblasti finančních produktů, například z neziskové organizace, dosažitelný pomocí speciálního telefonního čísla.

Mezi výhody tohoto řešení patří osobnější přístup, možnost flexibilní a individuální reakce na daný problém, schopnost věci lépe vysvětlit a šance k získání okamžité zpětné vazby. Mezi nevýhody patří náklady spojené s proškolením a mzdovým ohodnocením personálu. Nemožnost člověka obsáhnout všechny informace z tolika oblastí finančních produktů, a proto nutnost stejně pro ně vytvořit pomocnou databázi výtahy ze smluvních dokumentů. A také případné problémy s dosažitelností poradců – spotřebitel se nedovolá, čeká v pořadí či se například přeruší spojení. Přítel na telefonu také není vhodný pro získávání informací přímo v průběhu schůzky.

3.6. Mobilní aplikace

Mezi výhody mobilní aplikace patří snadný a rychlý přístup k obsahu aplikace (uživatelská přívětivost), kdy po jejím stažení jsou reakce aplikace na mobilních zařízeních rychlejší než při načítání internetových stránek na mobilních zařízeních a informace máme vždy po ruce, jelikož aplikace může fungovat i bez internetového připojení. Dalšími kladnými stránkami aplikace jsou relativní snadnost aktualizace a rozšíření obsahu, možnost přímého odkazu na webové stránky či jiná použitá řešení. V neposlední řadě je získání zpětné vazby od uživatelů aplikace a dat o využívání aplikace velmi snadné. Mezi nevýhody mobilní aplikace se zejména řadí nutnost stažení aplikace, tedy využití služeb prostředníků v podobě obchodníků s aplikacemi, kteří mají specifické podmínky. Dále, přizpůsobení aplikace tak, aby fungovala na hlavních operačních systémech. Navíc všechny tyto výše uvedené negativní faktory zužují skupinu spotřebitelů na ty, kteří umí zacházet se svým telefonem či tabletem a jsou schopni je na své zařízení stáhnout a bez zádrhelů provozovat svépomocí či díky jiné osobě.

3.7. Webové stránky

Výhodami webových stránek jsou okamžitý přístup téměř kdykoliv a kdekoliv, pokud je dosažitelná Wi-Fi či vlastní-li spotřebitel mobilní připojení, bez nutnosti cokoli stahovat či instalovat, možnost obsáhnout celou databázi výtahů ze smluv a následně tento obsah aktualizovat a rozšiřovat

o nové funkce. Další výhodou je možnost konkrétní obsah webové stránky převést do formátu PDF a vytisknout si ho. Kromě výše uvedeného je s prací na internetu seznámena většina populace, což nám umožňuje zasáhnout širokou veřejnost, od které můžeme získat zpětnou vazbu a před kterou se můžeme na webových stránkách propagovat. V neposlední řadě můžeme web pomocí odkazů propojit i s dalšími využitými řešeními a pomocí analytických nástrojů sledovat využívání našich stránek a strukturu návštěvníků. Nevýhodou webových stránek je nutnost mít připojení k internetu a mít alespoň základní znalost, jak ho používat. Dalšími problémy jsou vyladění stránek tak, aby fungovaly na všech zařízeních a využití nástrojů propagace a SEO tak, aby byly stránky vyhledávači zobrazovány mezi prvními, tedy jako relevantní.

4. Současný stav – analýza konkurence

Tato část práce se zabývá analýzou současného trhu s důrazem na identifikování přímé a nepřímé konkurence a nápadů, které jsou podobné myšlence Rádce v oblasti finančních smluv a knihovny výtahů jednotlivých smluvních dokumentů.

Konceptem a myšlenkou jsou ideje Rádce v oblasti finančních smluv nejbližší webové stránky vasenaroky.cz, které nabízí poradenství a pomoc v oblasti odškodnění spotřebitelů v případě, že se stali obětí nepoctivého či nekalého jednání obchodníků, institucí a státu a které zároveň na svých stránkách uvádí vzory smluv často uzavíraných mezi občany (nájemní, darovací, plná moc atd.), a aplikace Práva cestujících, která je vydána Evropskou komisí a formou otázek a odpovědí umožňuje cestujícím získat jasné informace pro konkrétní situaci, která nastala při cestě letadlem, vlakem, autobusem nebo lodí v rámci EU. Od zamýšleného konceptu se ale výše uvedené projekty liší zaměřením, a proto by se reálnými konkurenty staly pouze v případě rozšíření svého obsahu.

Směrem zaměření a obsahem jsou nejbližšími konkurenty webové stránky, které se zabývají poradenstvím a srovnáním produktů v oblasti jednotlivých finančních produktů. Základní přehled o jednotlivých produktech, srovnání produktů a případně slovník pojmů či poradnu můžeme nalézt na stránkách www.kurzy.cz, www.penize.cz, www.mesec.cz, www.banky.cz a dalších. Ostatní weby jsou už více zaměřené na konkrétní produkty a jsou většinou spojené se společnostmi či poradci, kteří mají možnost dané produkty sjednávat. Proto na svých stránkách často nabízejí služby telefonické či online poradny. Příkladem takových stránek je např. www.urazove-pojisteni.info, hypotecnisppecialista.cz nebo stavebky.cz. Zásadními rozdíly mezi výše uvedenými konkurenty a zamýšleným konceptem jsou absence databáze výtahů ze smluv a průvodce při podpisu smluv. Hlavním zaměřením těchto konkurentů je totiž pomoc při výběru vhodného finančního produktu a jejich prodej, nikoliv poradenství směřující k pochopení jednotlivých smluvních dokumentů spotřebitelem.

Mezi vzdálenější konkurencí můžeme zdánlivě počítat jednotlivé finančně poradenské firmy, narozdíl od zamýšleného konceptu však tyto společnosti radí ohledně volby produktu, který by spotřebitel měl využívat, aby dosáhl svých požadavků v oblastech bydlení, zajištění, aj. Typické je, že poradce nezvolí pro klienta pouze produkt, ale také jeho variantu u konkrétního finančního domu. Naše aplikace tedy není konkurentem poradců, ale styk s poradcem je dalším místem, kde si najde uplatnění.

Závěrem analýzy trhu je zjištění, že produkt, který se shoduje myšlenkou, konceptem, obsahem a jeho komplexností s rádcem v oblasti finančních smluv a jejich výkladu se na současném trhu nevyskytuje.

5. Průzkum trhu

5.1. Osobní účty

V České republice je evidovaných celkem 29 bankovních institucí, mezi kterými jsou nejen české banky, ale i pobočky zahraničních bank, které poskytují možnost založit si osobní účet. Osobních účtů je podle serveru banky.cz na českém trhu 81.¹

5.2. Stavební spoření

Stavební spoření je druhem spoření zaměřeným výhradně na bydlení. Při splnění podmínek jistého minimálního vkladu je možné získat navíc státní příspěvek. Dle portálu banky.cz je stavební spoření zabezpečeno čtrnácti finančními domy.² Celkově evidují 31 produktů stavebního spoření, přičemž za samostatné produkty jsou uvedeny jak spořicí, tak úvěrový tarif.

