

Veselé příběhy ze zavádění Českého hypotečního trhu

Autor: František Pavelka

Spolutvůrci: Radka Opltová-Locher, Dagmar Bardová-Tůmová

Prolog

Hypotéka – tajemné slovo, z něhož jde hrůza. Zejména kvůli některým americkým seriálům, jako Yellowstone. Proto si partička tří bankovních optimistů dala za cíl ulomit hrot tomuto předsudku a v roce 1997, v době hypotečního tápaní, si sedla a napsala celkem odlehčené dílko *Jak správně na hypotéky* pro usnadnění porozumění. (Někteří nepřející závistivci hodnotili, že nejlepší jsou ilustrace. Což možná platí dodneška.)

Naše heslo

**HYPOTÉKA JE JEN JINOU FORMOU SPOŘENÍ
SPOŘENÍ NARUBY
NEJDŘÍVE BYDLÍME A PAK SPOŘÍME**

Spoření zde má formu splácení. Výhodou je, že **se vyhnete inflaci**, nevýhodou, že musíte platit úroky. Ale bydlíte ve svém, ušetříte na nájmu!

Vše začalo po práci v hospůdce nedaleko divadla Pod Palmovkou u skleničky vína, kdy jsem jako budoucí tiskový mluvčí budoucí Českomoravské hypoteční banky bavit své dvě kolegyně vtipy o bankomatech.

Ochutnávka veselých bankomatů

První

Bankomat u prodejny Billa. Potřebuji 2600 Kč. Bankomat: Zvolte sumu dělitelnou dvěma. Volím 2000. Bankomat: Zvolte sumu dělitelnou dvěma. Volím 1000. Bankomat: Zvolte sumu dělitelnou dvěma. Volím 200. A vyjede ta dvoustovka.

Druhá

Bankomat u řetězce Lidl. Stojím druhý v řadě. Předě mnou blondýna. Něco si pro sebe brumlá, bankomat vrčí a tiskne jí lístky a ona je hází do koše. Pak sebou trhne a odchází pryč. V bankomatu zůstává její karta. Stojím a koukám na přístroj. Co teď? Bankomat se ozve: Potřebujete delší čas na rozmyšlenou? Odpovídám ano. Oba se odmlčíme. Bankomat znova: Potřebujete delší čas na rozmyšlenou? Oba se znovu odmlčíme. Bankomat zahrčí a vyplivne platební kartu té blondýny. Strčím ji do kapsy. Vtom klapot střevíčků. Blondýna se vrací. Nechala jsem tam kartu! Chlapík ve frontě za mnou: To já ne! To ten přede mnou.

Tak se stalo, že v 17.30 padl nápad napsat **Jak správně na hypotéky**. Mimo jiné jakožto průvodce hypotečním trhem. Vše bylo úzce spojeno s historií vzniku a formování první banky specializované na hypoteční úvěry, Českomoravské hypoteční banky (ČMHB).

Building autorského kolektivu příručky „Jak správně na hypotéky“

Autoři

Dagmar Bardová, Radka Opltová-Locher, František Pavelka

Dagmar Bardová

Certifikát

Bardotka, jak jsme jí říkali, vládla pobočce na Senovážném náměstí. Takže do kontaktu jsme spolu přišli, až nás matka přestěhovala do prvního patra pobočky tamtéž. Jako nováčka mne pozvala k sobě s nabídkou výhodného investování peněz do krátkodobých cenných papírů Poštovní banky. Bylo na ní vidět, jak ji těší, že mi jakožto čerstvému makléři se státní zkouškou musí vysvětlovat tak jednoduchou věc. Od té doby se se mnou ráda bavila.

Smolařka

„Tak jsem si po dlouhé době vyšla do lesa a bim ho. Už jsem ho měla. Koho? Klíště.“ Stálo ji to delší dobu pracovní nepřítomnosti. Tím si na delší dobu smůlu odehrála.

Radka Opltová

T602

Já jsem byl zaměstnanec Poštovní banky. Dámy byly ostřílenými bankéřkami z Regiobanky, která se změnila na Hypoteční banku, já novic, navíc vůbec poprvé v podobné formě zaměstnání. Radka a já jsme seděli v kancelářích Společnosti pro založení Hypoteční banky české na jedné chodbě v Libni nad potokem Rokytka. Radka měla počítač, já ne. Tak jsem si jednou troufl ji požádat o jeho zapůjčení na odpoledne. To jsem si dal. Hned druhý den stojí nade mnou celá rozčilená, že jsem její počítač rozbil a že se nemůže dostat ke své práci, kde už je na 85. straně. A nemůže otevřít ani stranu 86. Jelikož jsme všichni pracovali v režimu textového editoru T602, který jsem dobře znal, vysvětloval jsem jí, že tento systém obvykle nezvládá pracovat v jednom souboru s více než 80 stranami a že se musí otevřít nový soubor pro pokračování. Vzala mne na milost až po potvrzení mé informace od ajťáka.

