

Milan Vidlák: O loupání cibule aneb Důležitá nejsou slova, ale činy

- CZ24 News | 24. srpna 2021

Odmalička jsme vedeni k tomu, abychom věřili prázdným slovům a přehlíželi rozpory, které mezi nimi a skutečností leží jako propast. Proto bychom se měli naučit nejen sledovat místo řeči to, co se skutečně děje, ale též hledat pointu, která je v záplavě slov přímo „zašifrovaná“ ...

Když přestaneme klouzat po povrchu a snažíme se pochopit, jak věci doopravdy fungují, namísto opakování toho, co se o nich kolovrátkově omílá, začnou na nás dotírat všetečné otázky. Ty pak plodí další otázky, a tak to jde donekonečna. Poznání je jako trychtýř. Nejprve projdeme nejužším místem, načež, pokud budeme aspoň trochu vytrvalí, nás to vyplivne v místě, které se začne postupně rozšiřovat a nabídne nám krásný výhled do dále. A okamžitě upadneme do těžké melancholie, protože si uvědomíme, kolik toho leží před námi a že vlastně vůbec nic nevíme.

Tenhle iniciační okamžik je velice důležitý a vzácný, protože znamená, že jsme se právě postavili na startovní čáru. Teprve teď, vyběhnutím na trať, pro nás „poznávací zájezd“ začíná. Čím víc se toho dozvídáme, tím silněji poznáváme, jak jsme mimo, a musíme si chtě nechtě pokorně přiznat, že jsme každý den znovu na začátku. Pokud to neuděláme, náš výlet do světa poznání skončí ještě dřív, než vůbec pořádně začal.

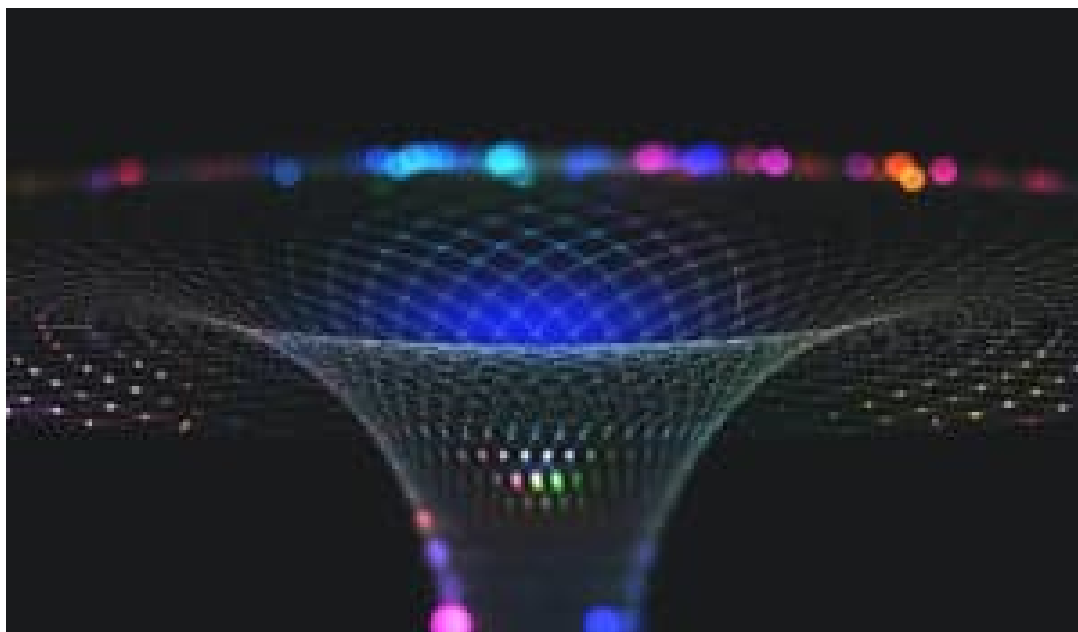
Pokud si z radosti nad prvními dílčími úspěchy začneme myslet, že něco víme, dostaneme pořádnou řádku, protože se dobereme k něčemu, co nám ukáže, že to je skoro pokaždé ještě celé jinak. A tak je to pořád. U zvědavého člověka je tento proces nekonečný jako vesmír a zabránit mu může jen naše lenost a pýcha.