5.3. Pojištění

Podle zprávy Ministerstva financí z roku 2013 působí v ČR 51 pojišťovacích institucí. Z toho 18 poboček zahraničních institucí a 1 zajišťovna. Pojišťovacím zprostředkováním se v ČR zabývá 156 217 osob.

5.4. Úvěry

Nejvíce bankovních i nebankovních institucí se v ČR zaměřuje na poskytování úvěrů, zároveň se tomuto smluvnímu typu věnuje nejvíce subjektů-poskytovatelů. Jejich počet se pohybuje kolem 20 tisíc.

5.5. Hypoteční úvěry

Dle serveru banky.cz existuje v současnosti na českém trhu 23 poskytovatelů hypotečních úvěrů či osobních úvěrů se zástavou nemovitosti, kteří dohromady poskytují 81 produktů.³

Podle Ministerstva pro místní rozvoj, které vede statistiku o nově uzavřených hypotečních úvěrech poskytovaných největšími hypotečními bankami, bylo v roce 2013 poskytnuto fyzickým osobám 92 608 hypotečních úvěrů a za první pololetí roku 2014 to bylo 41 239.⁴ Z dalších statistik a odhadů, které jsou uvedeny na serveru hypindex.cz vyplývá, že největší podíl na českém hypotečním trhu má pětice bank ve složení Hypoteční banka, Česká spořitelna, Komerční banka, Raiffeisenbank a UniCredit Bank, které disponují podílem okolo 90 %, přičemž první trojice uvedených bank obsluhuje 70 % hypotečního trhu.⁵

¹ Server Banky.cz, dostupné z: <http://www.banky.cz/konto> [cit 5. 8. 2014]

² Tamtéž, dostupné z: <http://www.banky.cz/stavebni-sporeni> [cit 5. 8. 2014]

³ Hypotéky na bydlení - přehled a porovnání. Dostupné z: <http://www.banky.cz/prehled-a-porovnan-hypoteky-na-bydleni> [cit 5. 8. 2014]

⁴ Hypoteční úvěry za roky 2002 až 2014. Dostupné z: http://www.mmr.cz/getmedia/6764acbe-d800-4932-a71c-b59a5f934e73/Hypotecni-uvery-za-2002-az-2014_22072014.pdf [cit 5. 8. 2014]

⁵ Pětice bank obsluhuje 90 % trhu hypoték. Dostupné z: <http://www.hypindex.cz/petice-bank-obsluhuje-90-trhu-hypotek/> [cit 5. 8. 2014]

5.6. Leasing

Leasingový trh je rozdělen podle komodit, kterými se jednotlivé společnosti zabývají. Přehled těchto společností, jejich zaměření a statistiky trhu jsou k nalezení na stránkách České leasingové a finanční asociace, jejíž součástí jsou i společnosti poskytující spotřebitelské úvěry. Pro potřeby této práce bereme za výchozí kategorii osobních a užitkových vozů, která svým objemem vstupních dluhů tvoří největší kategorii. Celkem se poskytováním leasingu v této kategorii zabývá 30 leasingových společností a mezi největší patří ŠkoFIN s.r.o., UniCredit Leasing CZ, a.s. a ČSOB Leasing, a.s.,⁶ přičemž dle údajů ČLFA náleží prvním pěti společnostem okolo poloviny tohoto trhu osobních a užitkových vozidel.⁷

⁶*Komoditní leasingová nabídka členských společností.* Dostupné z: <http://www.clfa.cz/index.php?textID=43> [cit 5. 8. 2014]

⁷*Statistiky ČLFA (2007-2014).* Dostupné z: <http://www.clfa.cz/index.php?textID=65> [cit 5. 8. 2014]

6. Zvolené řešení

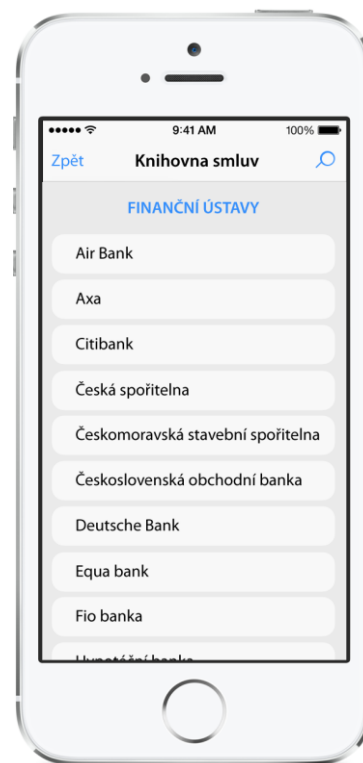
Budeme-li generalizovat, naším úkolem bylo dostat ke spotřebitelům informace a tipy ke smlouvám, které se chystají uzavřít. Typický spotřebitel je však v těchto záležitostech spíše pasivní. Stejně jako adresátovi svého nabídkového emailu musíte veškeré materiály a informace takzvaně „strčit až pod nos,“ tedy minimalizovat množství kroků, které musí podniknout, aby se k obsahu dostal, tak je třeba u podobného projektu zajistit, aby veškerá data byla co nejlépe dostupná přímo na pobočce instituce, se kterou se chystá smlouvu uzavřít.

Druhým úkolem poté bylo koncipovat knihovnu analyzovaných smluv, přeložených z právnické češtiny do jazyka srozumitelného běžnému spotřebiteli. Takováto databáze si však žádá časté aktualizace, aby spotřebitel vždy dostal informace, které jsou kupříkladu jen dva dny staré. Toto specifikum a priori vylučuje poskytování tištěných materiálů například na pobočkách bank, bez ohledu na to, že jejich vyhotovení je značně nákladné samo o sobě i při trvalejší povaze v nich obsažených informací.

Obě řešení pojí důraz na minimalizaci nákladů, udržitelnost a modularitu při zasažení co největšího procenta cílové skupiny, kterou je v podstatě každá osoba přicházející do styku s finančními institucemi. Z těchto důvodů jsme se rozhodli celé řešení převést do oblak – na internet. Byly navrženy dvě verze, a to jednodušší lite a dále verze širší, která by obnášela i obsáhlou databázi přeložených smluv. Primárním produktem jsou webové stránky a mobilní aplikace, která je praktičtější ve smyslu přímé kontroly ve svém mobilu na místě podpisu smlouvy.

Webové stránky (viz kapitola 9.1 Obrazová příloha) v širší verzi nabízí instruktážní video, které naučí práci se stránkami a předvedou, jakým způsobem mohou spotřebiteli pomoci. Jsou přehledně rozvrženy do několika sekcí, které můžeme najít jak v horní liště, tak na hlavní stránce pod názornými ikonami. V lite verzi chybí knihovna analyzovaných smluv. Samostatná tištěná verze nebyla pracovní skupinou doporučena, nicméně cítíme vhodnost poskytnout uživatelům možnost data vytisknout. **Mobilní aplikace** (viz kapitola 9.1 Obrazová příloha) zahrnuje hlavně průvodce, knihovnu smluv a slovník. Kromě toho je možné vyhledávat pomocí různých odkazů. I v tomto případě lite verze neobsahuje knihovnu smluv. Na příkladě mobilní aplikace se dá názorně ukázat rozvětvení produktu.