Pořádkumilovnost

Radka je velmi pořádná. Než si sedla k počítači, pečlivě vždy vycídila klávesnici a obrazovku. Proto jsem ji, jakmile jsem dostal svůj vlastní počítač, raději zval na poradu k sobě a ona automaticky vyčistila i můj přístroj předtím, než sáhla na klávesnici.

František Pavelka

Cesta do Poštovní banky

Z Vysoké školy ekonomické přes ministerstvo financí do Investiční banky, dále do její dcery Suezinvest, americké společnosti Digital a z ní konečně do Poštovní banky jako budoucí burzovní makléř.

Cesta do hypoteční banky, ČMHB

Cesta do ČMHB je vlastně časovou osou cesty všech tří protagonistů do autorství bestselleru **Jak správně na hypotéky**. Proto tolik o budování ČMHB.

Kapitola 1: Building budoucího makléřského jádra ČMHB

Makléři

Pro další kroky jsme potřebovali získat státem a burzou proškolené makléře.

Volba padla na mne, Františka Pavelku, a ajťáka Tonda D. s předurčením stát se makléřem. Pro obchodování přímo na burze jsme ještě potřebovali zvládnout testy z pravidel uzavírání obchodu na burze a pro jejich vypořádání.

Logicky to platilo pro makléře, ale tuto burzovní licenci mohli získat i nemakléři. Byli jsme proto posíleni o Janu Zahrádkovou. Ta se později přiznala, že u mne skládala zkoušku z financí, a povzdechla si: „Taky jsi mi to mohl dát za dvě a ne za tři.“ Dozorovala nás jedna dáma (U ní se pak ukázalo, že moc nerozumí tomu, o co jde, tak nám raději do ničeho moc nemluvila. Dohnala nás ale až ke generálovi nepřesnou, avšak poplašnou informací, a to, že nemáme účet u centrální banky. Teprve na koberci u GR jsem zjistil, že generál je můj bývalý student. Ani se raději ke mně moc neznal.) Tonda a J. Z. seděli spolu jakožto náruživí kuřáci. Mne jako nekuřáka posadili k jedné zaměstnankyni, u níž dodnes nevím, v čem spočívala její práce.

Zkoušky jsme zvládli.

Získávání licencí

K získání bankovní licence na hypoteční obchody bylo zapotřebí několik makléřů se státní licenci od federálního ministerstva financí. K tomu vedla zkouška formou testu v podobě zodpovězení 200 otázek se čtyřmi variantami. Z toho mohly být správně všechny čtyři, nebo taky žádná.

Tonda a já jsme proto byli vysláni na školení organizované VŠE Praha. Byli tam většinou mladí lidé z mladých bank, dobře vybavení svými matkami. Věkem i postavou mezi ně dobře zapadal Tonda. Já čněl mezi těmi růžolícími a svalnatými uchazeči a uchazečkami jako kmet. Korunu tomu nasadil hned první den školení docent Pavlát z VŠE, který, vida mne mezi ostatními a s očima upřenými na mne, pravil: „Toto je jen pro mladé, pružné a nadějně a ne pro nějaké docenty.“

Díky tomu si nás začali všímat i ostatní uchazeči a v případě nouze nám půjčovali chybějící prostředky.

I tak jsme zkoušky složili a získali certifikát. Na licenci makléře je třeba získat minimálně 200 bodů ze 400. Já jsem dosáhl 204 body, Tonda přesně 200.

Obchodování na burze

Na burzovní zkoušky jsme se přihlásili všichni tři. Nejdříve ale bylo třeba přesvědčit burzovní šéfy, aby souhlasili s tím, že můžeme obchodovat na burze samostatně, když už tam je naše matka. Objevil jsem mezi nimi svého bratrance, šel jsem za ním a on mě vyhodil se slovy: „Pláčeš na špatném hrobě.“ Zlomilo je, až když jsem jim ukázal dohodu s poštou, že budou pro nás zajišťovat obchody na všech pobočkách. Tehdy jich bylo 2500.