V momentě, kdy zpychne a začneme myslet, říkat či cítit, že něco víme, je totiž s jakýmikoli nadějemi na poznávání amen, neboť jsme právě svým duševním nastavením přestali být otevření novým věcem a informacím a mentálně uvízli v úzké části nálevky. A to je také důvod, proč se tam většina lidí mrská až do konce života a nikdy nepozná ten údiv nad tím, že všechno je jinak, než se na povrchu zdálo. Nevěříte? Tak se nadechněte, pořádně se kolem sebe rozhlédněte, případně, pokud byste zůstali nemístně optimističtí, si sundejte roušku a vyrazte třeba do obchodu a pak zkuste argumentovat. Nemáte šanci...

Na jedné straně je to pohodlnější a naší lenivé nátuře příjemnější, ale právě kombinace lenosti přemýšlet a nedostatku skromnosti je důvodem, proč skoro nikdy nemůžeme nic pochopit, proč nám brány poznání zůstávají uzavřeny a proč velké části lidí můžete nakukat jakoukoli pitomost. Stačí, když je při tom podržete pod bradou a řeknete jim, že jsou ti chytrí, zodpovědní, uvědomělí či finančně gramotní. Povíte jim, co chtějí slyšet, a protože ego nemá takových „zákusků“ nikdy dost, pokud je šikovně zblbnete – a jako bonus u nich vzbudíte pocit strachu a ohrožení pod pohružkou, co všechno by se mohlo stát, kdyby neposlechli –, udělají pro vás cokoli. Nasadí si roušku, nabonzují souseda, moudře pokyvující hlavou sledují epidemiologickou situaci, vystojí frontu na očkování a těsně před zvyšováním úroků si klidně vezmou hypotéku. A ještě se posmívají ostatním, jací jsou ignoranti, když chodí v parku a v Kauflandu bez respirátoru. Jak je to s tou pýchou, která předchází pád, a hloupostí, která kdyby nadnášela ... ? Právě proto, že se nechtějí vůbec nic učit a poznávat, řídit lidi zřejmě není vůbec složité.

Kromě trychtýře jde poznávání přirovnat k cibuli. Postupně se loupe a ukazuje, že pod první, ještě

šustící slupkou se nachází další vrstva, jež hned po sloupnutí obnaží třetí vrstvu, pod ní pak čeká na sloupnutí čtvrtá a pátá a vychází najevo to, co bylo pod vrchními slupkami – které čekaly zašifrovány na objevení a rozluštění – pečlivě ukryto.



Poznávání reality je jako trychtýř. Projdeme-li úzkou nálevkou, otevřou se nám nejen netušené obzory, ale také vědomí, že nic nevíme... Foto AdobeStock

Jakmile si začneme myslet, že už něčemu rozumíme, další vrstva nás přesvědčí o opaku. Pokud se tedy nezačneme dmout pýchou a další slupky nám přes špičku vlastního zvednutého nosu nezůstanou v nedohlednu.

Ještě jednu výhodu má toto „loupání cibule“, jak ho krásně ve svých stejnojmenných pamětech popsal německý spisovatel Günter Grass. Aby se cibule dobře oloupala, je potřeba postupovat vrstvu po vrstvě, protože cibule nás jen tak dál nepustí. Sundáme jednu, odkryje se druhá. Jakmile bychom ale chtěli odhalit rovnou pátou nebo šestou, nebude stát naše úsilí za nic, protože jsme neprozkoumali a nepochopili svrchní vrstvy.

Když jsem si například uvědomil, že tady nejde o virus, ale o ekonomiku, a ponořil se do jejích cibulových vrstev, jak už to při manipulaci s cibulí bývá, pálily mě z toho oči. Z mnoha nově přijímaných zákonů, vývoje cen nemovitostí a prohlášení zodpovědných osob se stále více zdá, že klíčem k pochopení celé koronavirové šarády je chystané zvyšování úrokových sazeb, které přinese bankám po letech „investic“ výrazné zisky a jejich dlužníkům kromě obligátních slz i hodně potu a krve. Protože k tomu, aby napůjčované biliony ještě někdy splatili, jim nepomůže ani kouzelná hůlka Harryho Pottera.

Avšak sledovat nově přijímanou legislativu, ekonomický vývoj a z toho všeho pochopit, jak to spolu souvisí a kam to směřuje, není jednoduché. Zvláště když se o to člověk nikdy hlouběji nezajímal a místo učení lelkoval (ted' mluvím z vlastní zkušenosti) a místo životně důležitých věcí řešil nesmysly. Přesto je naší povinností (nebo aspoň mojí jako novináře) se o to přinejmenším pokusit.