Na základní obrazovce je možnost výběru z průvodce, knihovny smluv, slovníku a hledání ve výrazech. Slovník obsahuje různé právnické a ekonomické pojmy vyskytující se ve smlouvách, které mohou být pro běžného spotřebitele nesrozumitelné. Průvodce je v podstatě ztělesněním lite verze a pomáhá spotřebiteli s celkovou orientací ve smlouvách a smluvních podmínkách. Nejdříve si člověk vybírá typ smlouvy, která ho zajímá, ať už je to úvěr, produkty spojené s bydlením, spoření, pojištění, leasing nebo karty a účty. Kliknutím na kýženou kategorii se dostane na výpis jednotlivých produktů. Zde jsou mu pokládány otázky, na které by si měl odpovědět před podpisem smlouvy. Pokud tak neučinil, aplikace mu dává rady a tipy na co se zaměřit, aby se vyvaroval nejčastějším chybám.



Obrázek 1- Příklad Knihovny smluv v mobilní aplikaci

Širší verze s knihovnou smluv dává spotřebiteli na výběr mezi různými finančními ústavami. Kvůli jejich četnosti jsou pro přehlednost seřazeny podle abecedy. Podle toho se dostane k jednotlivým produktům firem, a tudíž k smlouvám přeloženým do běžné, neprávnické řeči. Ve výsledku se stanou takto přeložené smlouvy srozumitelnými a jasnými pro každého člověka, přičemž knihovna smluv bude sloužit jako unikátní průvodce a měla by pomoci vyvarovat se chybám, nebo spíše upozornit na věci, na které lidé dopláci nejvíce.

7. Rozpočet

Rozpočet jsme stanovili pomocí základního odhadu časové náročnosti jednotlivých částí vývoje mobilní aplikace a webových stránek. Tato kalkulace je stanovena pro platformy Android a iOS (iPhone). Za pomoc s jejím zpracováním bychom zde rádi poděkovali Jurajovi Liptákovi ze společnosti Compass Communication a.s.

Základní odhad doby a ocenění vývoje aplikace a webových stránek

	Popis postupu	Počet pracovních dní
Analýza	Základní definice funkcionality, wireframes, diagramy.	3
Design	Návrh designu pro web a mobilní aplikace.	2
API	Zpracovává aplikační logiku, stará se o komunikaci s mobilními aplikacemi a klientskou částí webu. Návrh a implementace.	11
Mobilní aplikace včetně publishingu	Vzhledem k požadované funkcionalitě a předpokládané náročnosti aplikace se v tomto případě použije cross-plattform technologie a příprava aplikace pro platformy Android a iOS (iPhone). Stejný postup je použit pro tablety u obou uvedených platforem.	11
Web frontend	Komunikuje s API, má obdobnou funkcionalitu jako mobilní aplikace.	8
BackOffice	Zadávání jednotlivých smluv, kategorií a článků.	8

Tabulka 1 Doba vývoje aplikace a webových stránek

Vývoj mobilní aplikace a webových stránek si vyžádá v souhrnu 43 pracovních dní. Za předpokladu průměrné ceny 8000 Kč/pracovní den náklady na vývoj aplikace a zpracování webových stránek nabývají částky 344 000 Kč pro platformy Android a iOS. Pro platformu Windows Phone by vývoj mobilní aplikace byl o 14 pracovních dní delší. Naprogramování aplikace pro Windows Phone se stává složitější z důvodu menšího programátorského zaměření na tuto platformu, mezi aplikacemi pro iOS a Android jsou navíc nezdělaná užívání converterů, které zdrojový kód bez dalšího překlopí z jednoho OS na druhý. Výsledná částka by poté byla 456 000 Kč.

Dále je potřeba do nákladů zahrnout jednoho zaměstnance, který by byl zaměstnán na plný úvazek, ke správě a aktualizaci informací uvedených v mobilní aplikaci a na webových stránkách.

Tato osoba by zároveň byla vedoucím týmu pracovníků analyzujících smlouvy. Do tohoto týmu doporučujeme zaměstnat další osoby, nejlépe dva až tři studenty právnické fakulty na dohodu o pracovní činnosti.

8. Závěr

Situaci, ve které spotřebitelé momentálně jsou, doposud unifikovaně neřeší žádný nástroj. Žádná nezisková organizace, žádná aplikace či webová služba. Náš projekt má tedy obrovskou výhodu v tom, že je jedinečný a otevírá si nový trh. Rozfázování služby zase za snížených nákladů pomůže odhalit, zda spotřebitelé o podobnou pomoc mají, či nemají zájem.

Naše pracovní skupina věří, že tento koncept má výraznou naději na úspěch. Jako rizika hodnotíme zejména nedostatek finančních prostředků pro vývoj, správu a rozvoj platformy, dále hlavně na marketing. Kde naopak vidíme obrovskou příležitost, je navázání spolupráce s finančními institucemi, které by například za spolupráci mohly dostávat certifikáty. Podobně činí sdružení dTest se svými vzorovými obchodními podmínkami pro eShopy, které se jí daří licencovat. Toto partnerství by mohlo být jednou z cest, kterou by služba dokázala generovat zdroje na svůj provoz.

Projekt je ultimátní výzvou s velkou šancí na úspěch. Trh však nikdy nespí a čas je v této chvíli tou nejcennější komoditou. Doporučujeme s realizací započít co nejdříve a rádi se do ní také zapojíme.

9. Zdroje

Server Banky.cz, TopBio, a.s., dostupné z: <http://www.banky.cz>

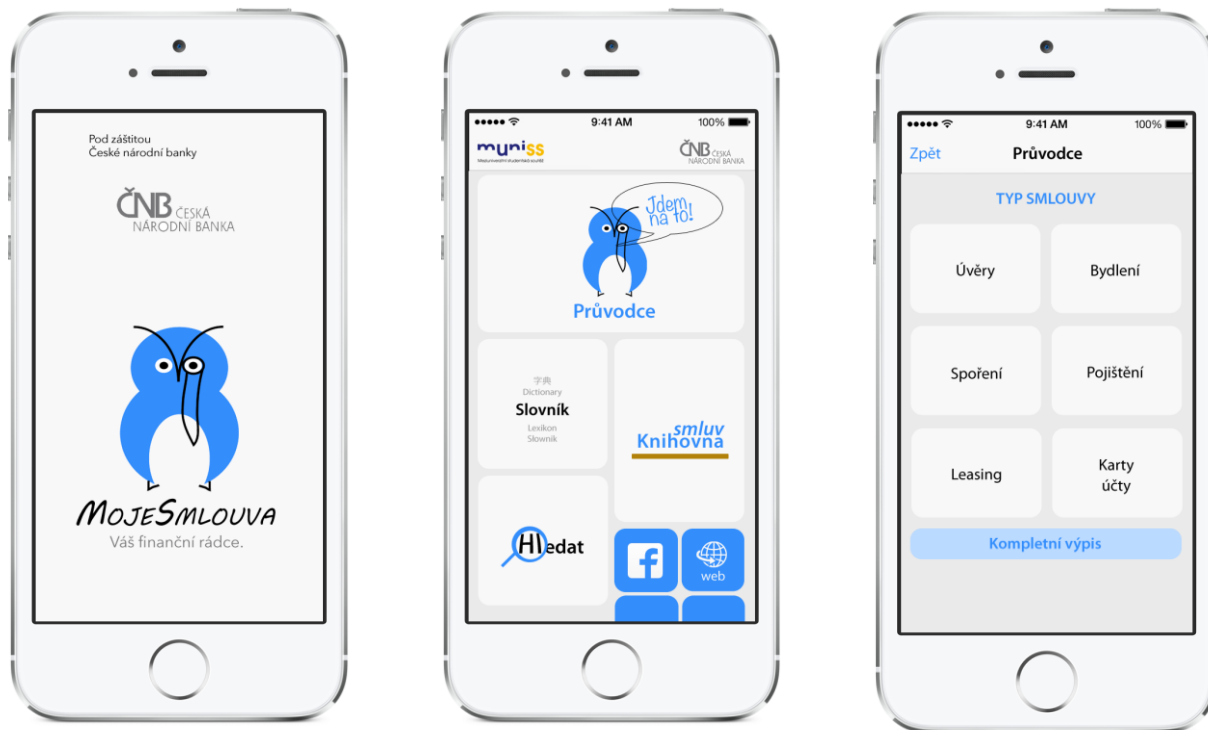
Server Ministerstva pro místní rozvoj, MMR ČR, dostupné z: <http://www.mmr.cz>