Stačilo, když se na zkoušky dostavil jeden z nás tří. Šlo o pravidla uzavírání a vypořádávání obchodů. Na první pokus jsem šel já, neuspěl jsem. Pak tam šla naše Jana Z. a slavila stoprocentní úspěch. Tonda i já jsme dostali licenci k obchodování přímo na burze, Jana Z. na vypořádání obchodů.

Cesta byla otevřena a už stačilo jen založit banku.

Zakládáme banku

Matka se rozhodla dobýt český hypoteční trh založením nové specializované banky. Zvolila k tomu cestu přes novou dceru, Společnost pro založení Hypoteční banky české. (Původní návrh byl Společnost pro založení hypoteční banky království českého. Něco takového prý už v Čechách někdy bylo.) Předsedou představenstva byl jmenován Ing. J. Š., který pravděpodobně prošel mýma rukama, ještě když jsem působil na VŠE.

Dále muž hovořící slovensky, jehož jméno si nepamatuji a ani si nepamatuji, čím se měl zabývat. Hlavně si však pamatuji, jak při obědu vyžadoval pečivo a pak ho odmítal platit, že to automaticky patří na stůl. Po prvním incidentu s personálem restaurace jsem to raději nenápadně platil já. Třetím členem představenstva jsem byl já. Úkol – rozhýbat obchody. Nejdříve na koupích a prodeích cenných papírů pocházejících z kuponové privatizace. Další zaměstnanci: Tonda D., Jana Z. a poradce předsedy J. Š. (prý bývalý diplomat). Dále pak právník a dvě dámy z Brna, o nichž dodnes nevím, jaká byla jejich úloha.

Fungovali jsme tak, že předseda se snažil vše směrem nahoru organizovat sám a k ničemu nás nepouštěl a ani nesvolával představenstvo. Jediné, co mi nechal plně v kompetenci, bylo postavení obchodní sítě a rozjetí obchodů. Nakonec se mu to nevyplatilo, zamotal se do nějakých spekulací s finančníkem Pavlem Tykačem a byli jsme rozprášeni.

Obchodní síť

Naše trojice (F. P., T. D. a J. Z.) začala objíždět jednotlivé pobočky pošty. Matka nám půjčovala řidiče i auto a měli jsme možnost půjčovat si i lidi z marketingového oddělení matky. Řidič s námi jezdil rád, nebránili jsme mu v možnostech výhodných nákupů, zejména na Moravě. K půjčkám osob z marketingu jsme se uchylovali jen v případech, kdy jsme podle předběžného průzkumu jeli do poboček, kde jim další činnost navíc nešla moc pod nos. (Přitom náš systém obchodu byl velmi jednoduchý: Zaevidovat zájemce a jeho potřebné doklady dát do obálky, vhodit do bedny a poslat kurýrem k nám do Prahy.) V takových případech jsme si z marketingu vyžádali vždy jednu dobře namalovanou krasavici. Ta měla za úkol, když začal houstnout vzduch, zvednout se a projít se po školicí místnosti. Obchody se začaly rozjíždět plnou parou a J. Z. měla tolik práce, že s námi přestávala jezdit.

První obchody

Obchody běžely tak dobře, že jsme za celou dobu měli jen jeden **renonc**, za jeden obchod jsme zaplatili prodávajícímu dvakrát. Tento lapsus zachytila včas pozorná Jana Z. v ostravské pobočce a přeplatek se vrátil zpět.

Vedení matky podlehlo kouzlu obchodu natolik, že nám dalo jeden milion, ať obchodujeme na účet matky. Ale nebylo to absolutní podlehnutí. Matka zřídila komisi odborníků, která schvalovala, co máme kupovat a co prodávat. Do půl roku byl milion fuč a zachránila nás jen fúze matky s její babičkou, Investiční bankou.

Konečně v cíli?

Stěhování

Nová matka vyřešila problém bankovní licence koupí jiné, už zavedené banky a na světě je Českomoravská hypoteční banka, **ČMHB**. Matka tím koupila pro ni i naše členství na burze a právo na burze dál obchodovat. Ze staré společnosti jsme přešli do ČMHB já, Tonda a J. Z. A ještě právník. Byli jsme přestěhováni do budovy na Senovážném náměstí, kde sídlila pobočka vedená Dagmar Bardovou. Já byl degradován na vedoucího bankovní knihovny a odsunut do místnosti na střeše nad pátým patrem, kde kromě mne sídlil ještě komín z podnikové jídelny. Výhoda byla, že jsem věděl, co dobrého bude k obědu. Nevýhoda, že výtah jezdil jen do pátého patra. Na střechu jsem musel pěšky po příkrých schodech.