A není lepšího místa, kde začít, než právě u nejaktuálnějšího a nejzásadnějšího tématu této epochy – komplexně a kompletně se měnící ekonomiky.

Umění počítat

Zažili jsme revoluci průmyslovou, vědecko-technologickou, digitální i velkou francouzskou, ale při

obrovském množství zákonů, které jsou globálně schvalovány a které kompletně změni podobu světového hospodářství a obchodu, můžeme směle tvrdit, že právě teď zažíváme revoluci ekonomickou. A to i přesto, že si jí většina lidí všimne až ve chvíli, kdy se plně projeví, a nikoli teď, kdy je „pod rouškou“ pandemie tvořena a budována. Právě zde se totiž bez poctivého loupání cibule nemáme šanci obejít.

Zatímco až dosud, v éře levných peněz, ve snaze nalákat zákazníky dotovali bankéři, zvláště v posledních letech, hypotéky de facto ze svého, neboť se výše úroků pohybovala lehce nad nulou, aby se jim hypoteční byznys rentoval, budou je muset výrazně zvýšit. Zvyšováním úroků, které Česká národní banka spustila na konci června a kterým oficiálně éru takzvaných levných peněz ukončila – neboť jasně řekla, že toto je teprve začátek –, na jedné straně bankám vyschne příliv nových klientů, kteří již na hypotéky nedosáhnou. Jelikož je ale množství klientů, které již stihli nabrat, mimořádné a rekordní, mrzet je to nemusí. Naopak. Co je lepší, než prodávat „dotovaný“ produkt pod cenou stále novým a novým klientům? Prodávat s vyšší marží klientům, které už jste získali. A u kterých je záruka, že budou platit hodně, a především opakovaně a pořád. Je to tvrdé, ale je to tak: o slušné zisky se totiž bankám postarají rovnoměrně klienti, kteří se uvázali ke splácení na desítky let; ostatně přísun nových klientů se po zvýšení sazeb stejně zastaví, neb si hypotéky již nikdo „normální“ nebude moct dovolit.

Zatímco zdravá marže, tedy procentuální rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou, v normálním byznyse osciluje kolem třiceti procent, půjčování peněz za minimální úroky se pohybovalo spíše na úrovni charity. A jelikož banka rozhodně žádnou charitativní organizací není, je důležité položit si otázku, co se za její „charitativní“ činností skrývá. Jinými slovy, je třeba poodkrýt další slupku a nedívat se na hypotéky očima klienta, který hledá bydlení a může snad nabýt dojmu, že pokud mu banka „levně“ půjčí, leží jí na srdci jeho blaho. Případně se z nějakého nepochopitelného důvodu domnívá, že jde o jeho vlastní peníze a zapomíná, že peníze patří po celou dobu platnosti kontraktu bance. A že jediným důvodem, proč mu ty peníze půjčuje, je snaha vydělat na tom penize, a pokud možno co nejvíc. Toto je v kapitalismu cílem jakéhokoliv obchodníka, tím spíše takového, který umí počítat ze všech nejlíp (proto je taky bankéř, že?) a který tak miluje peníze, že si během dějin „zařídil“ monopol na jejich vydávání. Právě výdělečnost či nevýdělečnost hypoték z pohledu obchodníka nám tak může o budoucím vývoji mnohé napovědět.

Například u dvoumilionové hypotéky na 30 let s ročním úrokem 2 procenta je marže tak chabá, že by se něco takového nevyplatilo provozovat snad ani opravdové charitě. Z obchodního hlediska to prostě nedává vůbec žádný smysl. Splátka, kterou vám při takto nízkém úroku banka vypočítá, je 7392 korun. Za 30 let klient v případě, že by se nezměnil úrok, zaplatí ve 360 splátkách 2 661 120 korun. Její výnos z tohoto obchodu tedy činí 661 120 korun, což dělá marži 24,8 %. To se nezdá tak strašné, ovšem jen do chvíle, než si uvědomíme, že jde o marži za dobu 30 let. Proč by chtěl jakýkoliv příčetný obchodník prodávat něco, co mu nepokryje ani náklady a z čeho uvidí peníze až za 30 let, když ani neví, zda za tu dobu bude ještě živ? Vy byste někomu poslali fakturu s třicetiletou splatností? Takový byznys je leda tak na dvě věci.