Server Hypoindex.cz, Fincentrum a.s., dostupné z: <http://www.hypoindex.cz>

Server České leasingové a finanční asociace, ČLFA, dostupné z: <http://www.clfa.cz>

10. Přílohy

10.1. Obrazová příloha



Loading screen

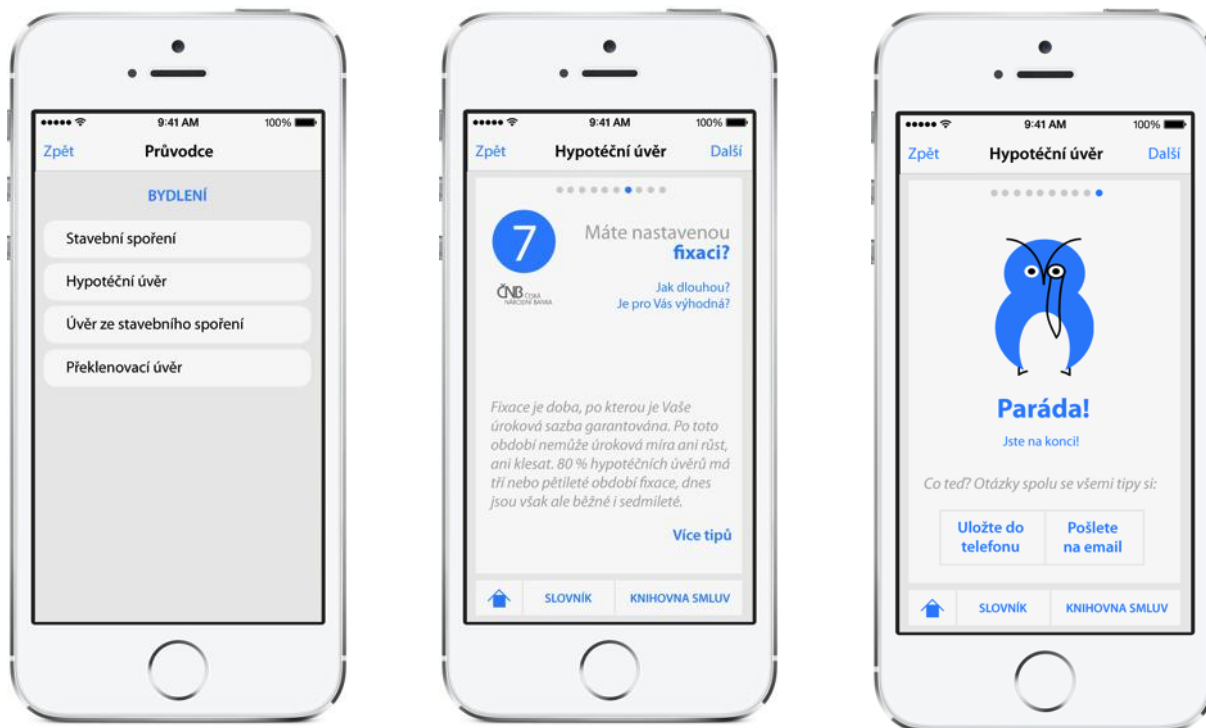
Koncept načítací obrazovky, kterou uživatel vidí, zatímco jeho zařízení nahrává data aplikace. Zpravidla se na displeji udrží jednu až dvě vteřiny, u starších zařízení to však může být déle. U špičkových přístrojů by nejspíše bylo nutné nastavit minimální dobu zobrazení, neboť by pravděpodobně pouze prohlukla.

Home screen

Domácí obrazovka optimalizovaná pro snadné ovládání doteky, inspirovaná uživatelským prostředím mobilního operačního systému Windows Phone. Spodní dvě modré ikony jsou tlačítka „Ohodnoťte aplikaci“ a „Feedback.“ Horní liště vévodí logo ČNB a improvizované logo MUNISS.

Průvodce

Průvodce je schematizován tak, že nejprve volíme typ smlouvy – například smlouvu o úvěru, pojistnou smlouvu apod., načež zvolíme konkrétní specifickou smlouvu spadající do jedné z těchto kategorií. Zvolili jsme matici, neboť pokračuje ve stylu hlavního menu s tou odchylkou, že jsou ikony symetrické a zasazené do matice. Všechny podrobné typy smluv jinak zahrnuté v šesti primárních maticích jsou dostupné v abecedním seznamu po kliknutí na tlačítko Kompletní výpis.



Konkrétní smlouvy

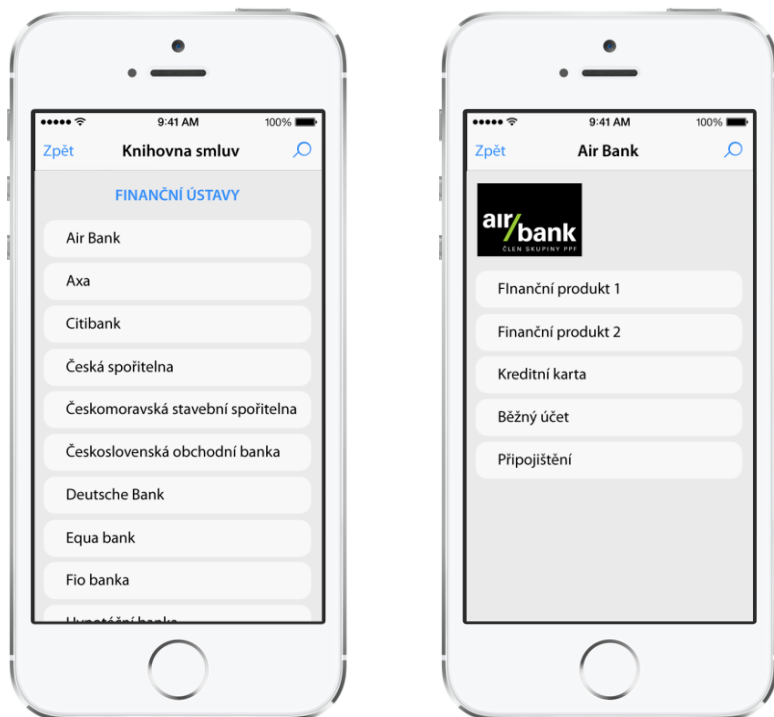
Seznam položek není úplný, je však vidět, že při proklikávání se skrz průvodce stačí uživateli tři kliknutí v rámci aplikace (Průvodce -> Bydlení -> Hypoteční úvěr), aby se dostal k první radě.