Formování představenstva

Vzduchoprázdno

Určitou dobu byl zbytek mužstva i ženstva ve vzduchoprázdnu. Všechno ve směru běžných operací fungovalo kupodivu dál. Zejména obchodování na burze, ale i běžné operace na pobočkách. Trochu jsem si hrál na hlavu zdecimovaného ústředí, v čemž mne mí kolegové podporovali.

Kapitola 2: Svítání, z chaosu se noří Českomoravská hypoteční

Nový generál

Je jmenován nový generální ředitel Pavel Ševčík. Je vysoké reprezentativní postavy, vyzařuje z něj sebejistota i autorita. Zve si mě jako jednoho z prvních a oznamuje mi oficiálně mé jmenování knihovníkem čili mou degradaci. Pak nevím proč mi sděluje, že v prvním patře nemá žádnou místnost a že bude tedy úřadovat v nové matce a sem jen docházet. Všechno je jasné. Nechce sedět v kanceláři po předchozím předsedovi. Domlouvám se s naším právníkem, který má velmi hezkou kancelář a je tam sám. Právník pochopil, že jde o všechno, a stěhuje se do kanceláře po poradci J. Š. Do týdne je kancelář vybavena na patřičné úrovni a pan generál je do ní uveden. To už se v prvním patře i v dalších patrech nově pronajatých prostor na Senovážném náměstí objevují i noví generálovi věrní a jsou jmenováni jeho náměstci. A koná se první velká porada, u které jsem i já. To mi podle mého názoru zachránilo kariéru. Byl jsem totiž jediný z přítomných schopný zapsat, o čem se jednalo a co se rozhodlo. A dokonce to i hodit na papír.

Kancelář banky

Nedlouho poté jsem byl neoficiálně rehabilitován, byl jsem jmenován zapisovatelem a mohl se nastěhovat dolů do prvního patra. Dostal jsem krásnou místnost s balkónem a výhledem na Senovážné náměstí. Místnost jsem sdílel s hlavním revizorem banky. (Později mi někdo šeptal do ouška, že to bylo jakoby za trest, že totiž prý s tím revizorem málokdo vydržel. Já jsem s ním žádné problémy neměl. Naopak. Dokonce mi po dobu své dovolené svěřil nějakou svou milovanou speciální kytičku trvale plovoucí ve vodě¹.)

Ředitel kanceláře banky

Jak se banka konsolidovala, formovala se i kancelář generála. Kupodivu mne generál jmenoval jejím ředitelem. Zároveň jsem i nadále zůstal makléřem a obchodníkem. Jedním z mých prvních kroků byla konsolidace obchodování na burze.

Burza building

Parket

Začínáme s Tondou chodit vyřizovat obchody přímo na parket Burzy cenných papírů, který byl nejdříve v Železné ulici v Praze 1. Parket se v ničem nepodobal parketu z filmu Milionová bankovka. Žádné tabule, žádné překřikování, jen řada počítačů, nebeské ticho a jeden burzovní senzální, spíše dozorce. Každý jsme měli svůj počítač a svoje heslo. Heslo se muselo měnit každý měsíc. Romantik Tonda začal ročními obdobími s tím, že přejde později na měsíce. Já si vybral něco normálního s tím, že na konci bylo 01, 02 atd. Nedlouho nato za mnou Tonda přišel, že zapomněl, ve kterém ročním období se nachází, a jestli by si mohl zaobchodovat na mém počítači. Nechal jsem ho a šel na svačinu. Oba nás nakonec zachránilo rozhodnutí vedení burzy o zrušení parketu a přechod na on-line obchodování.

Televize

Vedení burzy povolilo jednou natáčet přímo na parketu. Já zrovna řešil něco složitějšího s jedním obchodem a nevšímal si jich. Druhý den kolem desáté na parketu řev, Pavelkaaaa, jsi v televizi! Byl jsem v záběru, jak plně soustředěn něco řeším s tváří starověkého myslitele. TV si mne asi vybrala proto, že jsem zrovna seděl na kraji řady počítačů k obchodování.

