

Kaj vse banke zahtevajo za 50 tisoč evrov posojila

26.08.2013 08:28 Dopolnjeno: 26.08.2013 08:29



Marja Milič

Na SKB, Sberbank in NLB smo se kot potrošniki odpravili po 50 tisoč evrov stanovanjskega posojila; preverili smo, kaj vse zahtevajo ob odobritvi posojila; manjši pribitek večina pogojuje s sklenitvijo življenjskega zavarovanja, a kot pravijo, je to le v našo korist - pa je res?

Članek je bil objavljen v junijski številki **Moje finance**. Obrestne mere so bile pridobljene 30. maja.

Kot stranka sem se odpravila na različne banke po stanovanjsko posojilo za nakup enosobnega stanovanja. Moja zgodba je bila, da kupujem stanovanje za 80 tisoč evrov, da imam privarčevanih 30 tisočakov in da bi vzela 50 tisoč evrov stanovanjskega posojila, zavarovanega s hipoteko. Kaj so mi svetovali na bankah?

Ko najemate posojilo, ste osredotočeni predvsem nanj, manj pa na produkt, ki vam ga banka še poskuša prodati, opozarjajo finančni poznavalci.

NLB

»Kaj želite od NLB,« prijazno vpraša svetovalec. »Želim stanovanjsko posojilo s čim manjšim pribitkom,« odvrnem. Še preden se loti priprave informativnih izračunov, opozori, da bo banka s 1. junijem dvignila pribitek (pri njem sem bila 30. maja). Nato hitro doda, da je sicer pribitek odvisen od veliko dejavnikov - recimo, ali si komitent ali ne. Razlika v pribitku med komitentom in nekomitentom je pri njih 0,45 odstotne točke, izračuna in doda, da imajo komitenti večje možnosti za dodatna zmanjšanja osnovnega pribitka. Nato kot bomba z neba pade vprašanje: Želite posojilo zavarovati z življenjskim zavarovanjem? Na največjo banko smo se namreč obrnili tudi zato, ker ima v skupini zavarovalnico NLB Vita. »Ne vem, kaj mi priporočate,« odgovorim. Ker imam dva predšolska otroka, brez obotavljanja izstreli, da življenjsko zavarovanje potrebujem. A poudari, da tega ni nujno skleniti, mi pa bo prineslo manjši pribitek. Na moja vprašanja, kaj mi priporoča, vedno diplomatsko odgovori: »Priporočam lahko samo na vašo željo.« Ko skleneva, naj kritje pokrije višino posojila, mi ponudi dve možnosti - zavarovalno kritje v višini 50 tisoč evrov, ki se zmanjšuje z odplačevanjem posojila (zavarovanje z upadajočo zavarovalno vsoto) z mesečno premijo 13 evrov, ali zavarovanje s kritjem 50 tisoč evrov za celotno dobo odplačevanja kredita za 20 evrov na mesec; obe premiji veljata za mojo starost, 33 let. Če bi se odločila za varčevanje, svetovalec odsvetuje naložbeno zavarovanje in priporoča ločeno varčevanje prek vzajemnih skladov. Meni, da bo za obdobje 20 let to zame ugodneje.



Kako je zdaj s pribitkom? Če bi bila komitentka in življenjskega zavarovanja ne bi sklenila, bi bil izhodiščni pribitek 3,15 odstotka na šestmesečni EURIBOR (za nekomitente 3,6 odstotka). Stroški odobritve bi bili 500 evrov, mesečni obrok 289 evrov. Če sklenem življenjsko zavarovanje, se pribitek zmanjša na 2,9 odstotka, mesečni obrok pa na 283 evrov. Razlika v obroku je torej pičlih šest evrov, medtem ko je zavarovalna premija omenjenih 13 evrov. S ponudbo še nisem zadovoljna. Svetovalcu razkrijem, da sem pri konkurenci dobila 2,55-odstotni pribitek. A ta odgovori, da ga lahko spusti do največ 2,6 odstotka. Kaj pa, če zavarovanje sklenem kje drugje? Svetovalec pojasni, da bi zavarovanje upoštevali, poznalo bi se celo pri

višini pribitka. Sicer pa je iz posredovanih izračunov razvidno, da se posamezniku, ki ustrezno življenjsko zavarovanje že ima, ne splača sklepati še enega zaradi manjšega pribitka.

Še naprej drezam in zahtevam še nižje stroške odobritve. Svetovalec odvrne, da jih lahko zniža do polovičke. Pojasni, da ti stroški vključujejo cenitev, delo svetovalca ... Edini dodatni strošek, ki bi ga še imela, bi bil notar; od 400 do 450 evrov. Hipoteka prinese še obvezno premoženjsko zavarovanje nepremičnine na novo vrednost, ki bi ga lahko sklenila kjerkoli. Svetovalec na koncu še poudari, da je bil pogovor zgolj informativen in da ne more ničesar obljubiti brez dokumentacije o nepremičnini, plači ... Mimogrede, pri posojilih zahtevajo 40 odstotkov lastnih sredstev.