Je to stejné, jako kdybyste prodali někomu nové auto, které jste koupili za 300 000 korun, za 400 000, tedy s marží 25 %, ale svých 100 tisíc jste dostali až za třicet let. Nebo, lépe řečeno, klient by vám rozložil sumu na 30 let, takže by vám prodej vynesl každý rok 3 333,333 korun, což je 278 korun měsíčně. Do toho byste museli započíst ještě náklady s obchodem spojené plus mzdy, elektřinu a další služby. To je snad lepší hrát kuličky.

Čím víc, tím líp?

Banka tedy na klientovi, který si u ní vezme dvoumilionovou hypotéku, vydělá ročně v průměru 22 037,37 korun. Dvacet tisíc ze dvou milionů, to je teda bída. Kdybychom to převedli na marži, je to

chabých 1,09 %! A to by byl hodně mizerný byznys, možná ten nejméně výdělečný v lidských dějinách. Vždyť jenom inflace je zhruba dvojnásobná. Aby něco takového provozoval, tak hloupý snad ani nikdo nemůže být. Tím méně bankéř, tvor, který vymyslel peníze a lichvu.

Pokud by se ale každoroční marže zvedla na klasických 30 %, začalo by to být úplně „o něčem jiném“. Stačí, když si uvědomíme, že ony dva miliony nikdy nepatřily byt jedinou vteřinu klientovi, jak si dlužníci chybně myslí, a podíváme se na půjčku z trochu jiného úhlu.

Jde o stále stejné dva miliony, které banka po dobu 30 let klientovi de facto pronajímá, dává mu je k užívání, a z dlouhodobého pronájmu chce pochopitelně ukořistit zisk. Levně „koupí“, draze „prodá“. Výnos jednoho procenta ze dvou milionů není nic, kvůli čemu by stálo za to se snažit, ale co kdyby se třeba zdvacetinásobil? To už za trochu té vynalézavosti stojí, nebo ne?

Aby se marže začala alespoň trochu blížit smysluplnému zisku, musela by roční úroková sazba vyrůst alespoň na 20 či 30 procent. Ale i deset by nebylo pro začátek zlých, ať „nežereme“; někde tam už by se dalo začít trochu vydělávat. To je reálný úrok. Jak mi potvrdil jeden vysoce postavený přítel z oboru, šestiprocentní úrok je tak na pokrytí nákladů či „lehké plus“. Zajímavé to ale ještě není.

Dnes je základní úroková sazba České národní banky 0,75 %, ale například 4. června 1997 činila historicky nejvíc – 39 %. O týden později klesla na 29 %, až se na konci roku po postupném poklesu zastavila u „pouhých“ 14,75 %. A to nebyla sazba hypoték, ale vyjadřovala, za kolik si půjčují komerční banky od banky centrální, takže ta hypoteční musela být logicky vyšší. V průměru na konci 90. let neklesla sazba pod 11 či 12 %.

Víra lidí v trvale nízké úroky nejenže nemá oporu v realitě, ale především nedává vůbec žádný smysl ani obchodně. Zvláště ve chvíli, kdy již banky nepotřebují nové klienty, protože mají neprůstřelnými smlouvami na desítky let zavázanou významnou část národa.

Pojďme si ukázat, jak by vypadala obchodně zajímavá marže. Pokud by úroková sazba vyrostla na 30 procent, splátka by z příjemných 7392 korun vyskočila na 50 007 korun. Ty samozřejmě nikdo nemá, ale o to teď nejde. Jde nám o marži a zisk. Při takto astronomické měsíční splátce by dlužník zaplatil za rok 600 084 korun a za 30 let neuvěřitelných 18 002 520 korun (u 10 % by to bylo „jen“ 6 318 360 korun). Marže u tohoto třídekádového obchodu by byla 88,9 %. To se zdá hodně, ale spotřební zboží se v Česku běžně prodává s ještě vyššími maržemi a tisíci procentními obchodními přírážkami. Znáte to, koupí se džíny z Číny za pár korun a prodají za 3000, to je běžná věc.