Vypořádání obchodů

Zobchodování klientských příkazů netrvalo obvykle déle než dvě hodiny. Abychom se nevraceli do banky příliš brzo, cestou zpět jsme s Tondou prováděli průzkum občerstvoven stojících nám v cestě. Pro blízkost banky u parketu jsme chodili zásadně pěšky. Nejdříve jsme spočítali, kolik jsme vydělali, a pak jsme šli utrácet (vlastní peníze). Jednou jsme narazili na knajpu, kde jsme se umazali od nějakého nevypratelného strojního maziva. Pak už jsme chodili zpět raději rovnou do banky. Zavedením on-line obchodování nám stejně sklaplo.

On-line obchodování

On-line obchodování vyžadovalo další přístupové heslo. V návodu byl pokyn vložit doprostřed hesla něco grafického. Tak jsme tam vložili @. Klepneme na slavnou klávesu Enter a prásk, jsme bez připojení. Dva dny trvalo, než nám spojení obnovili.

Building týmu a dělení nulou

Praha

Porada k plánům a perspektivám dalšího postupu.

Generál začal pravidelně svolávat ředitele poboček. První velké setkání se uskutečnilo v Praze. Významné slovo tam měl Libor Ostatek, který seznamoval shromážděné s poznatky, které si přivezl ze studijní cesty z USA. S tím, že některé metody se budou používat i u nás. Ing. Ostatek se svým kolektivem zároveň představuje **hypoteční kalkulačku**. Na ní a jejím představení se podílí i Radka. Kalkulačka nefunguje. Autoři si

nevšimli, že v pořadí, v jakém mají seřazeny jednotlivé operace, dojde k **dělení nulou**. To dodnes neumí ani kvantové počítače. Oprava byla jednoduchá a kalkulačka se rozběhla.

Olomouc

Generál měl v oblibě brainstorming, což byl vždy významný bod porad. Zároveň bod, kterého se ředitelé poboček nejvíce obávali, protože nevěděli, co na ně generál vybalí. Jeden zajímavý se odehrál v Olomouci. Porada se konala v sále místní restaurace. Po brainstormingu bylo posezení v přilehlém výčepu, kde byli i místní hosté. Zcela vyřízení ředitelé seděli jak zařezaní. Po chvíli se zvedla jedna občanka, trochu již pod vlivem, a zamířila ke mně, protože jsem vypadal ze všech nejživější. „Vy máte sjezd funebráků?“ „Proč?“ „No, ty vaše tmavé obleky a sedíte jak na pohřbu.“

125procentní hypotéka

Generál rád soutěžil. Tak v rámci brainstormingu vyhlásil soutěž o nejlepší hypotéku. Soutěžit jsme museli všichni. Vyhrál ředitel úvěrového odboru z centrály se svou stodvacetipětiprocentní hypotékou.

Plnou parou do úvěrování

Program building

Ke konečnému úspěchu chybělo jen kvalitní IT programové vybavení. Program matky zdaleka nevyhovoval hypotečním pravidlům. Generál našel mladého ajťáka, který nabízel už téměř hotový program splňující do značné míry potřebné parametry. Jen dopracovat. Nakonec se podařilo program dokončit, vyladit a zavést do poboček. Začalo objíždění a proškolení personálu, objížděly se pobočky, školitelé v tradiční sestavě, navíc s námi jezdil ředitel úvěrového odboru. Naši krasavici z marketingu matky jsme potřebovali jen jednou, v jedné moravské pobočce, asi v Břeclavi. Byla využita dvakrát. Jednou tradičně, ve vzdorovité pobočce, podruhé netradičně. Cestou zpět jsme se stavili ve Strachotíně u našeho **rodinného** dodavatele vín. Nakoupili jsme vína, vinař si s námi několikrát přituknul a změknu. Pochlubil se, že v rohu má starší utajené a velmi kvalitní ročníky. Naše kráska se zvedla, prošla se po sklípku, sladce se usmála, vinař vstal, zašel do kouta a vytáhl dvě zapečetěné sedmičky, otřel od prachu a pavučin a zlomil za nadšeného jásotu pečeti. Víno jsme vypili a po bratrském objetí odjeli. Dva hoši ještě navíc koupili od vinaře jím vypálenou slivovici.

Telefonistka

Specialitou tohoto kola školení sítě bylo aktivní zapojení se telefonistky z telefonní centrály. Zřejmě si krátila dobu tím, že poslouchala, co provádíme a chystáme. A nejen my. Občas její informace a tipy pomáhaly. Zejména byla dobře informovaná, co se děje nejen na ústředí, ale i na pobočkách, kdo se kde nachází, zda je v práci, nebo ne a proč, nebo kde je a co dělá, kde ho najdeme anebo jakou má náladu. Zlatá to žena. Bylo slyšet, že nám drží palce. Byla i opatrná, ani jednou se nepředstavila.

