

CENA V OBLASTI FINANČNÍCH SLUŽEB

1. Definování ceny
2. Typy cen
3. Cenový mix
4. Cenová elasticita



„Máte-li dobrý produkt, neničte ho tím, že ho budete prodávat příliš levně. Dejte spotřebiteli přesně tu cenu, kterou vyžaduje. A není to vždycky cena nejnižší.“

1. CENA

- Suma hodnot, kterou spotřebitelé vyměňují za užitek z vlastnictví nebo používání zboží či služby.
- Peněžní částka sjednaná při nákupu a prodeji zboží nebo zjištěná podle zvláštního předpisu (Zákon o cenách).
- Úroky, bankovní poplatky, pojistné, hypotéční úroky, poplatky za obchodování s akcemi, provize za uzavření pojistné smlouvy, ...
- **Alternativní náklady!!!**



CENA

- Signál pro kupující.
- Konkurenční nástroj.
- Zdroj příjmu firmy.
- Signál pro tvorbu image,
- Nejoperativnější ve vztahu k rychlosti poptávky, ...

- Pro stanovení ceny vycházíme z obecného modelu **3C**: průnik zákaznické poptávky, funkce nákladů a ceny konkurentů.

- Tendence k větší ochraně zákazníka (spotřebitele) – novela zákona o spotřebitelském úvěru, novela zákona o směnářenské činnosti, nový občanský zákoník,



ZISKY NEJVĚTŠÍCH TUZEMSKÝCH BANK 2016 - 2022 (MLD.KČ)

BANKA	2022	2021	2020*	2018	2016
ČSOB	17,5	8,5	8,5	15,8	15,1
Česká spořitelna	20,2	10	10	15,4	15,5
Komerční banka	17,6	8,2	8,2	14,8	14,1
UniCredit Bank ČR a SR	8,22	6,9	5	9,1	6

** Čtveřice největších bank v Česku v roce 2020 vydělala 31,7 miliardy Kč, což je proti předloňskému roku propad o 30,5 miliardy korun, tedy zhruba na polovinu. Hlavním faktorem propadu je výrazný nárůst nákladů rizika v souvislosti s pandemií koronaviru.*

VNÍMÁNÍ CENY FS

Co cena představuje pro zákazníka?

srovnání konkurenční nabídky

hodnota finančního produktu

vyjádření kvality

náklady spojené s finančním produktem

vliv na frekvenci a množství poptávaných finančních produktů

Co cena představuje pro finanční instituci?

zásadní ukazatel marže a zisku

vliv na poptávku

tvorba konkurenční pozice

možnost flexibilní změny

diferenciace v různých fázích životního cyklu finančního produktu v souladu s celkovou marketingovou koncepcí

2. TYPY CEN

- smetánková cena/prémiová cena
- penetrační cena
- konkurenční cena
- segmentační cena
- dvoudílné ceny
- zaváděcí cena
- individuální cena
- cena „obratového tahouna“ (skrytá cena)
- psychologická cena



3. CENOVÝ MIX



1. **Výše ceny** (vnitřní a vnější faktory)

2. **Cenové slevy a srážky**

⇒ uskutečnění více produktů najednou, včasné platby, věrnostní slevy, užití elektronické distribuce, bezhotovostní slevy, ...

3. **Cenové příplatky a přídatky**

⇒ předčasná platba, individuální produkty, dodatečné služby, ...