Já ale mířím jinam. Pokud by byl roční úrok u hypotéky 30 % a roční splátka 600 084 korun, banka by měla z pronájmu dvou milionů každý rok marži 21 %. Jinými slovy, každý rok po dobu třiceti let by banka pronajímala dlužníkovi dva miliony korun a její marže z ročního pronájmu nebo také „licence“ by činila 21 %, což by znamenalo výnos 600 084 korun. Nebyly by to džíny koupené za stovku a jednou prodané třicetkrát draž, s marží 96,67 procenta, ale „solidní“ obchod s „přiměřenou“ a oproti třicetiletému čekání na zisk okamžitou marží. S jediným rozdílem – kšeft se každý rok zopakuje bez možnosti jej ukončit, neboť smlouva je na třicet let. Právě tohle je v kostce hypotéka z obchodního hlediska. Zlaté džíny, co říkáte?



U džín nebo tenisek vyrobených za pár korun v Číně a prodávaných s gigantickou marží za mnohonásobek jako „značkové“ se téměř nikdo nepozastaví. Lidé se ale nepozastaví ani nad tím, proč by banka u hypotéky měla mít naopak marži nízkou.... Foto AdobeStock

Zatímco kalhoty vyrobené za pár korun a prodané za tři tisíce se označují jako značkové, úvěru s dvouprocentním úrokem, který obchodně nedává smysl, říkáme sen o vlastním bydlení. A pro hypotéku s třicetiprocentním úrokem máme slovo lichva. Z obchodního hlediska je to přitom velmi podobné – s tím rozdílem, že srovnatelná procentuální marže u pár stovek a pár milionů vygeneruje pochopitelně úplně jiné částky. Proto je udivující, s jakou lehkostí se lidé do milionových půjček hrnou.

Takto vysoká úroková sazba je proto v příkladu použita zcela záměrně, i když samozřejmě banka dobře ví, že z dlužníka těžko dostane během třiceti let 18 milionů. Pokud by měl tolik peněz, při oznámení o zvýšení úroků by hypotéku ihned doplatil a vzal by nohy na ramena, aby se zdražení vyhnul. Člověk, který již žádné peníze nemá, protože zaplatil třeba 20 procent předdražené nemovitosti ze svého a na zbytek si půjčil, na změnu úroků ale v podstatě nemůže reagovat.

Laskavý čtenář pochopitelně a zcela správně namítne, že splácet 50 tisíc měsíčně, aby banka mohla obchod považovat za úspěšný, si nikdo nemůže dovolit, a je tedy vyloučeno, aby v praxi nastal. Na pravděpodobnost ani sociální ohledy ale hypoteční smlouva ani obchodní podmínky nehrají. O tom už se bavíme v Šifře nějaký ten pátek. Pointa je v tom, že v případě, nemůže-li si dlužník vysokou splátku po zvýšení úroků dovolit (a nemusí to být 50 000, stačí již klidně třetina či polovina), a není schopen ani okamžitě splatit úvěr, smlouva banku opravňuje k zabavení nemovitosti.

Avšak v případě, že cena vydražené nemovitosti nepokryje dluh, dlužník splácí dál. A pokud dojde k poklesu hodnoty nemovitosti (Česká národní banka mluví o jejich současném nadhodnocení cca o 25 procent), nemusí banka ani čekat, až skončí fixace. A tak – již bez nemovitosti – splácí dlužník dluh dál, ovšem nově již s výrazně vyššími úroky, ať už ve výši 5, 10, 20 nebo 30 procent.

Pokud nebude mít dlužník na navýšené měsíční splátky, strhne si banka vše kromě nezabavitelného životního minima (nově schválený zákon o zvýšení minimální mzdy tomu výrazně nahrává) a prodlouží dobu splatnosti třeba na padesát let. Obchodním cílem tedy pro banku nemusí být přímo to, aby dlužník „pronajaté peníze“ splatil rychle, ale špatné není ani to, kdyby je splácel co nejdelší

dobu v co nejvyšších splátkách. Smlouva totiž dlužníka zavazuje k tomu, že v případě nepříznivého scénáře za své dva nebo tři pronajaté miliony bude platit, dokud neuhradí vše do posledního halíře. Jak se říká, trpělivost zisk přináší.

Pokud se na to podíváme z pohledu klienta, je to hrůza. Z pohledu bankéře je ale zaručená vysoká marže u rok co rok se opakujícího nevypověditelného obchodu skvělý byznys.

Jedinou útěchou pro dlužníky je možnost doufat, že se nakonec bankéři spokojí s o něco nižší marží a úrokem deset nebo patnáct procent, a jejich touha bezmezně vydělat bude nižší než možnosti, jež jim jimi nastavené a lidmi s nadšením přijaté podmínky nabízejí. Právě v tom spočívá riziko tohoto tvrdého kšeftu.