Hypotéka

Jádro celé aplikace v první fázi realizace. Každý jednotlivý puntík v horní části reprezentuje jednu otázku, s výjimkou posledního. Otázky jsou definovány tak, aby nezkoušely spotřebitele z jeho znalostí nebo aby mu dávaly odpovědi, ale aby jej donutily se v případě zájmu o dané téma zeptat osoby, která s ním za finanční instituci uzavírá smlouvu. Osvětovou funkci plní tipy, které se v kurzívě zobrazují pod samotnými otázkami. Primární tip zůstává vždy stejný a zpravidla obsahuje vysvětlení pojmu a jeho dopadů, širší definice je dostupná v rámci slovníku. Při kliknutí na tlačítko „Více tipů“ si uživatel zobrazí všechny typy dostupné k aktuální otázce smlouvy. Mezi jednotlivými otázkami se může pohybovat pomocí tlačítek zpět/další, či táhnutím prstu.

Congrats

Po dokončení sady otázek je uživatel pochválen a má možnost si všechny otázky a každý tip uložit ve formátu PDF do telefonu, nebo jej stejně tak poslat na email, který si zadá. Aplikace nepotřebuje napojení na poštovního klienta, neboť uživatel pouze zadá svůj email a telefon odešle požadavek na zaslání dokumentu na server. Tímto způsobem můžeme pro řešení mít i tištěné výstupy s téměř nulovými náklady a hlavně s potenciální ubikvitou.



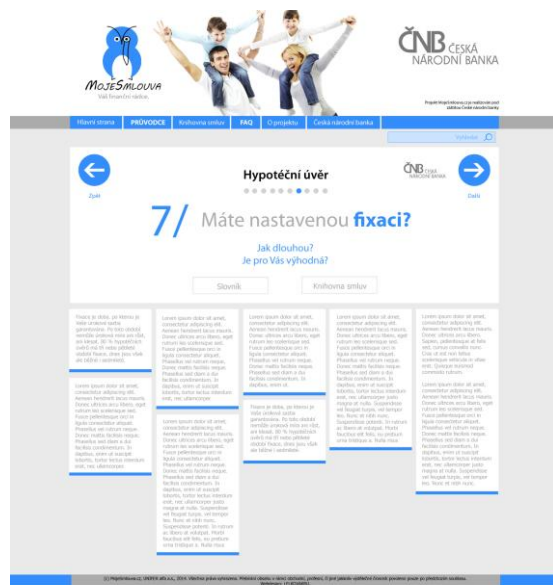
Knihovna smluv

Podobně jako u voleb v průvodci i zde má volba konkrétního kýženého cíle několik kroků. Jako první jsme zvolili volbu v rámci finančních institucí seřazených podle abecedy. Všimněte si, že je v této části možno vyhledávat.

Finanční instituce.

Po kliknutí na název navštěvované instituce se uživateli rovnou zobrazí jednotlivé druhy smluv řazené dle abecedy. Vzhledem k tomu, že cílem není pokrýt KAŽDOU smlouvu, máme za to, že není třeba další filtrace. Dalším bonusem je, že si uživatel opět vystačí se třemi kliknutími, než se dostane ke konkrétní smlouvě.

Knihovnu smluv jsme dále nerozpracovávali. Zejména proto, že ji preferujeme jako součást až druhé vlny aktivit, pokud se první vlna osvědčí. Poskytovat spotřebitelům komplexní analýzy jejich smluv je nesmírně náročné nejen z pohledu zpracování textu, ale také zobrazení výsledků. Aplikace může například zobrazit zoomovatelnou smlouvu s textovými bublinami, může pouze nabízet pár odstavců vypichujících to nejdůležitější, nebo může pracovat desítkami různými způsoby. Doporučujeme proto pro komplexní uchopení a prvotní analýzy smluv sestavit další pracovní skupinu.



Náhled poradce

Poradce zůstává více méně v převzaté podobě, pouze typy se již zobrazují všechny najednou.

Hlavní strana

Kde návrhy designu UI aplikace byly pouze koncepty, jsou návrhy webu spíše skicami. Klíčovým prvkem je opět reference na případné partnerství s ČNB, což je hlavní marketingový tahák jakékoliv podobné činnosti, ačkoliv podpora ze strany ČNB není jistá. Hlavním úkolem bylo, aby web s aplikací působil jednotným dojmem. Krom využití shodné podoby ikon tedy replikujeme i způsob složení matice. Protože cílová skupina je tak široká jako ta naše, rozhodli jsme se do popředí umístit instruktážní video, které uživatele naučí práci s webovou stránkou.

Přidanou hodnotu oproti aplikaci má web v tom, že by dle našich představ měl obsahovat sekci článků, které by pojednávaly o související tematice – pohyby repo sazby, změny v zákonech, nekalé praktiky obchodníků. Vhodným partnerem pro příspěvky v této sekci by mohly být například organizace Člověk v tísni nebo dTest.

10.2. Rozebraná a okomentovaná smlouva

Výsledná analýza všech dokumentů je rozdělena na jednotlivé části dle důležitosti, ty jsou odlišeny písmem (větší písmo znamená větší význam) i barevně, a to tak, jak uvádí následující tabulka:

Červené písmo: Prioritní, nejdůležitější pasáže ze všech dokumentů, velmi doporučujeme ve všech případech přečíst, protože pro Vás mohou mít výrazný dopad.

Modré písmo: Méně důležité části, které se Vás ale také mohou dotknout, nicméně nemají pro Vás tak velké následky.

Bubliny obsahují okomentované a ještě více zjednodušené jednotlivé části včetně příkladů. I zde jsou červené pro Vás důležitější než modré.

Běžné písmo: Obecné informace o dokumentech a další údaje.

10.2.1. Smlouva o hypotečním úvěru - Raiffeisenbank

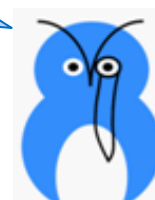
1. Součástí hypoteční smlouvy jsou také *Všeobecné obchodní podmínky Raiffeisenbank a.s., Produktové podmínky pro hypoteční úvěry a Ceník produktů a služeb pro soukromé osoby.*



Pro člověka, který chce získat od banky hypotéku, není důležitá pouze samotná smlouva, ale zároveň i všechny tyto dokumenty. Každý žadatel o hypotéku by si je měl **před podpisem** smlouvy přečíst, protože svým podpisem souhlasí, že je zná a bude se jimi řídit (například v ceníku najdete seznam všech poplatků, ve smlouvě jsou jen vybrané).