Razlike v stroških posojila, če skleneš življenjsko zavarovanje in če ga ne			
NLB		Brez življenjskega zavarovanja	Z življenjskim zavarovanjem in dodatno zmanjšanim pribitkom*
Stanovanjsko posojilo 50.000 evrov, doba odplačila 20 let	6-mesečni EURIBOR + pribitek (v %)	3,47 (pribitek 3,15 %)	2,92 (pribitek 2,6 %)
	Obrok (EUR/mesec)	289	275
	Strošek odobritve posojila (EUR)	500	500
	Plačane obresti (v EUR)	19.923	16.583
	Premija življenjskega zavarovanja v času odplačevnaja posojila	0	4.726
	Obresti in premije (v EUR)	19.923	21.309
Pogoj	Sklenitev premoženjskega zavarovanja na novo vrednost		
Vir: informativni izračun banke NLB na dan 30. maj; *upoštevano je riziko zavarovanje s kritjem 50 tisoč evrov za obdobje 20 let in mesečno premijo 19,69 EUR; ponudba je narejena za komitente banke.			

Sberbank

Banka, ki so jo lani prevzeli Rusi, je precej močna na področju depozitov. Lani so zabeležili 46-odstotno rast obsega vlog, predvsem na račun depozitov. Kako pa je pri njih s stanovanjskimi posojili? Zahtevajo 30 odstotkov lastnih sredstev. Za 50 tisoč evrov hipotekarnega posojila z 20-letno dobo odplačila bi kot komitentka dobila 3,3-odstoten pribitek na šestmesečni EURIBOR. Strošek odobritve posojila je 430 evrov. Mesečni obrok bi znašal 293 evrov. Potrebna je sklenitev premoženjskega zavarovanja nepremičnine, ki mora vključevati potres, požar in poplavo. Večina zavarovanj potresa ne vključujejo v osnovne pakete, zato je treba tega dokupiti; so pa tudi precej draga. Skleniti bi bilo treba tudi življenjsko zavarovanje oziroma - kot ga imenujejo bančniki - zavarovanje zneska posojila. Mesečna premija za zavarovanje posojila v vrednosti 50 tisoč evrov bi bila v mojem primeru slabih 13 evrov. Dodajamo še, da ima Sberbank pogodbo z Ergo zavarovalnico.

Če ustrezno življenjsko zavarovanje že imate, se pri najetju posojila ne splača sklepati še enega zaradi manjšega pribitka.

Ko sem protestirala, da je pribitek prevelik, je svetovalka dejala, da ga lahko zmanjša za približno 0,2 odstotne točke, odvisno od zavarovanj, ki jih bom sklenila pri njih. Prepustila sem se njenim nasvetom. Priporočala mi je riziko življenjsko zavarovanje in naložbeno življenjsko zavarovanje. Večkrat je poudarila, da je riziko polica v korist mojih svojcev, naložbeno pa naj jemljem kot varčevanje za pokojnino. Stroškov sklepanja zavarovanj ni. Kaj pa, če polico življenjskega zavarovanja že imam, še na koncu vprašam. Banka jo lahko upošteva, malce nejevoljno odgovori svetovalka in hitro doda, da jo upoštevajo le, če je primerna, a potem verjetno ne bi dobila manjšega pribitka.



Spremljajte nas tudi na FB.

Stanovanjsko posojilo, ki so nam ga ponudili pri SKB in Sberbank

Predpostavke: vrednost stanovanjskega posojila je 50 tisoč evrov; doba odplačevanja je 20 let; brez sklenitve življenjskih zavarovanj; obe banki zahtevata še premoženjsko zavarovanje doma; informativni izračuni so narejeni na podlagi bonitete novinarke.

Brez sklenitve življenjskega zavarovanja

	Sberbank	SKB
EURIBOR*+ pribitek (kreditna obrestna mera)(v %)	6M EURIBOR + 3,3 % (3,6 %)	3M EURIBOR + 2,55 % (2,75 %)
Obrok (EUR/mesec)	293	271
Strošek odobritve posojila (EUR)	430	438
Preplačilo posojila	20.755	16.015
Pogoj	Sklenitev nepremičninskega zavarovanja z vključenim potresom, poplavo in požarom.	Sklenitev nepremičninskega zavarovanja z vključenim požarom

Vira: informativna izračuna obeh bank za komitente; *Sberbank upošteva 6-mesečni EURIBOR, ki je bil na dan izdelave izračuna (na dan 29. 5.) 0,318 %; pri Sberbank bi bili ob sklenitvi življenjskega zavarovanja pripravljene zmanjšati pribitek, in sicer za 0,2 odstotne točke; SKB upošteva 3-mesečni EURIBOR, ki je bil na dan izdelave 0,199 % (30. 5.); oba informativna izračuna sta bila izdelana glede na boniteto prosilca.