Zvýšení úroků může být extrémně vysoké, může být i trochu nižší, podstatné ale je, že k němu bude postupně docházet a je dobré vědět, co to vše obnáší a především jak vlastně hypotéky fungují. (Více v Šifře č. 8/2021 na straně.)

Jak projít

Nejlepším tréninkem a průpravou při loupání cibule je vždy čtení mezi řádky a snaha naučit se rozšifrovat, co chce tím kterým zákonem, výrokem či jednotlivými kroky nebo jejich sérií básník říci a co jimi sleduje. Naučit se tento zvláštní jazyk, a tím odlišit v zašifrovaných sděleních, co je jejich podstatou, od okolní omáčky. Důležité totiž nejsou řeči, ale fakta. Jedině z nich je třeba odvozovat realitu, nikoli z přání a prázdných tlachů.

Celý život jsme se to bohužel učili opačně, neboť nám rodiče, učitelé, politici i další autority vštěpovali, že je důležité věřit slovům. A o to, jestli se shodují s realitou, se prý nemáme starat. Ti méně chytrí to dělali proto, že tomu sami věřili, neboť je to naučili zase jejich rodiče a autority; ti mazanější proto, že je to pro ně z různých důvodů výhodné. Výsledek je ale stejný.

Proč to tak je? Protože jsme to řekli, a nediskutuj. Jenže slov už bylo dost, a jak to dopadlo! Proto by nás měly již konečně jednou provždy začít zajímat činy. Jedině tak je možné pochopit svět a systémem „projít“.

Je to jako u „koronáče“. Tvrdíte, že je tady nějaký nový virus a melete o něm od rána do večera? Fajn, izolovali jste ho? Víte o něm něco? Ne? Tak až ho najdete, dejte vědět. Do té doby si můžete říkat, co chcete. Stejně jako s očkováním.

„Říkáte, že se mám nechat naočkovat? Máte to schválené?“ – „Je to novinka, jenom podmíněčně.“ – „Aha, takže po mně chcete, abych se zúčastnil experimentální studie a nechal si do těla vpíchnout látku vyrobenou genovou technologií, která ještě nebyla vyzkoušena?“ – „Ano, ale je to bezpečné. Jen tak můžeme udělat tečku za koronavirem.“ – „Za tím, který jste nedokázali izolovat a podat jediný důkaz o jeho existenci? Jak jste na něj tedy mohli udělat vakcínu, když nemáte virus?“ – „Vědci se na tom shodli.“ – „A jen tak mimochodem, kdo nese odpovědnost za případné vedlejší účinky?“ – „No, pokud nám podepíšete informovaný souhlas, tak vy sám. A jinak nikdo, protože je to dobrovolné.“ – „Děkuji za informace.“

Poručík Colombo odhází, když se ve svém baloňáku otočí ve dveřích. „A ještě otázku: V novinách psali, že Milan Lasica dostal očkování jako dárek k únorovým narozeninám. Ve stejný červencový den, kdy slovenskému herci selhalo srdce při děkovačce a posledním aplausu po představení, zemřel i český písničkář František Nedvěd. Ten, ač s rakovinou, se v novinách těšil, že má termín 30. dubna. Víte, proč zemřeli?“ – „Jeden byl starý a dostal infarkt a druhý na rakovinu.“ – „Jak to víte? Nebyl to náhodou covid, jako na jaře? A zkoumali jste to a máte představu, jak ovlivňuje imunitu

vakcína?“ - „Ne, ale víme to. Copak nesledujete zprávy? Byli přece chráněni před covidem a vše ostatní jsou spekulace.“ - „A nemůže v tom být nějaká spojitost?“ - „Ne!“

Děkuji uctivě, ale po zvážení všech okolností vaší nabídky určitě nevyužiji, chybí mi v tomto experimentu jakákoli jistota i serióznost. Ani za tenisky a „ajfouna“. Tak buďte zdraví...

Já si jdu s dovolením raději přečíst nejnovější studijní materiál - rozhovor s guvernérem České národní banky Jiřím Rusnokem a taky s jeho viceguvernérem Markem Morou, kteří oloupali cibuli způsobem, ze kterého potečou slzy hodně lidem (*viz Šifra č. 8/2021*). Kdepak, o virus tu opravdu nejde.

Autor: Milan Vidlák