2. Pokud na straně klienta vystupuje více osob, jsou tyto osoby zavázány vůči bance společně a nerozdílně. To znamená, že tito klienti musí plnit povinnosti (např. dluhy) bance jeden za všechny a všichni za jednoho.

Pokud požádáte banku o hypotéku spolu s nějakou jinou osobou (např. v případě, že by nestačil Váš příjem), a banka Vám vyhoví, může banka žádat zaplacení např. platby v prodlení od kterékoli takové osoby. Tato osoba může buď celý dluh zaplatit a následně požadovat zaplacení částí dluhu od ostatních spolužadatelů nebo může první požadovat po spolužadatelích jejich část dluhu a poté zaplatit celý dluh.



3. **Limit a účel úvěru:** Banka musí poskytnout klientovi po splnění všech podmínek peníze do výše sjednaného celkového limitu úvěru. Klient může čerpat peníze pouze za účelem financování nemovitě věci, která je ve smlouvě uvedena.



Pokud získáte od banky hypotéku, banka Vám může vyplatit peníze pouze do dohodnuté výše, ale vy tyto peníze můžete použít (např. na koupi, rekonstrukci, opravy atd.) pouze pro dům, byt nebo další nemovitost, kterou napíšete do smlouvy.

4. Zajištění dluhů: Řádné a včasné splacení dluhů vzniklých klientovi na základě smlouvy musí být po celou dobu existence dluhů zajištěno

1. zástavním právem k nemovitým věcem, které musí být uvedeny ve smlouvě,
2. omezením práva z pojistného plnění (pojištění zastavené nemovitosti), což znamená, že by při vzniku pojistné události (škoda na zastavené nemovitosti) bylo pojistné plnění místo klientovi vyplaceno bance,
3. a zákazem prodat zastavenou nemovitost bez souhlasu banky.



Zajištění dluhů znamená, že má banka jistotu, že dostane své peníze zpět. Pokud nebudete platit dluhy, které Vám vzniknou z důvodu hypotéky, banka může použít jednu z těchto možností. To znamená, že buď může prodat Vaši nemovitost, kterou napíšete do smlouvy, a z těchto peněz zaplatit Váš dluh, nebo pokud bude Vaše nemovitost poškozena, pojišťovna vyplatí peníze bance, nebo Vám banka může zakázat tuto nemovitost prodat.

5. Úroky: Klient platí bance dohodnuté úroky z vyčerpané části úvěru. Výpočet výše úroku, úroková sazba a doba platnosti úrokové sazby jsou stanoveny ve smlouvě. Klient platí úroky měsíčně, a to nejprve samostatně, poté v rámci neměnných splátek. Klient musí platit úroky z nesplacené části úvěru i po předčasném skončení smlouvy.



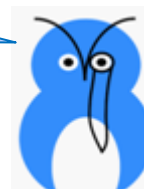
Pokud Vám banka vyplatí v rámci hypotéky peníze, musíte za tuto půjčku platit úroky, a to každý měsíc. Pokud bude smlouva mezi Vámi a bankou ukončena dříve, budete muset tyto úroky platit pořád, a to do doby, dokud nesplatíte celou půjčku.

6. Poplatky: Klient se podpisem smlouvy zavazuje zaplatit poplatky a náklady banky v souladu s touto smlouvou a platným ceníkem banky. Klient platí tyto poplatky:

a) Poplatek za posouzení žádosti o poskytnutí úvěru:

výše: stanovena ve smlouvě, splatnost: do 5 bankovních pracovních dnů ode dne podepsání smlouvy oběma stranami. Klient může poplatek zaplatit z peněz získaných z úvěru.

Pokud požádáte banku o hypotéku a banka Vám vyhoví, budete muset za tuto úspěšnou žádost zaplatit poplatek (velikost se dozvíte ve smlouvě).



b) Poplatek za rezervaci prostředků (klient neplatí, pokud vyčerpá alespoň 20 % celkového limitu úvěru):

výše: 3 % z té části úvěru, který nebyl vyčerpán v období čerpání, splatnost: v poslední den období čerpání.

Pokud získáte od banky hypotéku a nevyčerpáte v dohodnuté době 20 % z dohodnuté výše hypotéky, zaplatíte poplatek ve výši 3 % z této nevyčerpané části. To znamená, že pokud bude Vaše hypotéka 200.000 Kč a vy nevyčerpáte v dohodnuté době alespoň 20 % (tj. 40.000 Kč), poté zaplatíte poplatek. Pokud vyčerpáte například jen 20.000 Kč, bude se poplatek 3 % počítat z nevyčerpané částky, tj. $200.000 \text{ Kč} - 20.000 \text{ Kč} = 180.000 \text{ Kč}$ a Vy zaplatíte poplatek 3 % ze 180.000 Kč.



c) Poplatek za třetí a každé další čerpání úvěru:

výše: 500 Kč za každé takové čerpání, splatnost: spolu s čerpanou částkou.

Pokud získáte od banky hypotéku a banka Vám peníze již dvakrát na Vaši žádost vyplatí, za každé další čerpání zaplatíte 500 Kč.



d) Poplatek za výzvy k plnění

Klient musí zaplatit bance poplatky, které bance vzniknou z důvodu zaslání klientovi výzvy k plnění nějakého nesplněného závazku. Výše je uvedena v ceníku banky.

Pokud nebudete splácet dluhy včas, banka Vám bude posílat upomínky, za které budete muset platit. Cena jedné upomínky je 500 Kč.



7. Čerpání úvěru: Období, kdy je možné čerpat úvěr, je stanoveno ve smlouvě. Klient má možnost písemně oznámit, že nebude čerpat úvěr do celkového limitu. Pokud nedojde k zahájení čerpání úvěru do konce období, smlouva zanikne uplynutím posledního dne období, nezaniká ovšem povinnost klienta zaplatit bance smluvní pokuty a poplatky.

Klient čerpá úvěr na základě písemné žádosti o čerpání úvěru předané bance spolu se všemi potřebnými dokumenty uvedenými ve smlouvě. Všechny potřebné dokumenty musí klient předložit nejpozději 5 bankovních dnů před požadovaným dnem čerpání úvěru. Pokud na straně klienta vystupuje více osob, banka umožní čerpání na základě žádosti podepsané byť jen jednou z těchto osob.

V závažných případech má banka právo odmítnout čerpání úvěru (např. nebude-li doložena účelovost čerpání). Podmínky, jež musí být splněny pro čerpání jednotlivých částí úvěru, jsou specifikovány ve smlouvě.

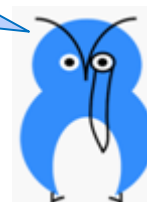
Peníze můžete čerpat pouze do domluveného termínu, jinak toto Vaše právo zanikne a Vy můžete být bankou vyzváni zaplatit pokutu. Pokud chcete od banky čerpat peníze nebo máte v úmyslu čerpat méně peněz, než jste si domluvili, musíte to dát bance s předstihem vědět (u čerpání alespoň 5 dnů předem) a dát jí všechny potřebné dokumenty.