SKB

Načelno velja, da se je kombiniranim produktom bolje izogibati.

V SKB sem že komitentka. Osebni bančnici, ki priznava, da nima izkušenj s stanovanjskimi posojili, se je pridružila vodja oddelka. Najprej sta želeli vedeti oceno vrednosti stanovanja po ocenah geodetske uprave (več o ocenjevanju stanovanj v članku na strani xy), nato kdo je moj delodajalec. Večje tveganje je pri tistih, ki so zaposleni v lastnih podjetjih ali pri manjših espejih. Manj rizičnim strankam banka ponuja boljše pogoje, recimo manjši pribitek, manj lastnih sredstev ..., razlaga vodja. Sledi vprašanje o plači; dodaten plus je, če plača ni obremenjena. Zahtevajo 30 odstotkov lastnih sredstev. Še preden se natisne informativni izračun, me vodja opozori, da je stanovanje treba premoženjsko zavarovati in polico vinkulirati v korist banke. Zahtevajo osnovno zavarovanje z vključenim požarom, potres ni obvezen. Če bi to storila prek SKB, bi dobila popust pri zavarovalnici Generali, ker z njo sodelujejo. Več stvari opravi prek SKB, bolj se mi lahko pozna pri obrestni meri, me pouči vodja.

In kako je z obrestno mero? Redni pribitek na 20-letno obdobje je 2,9 odstotka na trimesečni EURIBOR, a ker je vodja ocenila, da nisem preveč tvegana stranka, mi je kar takoj ponudila 2,55. Strošek odobritve posojila je 438 evrov. Življenjskega zavarovanja mi ne bi bilo treba skleniti, a vodja vseeno poudari, da je v mojem interesu, da ga imam. Priporočajo ga, kadar bi partner težje odplačeval posojilo ali kadar imaš otroke. Če bi polico že imela, bi jo upoštevali, če bi bila primerna. Vodja prizna, da je privrženka življenjskih zavarovanj in da ima sklenjene kar tri riziko police, ki jih je sklepala v različnih obdobjih življenja. Zato ne preseneča, da omenja tudi naložbena in klasična zavarovanja za namen varčevanja. Plačati bi bilo treba še 120 evrov za odvetnika, ki ga določi banka in ki pripravi pogodbo za vpis v hipoteke v zemljiško knjigo. Pa še notarja, kar bi me stalo med 300 in 400 evri, izračuna čez palec. Čeprav SKB v mojem primeru manjšega pribitka ni pogojevala s sklenitvijo življenjskega zavarovanja, so to storili, ko sem pred kratkim spraševala za potrošniško posojilo. Jamstvo za banko, da se bo posojilo odplačevalo, je stranka sama, zato naj bi zahtevali življenjsko zavarovanje, pojasni vodja. Menda pa to zahtevajo le, če posojila ne zavarujemo s porokom ali prek zavarovalnice.

Zamaskirana prodaja?

Izkušnje s tem, kaj vse poskušajo banke še dodati pri prodaji stanovanjskih posojil, so različne. Najraje poskušajo z zavarovanji. Prodaja zavarovalnih produktov prek povezovanja bank in zavarovalnic se imenuje bančno zavarovalništvo (bancassurance,

angl.). Čeprav so v EU banke prevzele vodilno vlogo pri prodaji življenjskih zavarovanj, ima takšna prodaja tudi precej pomanjkljivosti. »Zmanjšana je obveščenost zavarovalcev. Gre za neko obliko 'psihičnega pritiska', saj se takšna zavarovanja največkrat sklepajo ob različnih posojilnih oziroma bančnoposlovnih razmerjih. Komitent, ki zasleduje predvsem rešitev finančnega vprašanja, je manj pozoren na produkt, ki mu ga banka še ponuja ob sklenitvi bančnega posla. Sporna je lahko prodaja premoženjskih zavarovanj ob sklepanju financiranja pri stanovanjskem posojilu; recimo že 'vljudna zahteva', da sklene še požarno zavarovanje,« razlaga Šime Ivanjko, profesor zavarovalnega prava na mariborski pravni fakulteti. Ni več banke, ki ne bi produktov prodajala v paketu. Gre za posiljevanje strank s produkti, ki jih ne potrebujejo in ki so pogosto precej cenejši pri drugem ponudniku, opozarjajo na Individi.