4. **Kontraktační podmínky (platební a dodací)**

MARKETINGOVÁ PODPORA PRODEJE POMOCÍ CENY - PŘÍKLADY

- U půjček nad 100 000 korun platí úroková sazba snižená o jedno procento plus bonus 2 000 korun.
- Bonus 5 000 korun při sjednání půjčky do 31. 12. 202X, možnost zvyšování a snižování splátek.
- Půjčky s nulovými poplatky včetně možnosti předčasného splacení.
- Možnost refinancování půjčky s tím, že dosavadní splátku sníží až o 20 % při zachování stejné doby splatnosti. K úvěru navíc bonus 1 000 korun.
- Stávající klienti mají při sjednání nové půjčky garantovanou stejnou nebo nižší sazbu než u té předchozí. Během prosince akce úvěr bez poplatků.
- V případě platební neschopnosti se zdarma upraví splátkový kalendář, neúčtují se penále ani úrok z prodlení. Do konce roku možnost refinancování půjček s úrokem nižším o 2 % oproti současné sazbě, úvěr je bez poplatků, možnost měsíční poplatkových prázdnin.
- Půjčky bez poplatku za poskytnutí a vyřízení úvěru.
- Nahrazení několika půjček jednou s výhodnější úrokovou sazbou, dále odměna klientům 2 500 korun.
- Vedení běžného účtu zdarma s bonusem až 1 000 Kč ročně.
- Vedení dětského účtu zdarma s výhodnější úrokovou sazbou do 100 000 Kč.
- Při sjednání pojištění schopnosti splácet k hypotečnímu úvěru snížení úroku hypotečního úvěru o 0,1 % p. a.
- Při sjednání cestovního pojištění online sleva 15 %.
- Online sjednání spotřebitelského úvěru bez poplatků.
- Pojištění platební karty na 1 rok zdarma.

RPSN

- **Roční procentuální sazba** nákladů zahrnuje nejen úrokovou sazbu, ale i většinu účtovaných poplatků např.:
 - poplatek za uzavření smlouvy (za poskytnutí úvěru),
 - poplatek za vedení účtu,
 - poplatek za správu úvěru,
 - poplatek za transakci (pohyb na účtu),
 - pojištění schopnosti splácet,
 - a další.
-
- **Zákon č. 257/2016 Sb., o spotřebitelském úvěru**, přikazuje bankám RPSN uvádět u téměř všech úvěrů + uvádí i vzorec výpočtu RPSN.

RPSN

- **Banka láká na hypotéku** od 2,99 %, když si ale nedáte pozor, můžete skončit s RPSN 4,7 %, což už tak lákavě nevypadá – při hypotéce 1 500 000 Kč a splatnosti 30 let se jedná o rozdíl 455 000 Kč!
- Cílem je zajistit **poctivou reklamu** na úvěrové produkty a **možnost jejich srovnání!**



4. CENOVÁ ELASTICITA POPTÁVKY

- Cenová elasticita poptávky v oblasti finančních služeb **obecně nižší!**

$$\text{cenová elasticita poptávky} = \frac{\% \text{ změna poptávaného množství}}{\% \text{ změna ceny}}$$

- Základní překážky (výrazně se v současnosti snižují viz Standard mobility klientů) přechodu klientů na jiný finanční produkt nebo k jiné finanční instituci:

- ⇒ Informační asymetrie.
- ⇒ Nezájem klienta.
- ⇒ Neprůhlednost poplatků.
- ⇒ Produktové balíčky X vázání produktů.
- ⇒ Administrativní břemeno.
- ⇒ Poplatky za zrušení stávajících produktů.

**ZMĚNA CHOVÁNÍ INSTITUCÍ
A ZÁKAZNÍKŮ**

STANDARD MOBILITY KLIENTŮ

„Kodex mobility zavazuje banky k tomu, aby vyřídily rozvod klienta s původní bankou a sňatek s novou bankou bez jeho aktivní participace.“

- Základem Standardu mobility klientů jsou společné principy EBIC (European Banking Industry Committee), které byly vyvinuty bankami, spořitelny a dalšími poskytovateli platebních služeb na základě výzvy Evropské komise v roce 2008.
- Pod pojmem „Změna banky“ se rozumí ve smyslu tohoto Kodexu tyto činnosti:
 - Otevření Běžného účtu v Nové bance
 - Převedení všech trvalých příkazů k úhradě a souhlasů s inkasem z Původní banky do Nové banky.
 - Zrušení Běžného účtu v Původní bance prostřednictvím Nové banky.
 - Možnost požádat o převedení všech trvalých příkazů k úhradě a souhlasů s inkasem včetně příslušným třetím stranám.
 - Možnost požádat o součinnost při zpřístupnění informací o novém bankovním spojení Klienta.