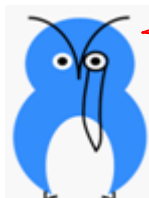
8. Předčasné splácení úvěru: Klient musí písemně oznámit bance, že chce provést předčasnou splátku nejméně 30 dnů přede dnem splátky. Klient má právo svůj úmysl změnit písemným oznámením doručeným bance nejpozději 3 bankovní pracovní dny přede dnem, v němž by mělo dojít

k předčasnému splacení, jinak není oznámení účinné a banka předčasné splacení provede. Za provedení každé předčasné splátky musí klient zaplatit bance poplatek za předčasné splacení úvěru ve výši 10 % z předčasně splacené části úvěru.

Pokud máte více peněz a chcete splatit hypotéku dříve, můžete to učinit tak, že to písemně oznámíte bance 30 dnů dopředu. Za každou takovou předčasnou splátku ale zaplatíte 10 % z této částky jako poplatek. To znamená, že pokud budete chtít předčasně splatit 50.000 Kč, zaplatíte za to poplatek 10 %, tj. 5.000 Kč.



9. Úroky z prodlení: V případě prodlení musí klient zaplatit bance úroky z prodlení za celou dobu existence dlužné částky bez ohledu na to, zda banka splnila řádně své smluvní či zákonné povinnosti. Klient musí platit úroky z prodlení také z úroků, které řádně a včas neuhradil. Klient musí platit úroky z prodlení i po předčasném skončení smlouvy. Výše úroků z prodlení je stanovena zákonem.



Pokud nebudete včas splácet (půjčku i úroky) a vzniknou Vám dluhy, budete muset platit také úroky z prodlení, tj. úroky za pozdní placení, a to do doby, dokud tento dluh nezaplatíte.

10. Smluvní pokuta: Pokud klient poruší smluvní povinnosti týkající se zajištění dluhu, povinnosti vést u banky běžný účet nebo povinnosti uvedené v článku 8., má banka právo po předchozím písemném upozornění klienta a po uplynutí lhůty k nápravě uplatnit vůči klientovi smluvní pokutu až do výše 2 % z dosud nesplacené části úvěru. Klient musí smluvní pokutu zaplatit do 10 dnů od doručení dopisu, kterým banka svůj nárok na smluvní pokutu uplatní. Smluvní pokuty lze ukládat klientovi za porušení stejné povinnosti i opakovaně.



Pokud porušíte nějakou z výše uvedených povinností a včas to nenapravíte, budete muset zaplatit bance 2 % z nesplacené částky půjčky. To znamená, že pokud jste splatili zatím např. 50.000 Kč z 200.000 Kč, které jste si půjčili, zaplatíte pokutu 2 % z rozdílu těchto částek, tj. ze 150.000 Kč, pokuta tak bude činit 3.000 Kč. Pokutu můžete dostat i opakovaně.

Závěrečná ujednání: Podmínky ve smlouvě můžete měnit způsobem dohodnutým s bankou pro změnu typu a výše úrokové sazby nebo písemnou dohodou s bankou, ale můžete si dohodnout i jiný způsob. Vy ani banka nemůžete smlouvu vypovědět, pokud si nesjednáte něco jiného.

10.2.2. Produktové podmínky pro hypoteční úvěry

Produktové podmínky pro hypoteční úvěry upravují některá práva a povinnosti klienta a banky, které jim vznikly podepsáním smlouvy o hypotečním úvěru. Z dokumentu obsahujícího zejména podmínky čerpání úvěru, zajištění a utvrzení dluhů, placení dluhů nebo skončení účinnosti úvěrové smlouvy byly vybrány ustanovení nejdůležitější.

1. Zajištění dluhů: Pokud dojde ke snížení hodnoty jakéhokoli zajištění dluhů, musí klient banku ihned informovat a poskytnout do 2 měsíců od doručení písemné výzvy banky dodatečné zajištění. Snížení hodnoty může nastat např. poškozením nebo zničením zastavené nemovitosti, změnami na trhu nemovitostí, zrušením pojistné smlouvy atd. Klient, který je vlastníkem zastavené věci, musí s věcí zacházet tak, aby se nesnižovala její hodnota. Konkrétní povinnosti klienta jako vlastníka zastavené věci jsou stanoveny v článku II. odstavci 5 produktových podmínek banky.



Jestliže se sníží např. cena Vaší nemovitosti (poškození, zničení), kterou jste napsali do smlouvy jako zástavu, musíte bance pokles této ceny nějak nahradit, např. tím, že použijete jinou Vaši nemovitost jako zástavu.

2. Závažné skutečnosti a opatření: Závažnou skutečností podle produktových podmínek je především:

- a) porušení jakékoli povinnosti klienta vyplývající z podepsané smlouvy (do této kategorie spadá například i zpoždění s placením dluhu, přečerpání limitu úvěru či nepravdivé prohlášení klienta),
- b) zánik zástavy nebo výrazné znehodnocení zástavy,
- c) podstatná změna podmínek, za kterých klient uzavřel smlouvu s bankou a které mohou mít vliv na finanční situaci klienta,
- d) zhoršení finanční situace klienta, kdy by klient nemusel být schopen splácet úvěr a dluhy,
- e) nedodržení sjednaného účelu, pro který měl být úvěr použit.

Pokud nastane některá z těchto závažných skutečností, banka může uplatnit 1 nebo více z těchto opatření:

- a) zabránit, omezit nebo zastavit čerpání úvěru,
- b) odstoupit od smlouvy písemným oznámením, které bude zaslané klientovi,
- c) požadovat zaplacení celého úvěru (jeho části) včetně úroků, banka může toto opatření uplatnit pouze do 1 roku ode dne, kdy se dozví o závažné skutečnosti,
- d) změnit podmínky splácení úvěru (např. změnit počet a výši splátek),
- e) přičítat příslušenství k jistině úvěru a takto vypočtenou částku úročit.



Pokud způsobíte nějakou z výše uvedených a popsaných závažných skutečností, banka může uplatnit i více opatření současně (například již nebudete moci čerpat peníze od banky a navíc budete muset co nejdříve zaplatit všechny půjčené peníze i s úroky, nebo Vám banka zvýší počet splátek, takže budete půjčku splácet déle). Dodržování těchto pravidel se jednoznačně doporučuje, protože tyto tresty mohou být pro Vás příliš velké.

10.2.3. Všeobecné obchodní podmínky

Všeobecné obchodní podmínky stanovují práva a povinnosti klienta a banky, které jim vyplývají ze vzájemného právního vztahu v oblasti bankovních služeb. Klient by se měl zaměřit především na

uvedené části všeobecných obchodních podmínek, které mohou klienta a jeho vztah s bankou nejvíce ovlivnit.

Pokud si klient není jistý, jak má porozumět textu smlouvy, produktových podmínek, všeobecných obchodních podmínek či jiných dokumentů, může kontaktovat banku s žádostí o vysvětlení daného dokumentu.

1. Výpověď závazku jako reakce na návrh změn smluvních podmínek: Banka může kdykoli navrhnout klientovi změnu smluvních podmínek. V případě, že klient s takovým návrhem nesouhlasí, může do doby uvedené v návrhu dotčený závazek písemně vypovědět.