Nekatere banke imajo lahko pri ponudbi dodatnih storitev, ki jih same nimajo, pogodbo z eno samo ustanovo. »Ponujanje storitev samo ene zavarovalnice je pravno dovoljeno, a se takšne banke uvrščajo med odvisne posrednike, zato morajo stranko opozoriti, da jim ne morejo zagotoviti najugodnejše ponudbe na trgu,« opozarja Ivanjko in doda: »Bistvo posredovanja je svetovanje najprimernejšega zavarovanja, a je jasno, da banke kot posrednik takšnega svetovanja ne morejo ponuditi, ker ne sodelujejo z drugimi zavarovalnicami.« »Banka ne sme zahtevati sklenitve zavarovanja pri natančno določeni zavarovalnici, a prav sklenitev zavarovanja pri 'njihovi' zavarovalnici prinaša 'ugodnosti' za stranko, kot so nižja obrestna mera, stroški odobritve ...,« opozarja Ana Vezovišek, sicer nekdanja bančnica, ki je pred kratkim zagnala projekt Moj budget. Iz izkušenj ve, da stranke velikokrat ne znajo oceniti koristi teh »ugodnosti«, zato jih brez večjih težav sprejmejo. »Ne glede na to, ali se bo pred bančnikom znašla stranka, ki ima 100 tisoč evrov prihrankov in jih želi oplemenititi, ali pa se bo pred njim znašla stranka, ki potrebuje 100 tisoč evrov za nakup nepremičnine, bo ponudba bančnika v 98 odstotkih enaka - dolgoročno naložbeno zavarovanje,« opozarja Vezoviškova.

Ali je prav, da banke pogojujejo manjši pribitek s sklepanjem življenjskih zavarovanj? »Gre za tako imenovano vezano in paketno prodajo, ki sta lahko povsem običajna praksa. Sporno pa lahko postane, če vezano prodajo ponuja podjetje, ki ima tržno moč na določenem trgu in zlorabi prevladujoči položaj,« pojasnjujejo na agenciji za varstvo konkurence. Kaj pa pravijo nadzorniki? Agenciji za zavarovalni nadzor (AZN) nadzor nad posredovanjem zavarovanja v bankah izvaja skupaj z Banko Slovenije. Kdaj so ga nazadnje opravili, nismo izvedeli, a menda ga v zadnjem času niso.

Do pet tisoč evrov prihranka

Na koncu je za stranko najbolj pomembno, da ne kupi nečesa, česar ne potrebuje. Največkrat so to prav različna zavarovanja ali varčevanja, ki so vključena v paket. Povprečen prihranek pri najemu 100 tisoč evrov stanovanjskega posojila na račun tega lahko presega pet tisoč evrov, so ocenili na Individi. Obrestni pribitek velikokrat ni niti najpomembnejši dejavnik pri skupni ceni paketa, ki ga ponudi banka, dodajajo. »Stranka mora vedeti, kakšen dodaten strošek pomenijo uporaba kreditne kartice, elektronskega bančništva, sklenitev zavarovanja ... Izračunati mora, kako to vpliva na končno obrestno mero pri posojilu oziroma kakšna je učinkovita obrestna mera (EOM),« pojasnjuje Ana Vezovišek. Iz informativnih izračunov, ki smo jih prejeli, smo ugotovili, da je primerjava med posojili različnih bank po učinkoviti obrestni meri (EOM) nemogoča. Banke namreč ne upoštevajo enakih postavk; recimo strošek vodenja računa, interkalarnih obresti, strošek sklenjenih zavarovanj, odvetnikov ...

Zakaj se sploh zavarovanja prodajajo prek bank? »Za banke velja precej liberalnejša zakonodaja kot za zavarovalnice. Kriza v bančnem sistemu ne vpliva na opravljanje omenjenih storitev, ker tveganje nosijo le zavarovalnice. Banke v hitenju za zaslužkom to delajo bolj z levo roko kot recimo samostojni posredniki, ki dejansko zavarovalcu ponujajo kakovostnejše svetovanje. To prodajo zavarovanj lahko opredelimo kot 'instant' produkt ob bančni storitvi,« razlaga Ivanjko. V ozadju prodaje zavarovanj je logično tudi ekonomski interes. »Motivi za trženje zavarovanj pri bankah so predvsem zaradi dodatnega zaslužka, saj s provizijami od prodaje zavarovanj, ki so pomemben del neobrestnih prihodkov, kompenzirajo manjše prihodke iz obrestnih pribitkov pri dajanju posojil. Šele v drugi fazi je motiv banke, bančnikov zaščita interesov stranke,« pojasnjujejo v Individi.

Ko sklepate posojila, bodite torej pozorni na dodatne storitve, ki vam jih ponujajo. Večine ne potrebujete, če pa že, se pozanimajte in dobro izračunajte, ali so te storitve kje drugje ugodnejše. Načeloma velja, da se je kombiniranim produktom bolje izogibati.