2. Omezení odpovědnosti banky za škodu:

Banka není odpovědná za škodu, která vznikne klientovi zejména z důvodu:

- 1) mimořádných situací, které banka nemohla předvídat ani ovlivnit (např. přírodní katastrofa)
- 2) přerušení provozu banky, pokud banka předem informovala klienta, nebo
- 3) jednání banky nebo jiné osoby v souladu se zákony.

Pokud Vám bude způsobena škoda z nějakého uvedeného důvodu, banka Vám způsobenou škodu nenahradí a Vy si opravy a další výdaje musíte zaplatit samy.



3. Podmínky pro odstoupení od smlouvy bankou: Banka může od smlouvy odstoupit v případech stanovených ve smlouvě, produktových podmínkách, všeobecných obchodních podmínkách, zákoně. Dle všeobecných obchodních podmínek může banka odstoupit od smlouvy zejména:

- 1) pokud klient uvedl nesprávně nebo nepravdivé údaje a banka by neuzavřela smlouvu s klientem, kdyby znala správné údaje,
- 2) pokud klient předložil neplatné či pozměněné dokumenty,
- 3) pokud se podstatně zhorší majetková situace klienta, nebo
- 4) pokud klient nedoplní nebo neposkytne zajištění svého dluhu.



V uvedených případech může banka odstoupit od smlouvy, to znamená, že smlouva zanikne a Vy ztratíte možnost využít již získanou hypotéku. Všechny peníze, které jste si od banky půjčili i které jste bance splatili, i vztah mezi Vámi a bankou se vrátí do doby před uzavřením smlouvy.

10.2.4. Ceník produktů a služeb pro soukromé osoby

Ceník produktů a služeb pro soukromé osoby obsahuje výši a podmínky placení poplatků. Klient by měl ceník používat vždy společně se smlouvou, všeobecnými obchodními podmínkami a produktovými podmínkami. Ceník nebo jeho část klient obdrží při uzavírání smlouvy mezi bankou a klientem, rovněž je publikován na internetových stránkách banky.

Ocenění nemovitosti pracovníkem banky: 2.000 Kč za ocenění

Pořízení dokumentu z katastru nemovitostí dálkovým přístupem: 100 Kč za 1 stranu A4

Třetí a každé další čerpání: 500 Kč

Změna smlouvy vyžádaná klientem: 3.000 Kč

Vzdání se zástavního práva vyžádané klientem: 3.000 Kč

Předčasné splacení úvěru: 10 % z předčasně splacené části úvěru

Neprovedení ohlášené předčasné splátky: 1.000 Kč

Vyhotovení a odeslání výzvy k plnění: 500 Kč

Nejdůležitější poplatky jsou popsány výše, popřípadě celý výčet poplatků je uveden v ceníku v sekci Hypotéky.

11. Představení týmu



Barbora Krajčovičová

Od září bude Bára studentkou doktorského programu na Fakultě architektury VUT v Brně. Má rozsáhlé zkušenosti se samostatnou architektonicko-vizualizační činností i se spoluprací s architektonickými studií. Krom toho také publikovala krátké články na serveru architecture.sk. Báru baví umění a architektura, marketing, sci-fi a odborně-teoretická literatura a sport.



Šárka Malochová

I druhá slečna z našeho týmu studuje VUT v Brně, Šárka však v magisterském programu Podnikové finance a obchod na Podnikatelské fakultě. Má zkušenosti s dlouhodobou prací bankovní poradkyně a s prací v zahraničí. Život však není jen práce, ve volném čase se proto věnuje cestování, osobnímu rozvoji a kolečkovým bruslím.



Rostislav Andrlík

Stejně jako Ondra je Rost'a studentem Právnické fakulty MU, v září jej čeká 4. ročník. Dovednosti získával například činností průvodce, obchodního zástupce britské společnosti a člena výkonného orgánu sdružení studentů práva ELSA Česká republika, kde měl na starost marketing. Má rád auta, lidi a mír.



Jakub Krchňák

Rodilý Brňák nastupuje ve svých dvaadvaceti letech do čtvrtého ročníku Podnikové ekonomiky na ESF MU. Oblíbenou aktivitou jsou mu týmové sporty, jako fotbal, florbal a cestování.



Ondřej Selucký

Ondra je čtyřicetiletý student posledního ročníku brněnských práv, který doposud působil na pozici právního asistenta v soukromé i veřejné sféře. Volný čas rád tráví cestováním, sportem a divadlem.



Marek Svoboda

Jednadvacetiletý student oboru Finance na PEF Mendelu se zkušenostmi z oboru, Marek, se věnuje turistice, ale rád zajde také do posilovny nebo na squash. Jakožto správný master of coin si vzal na starost zpracování rozpočtu projektu.



Juraj Hurný – Project Manager

Juro je téměř full-time UNIFERák, specializující se na non-marketing projekty zejména z oblasti veřejné správy. Ve svých dvaadvaceti letech právě bojuje s poslední etapou o bakalářský titul v oboru sociologie-politologie na FSS MU. Je zdatným sportovcem, nejvíce se oddává každodennímu dálkovému běhu, squashi a veslování.

12. UNIFER

UNIFER je centrum inovativní spolupráce. Je to místo, kde elitní studenti spolupracují se zkušenými profesionály na reálných projektech.

Lze říct, že praxe a reálné pracovní zkušenosti jsou aspekty, které v současné době postrádají zaměstnavatelé u absolventů vysokých škol. Tento stav jistě netrápí pouze absolventy, ale všechny strany trojúhelníku – školy, studenty a zaměstnavatele.

Zástupci několika významných firem, kteří vnímali potřebu spojení akademické a komerční sféry se rozhodli vytvořit projekt, který bude schopen nastavit spolupráci komerční a akademické sféry a uvést tuto spolupráci v praktický život. Po neformálních diskusích vznikl UNIFER.



Firmy získávají ta nejlepší řešení svých problémů.

Studenti osobnostně rostou a pracují na smysluplných projektech.

Univerzity zvyšují uplatnění svých absolventů na trhu práce.

Region zvyšuje svou konkurenceschopnost.

Hodnoty UNIFER

INSPIRACE

Vzájemně si rozšiřujeme obzory. Nové nápady aplikuji v každodenní činnosti.

PŘIDANÁ HODNOTA

Vytvářím vysoce kvalitní výstupy, které překonávají očekávání klienta.

ZODPOVĚDNOST

Dodržuji sliby a otevřeně komunikuji.

EFEKTIVITA

Dávám to nejdůležitější na první místo. Minimalizuji čas a maximalizuji užitek při zachování kvality.

Expertní analýza je výstupem projektu OP VK s názvem:

„Partnerství subjektů meziuniverzitní studentské sítě“

CZ.1.07/2.4.00/31.0157

Hlavní řešitel projektu:

Masarykova univerzita

Partneři projektu:

Krajská hospodářská komora jižní Moravy

Mendelova univerzita v Brně

Statutární město Brno

Vysoké učení technické v Brně

Brno 2014

Text nebyl podroben jazykové korektuře.

The logo consists of the word 'muniss' in a lowercase, sans-serif font. The letters 'm', 'u', 'n', and 'i' are blue, while the letters 's', 's' are yellow.

Meziuniverzitní studentská soutěž

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a Státním rozpočtem České republiky.