Program trading

Zakoupený program byl natolik úspěšný, že dvě banky požádaly o jeho koupi. To bylo možné, protože autor se po prodeji vzdal všech práv. První byla Banka Haná a v zahraničí

bratrská Všeobecná úverová banka². Prodejem a instalací jsem byl pověřen já jako světa znalý obchodník. Kupodivu vše dopadlo dobře. Nádherné bylo ukončení obchodu. Přijela pouze dámská část slovenského mužstva. Seděly u kulatého jednacího stolu, a když do místnosti vešel generál Ševčík v celé své parádě, ozvalo se jen pětihlasné velké ACH. Když odešel, ta nejaktivnější z nich se svalila do křesla, vzdychla a pravila (překládám do češtiny): „Holky, já jsem úplně odpadla.“ Že nejsem holka, jsem přešel tehdy bez poznámky. Vydělali jsme dva a sedm milionů.

Plnou parou do financování

Hypoteční zástavní listy (HZL)

První emise a její ohlasy

Na podzim 1996 jsme vydali první emisi HZL. Šlo o první tranši z plánovaných 10 miliard. Objem této tranše byl jedna miliarda korun. Úrok 11 %, emisní ážio 2 %, splatnost 10 let. (Zřejmě jsme byli první. Druhá byla o rok později HVB se 100 miliony). V emisi a prodeji se angažovala matka. Uvedení emise na trh se konalo v salonku na Žofíně, na rautu byla i mladá lvice, volně se pohybující mezi hosty. Byla k tomu vydána i tištěná informace s fotografií, která zřejmě oběhla celou republiku. Na fotce byl tiskový mluvčí ČMHB F. P., v jedné ruce talířek s chlebíčky, v druhé ruce buřt. Před ním na zemi ležící lvice v poloze sfingy, oči významně upřené na mluvčího.

Švédové znovu v Praze!

V lednu 1997 se objevila v naší bance skupina švédských obchodníků s cennými papíry. Chtěli mluvit s mužem se lvicí. Poptávali se na podmínky obchodu s našimi HZL. Vše běželo dobře až do okamžiku, kdy se zeptali na objem emise. Jedna miliarda je rozesmála. Tak jsem jim sdělil, že máme emisní plán na 10 miliard. Pro ně minimum, o kterém byli ochotni diskutovat, bylo 100 miliard. Smáli se dál, poplácali mne po ramenou, poděkovali a že se ještě ozvou.

Kapitola 3: Jak správně na hypotéky

Redakční kolektiv

už známe...

Autor: František Pavelka.

Spolutvůrci: Radka Opltová-Locher, Dagmar Bardová-Tůmová

Nakladatel - jak jsme se našli

Praha je malá. Před 65 lety jsme se s budoucím nakladatelem sešli na půdě VŠE, konkrétně v souboru lidových zpěvů a tanců VSZN (dnes Gaudeamus). Já jako tanečník, on jak hudebník. V roce 1993 mi zavola, že čte pravidelně mé týdeníky o hypotékách

v Hospodářských novinách. Dál, že má nakladatelství a věnuje se popularizaci vědeckých pojednání včetně ekonomických. Zda bych tedy neměl zájem sepsat průvodce po hypotékách. A že zrovna má volnou kapacitu. Sešli jsme se v hospůdce za rohem ulice, kde sídlil, poblahopřáli si, že ještě žijeme, zasmáli se společným příhodám z mládí, slovo dalo slovo a plácli jsme si.

Bylo to o chlup i s pokudy.

Během krátké doby jsme sepsali první verzi knihy.

Práci nám usnadňoval zejména seriál mých týdenních sloupků v Hospodářských novinách o hypotékách. Jen korektura dá často tolik práce jako napsat novou knihu. Totéž platilo i pro naše dílko Jak správně na hypotéky. Nejvíce práce s korekturou měla Radka. A nejčastěji se objevující floskule byl slovo „pokud“. V průměru se jednalo o 2,5 pokudů na stránku.

Rok před vydáním knihy začal sám generál organizovat přípravné práce k sepsání podobné knihy. Pověřil Ing. Libora Ostatka sestavením autorského kolektivu, osnovy atd. Takže nám nezbylo než s pravdou ven. Počkali jsme si, až bude mít dobrou náladu, a vyrazili jsme za ním s prvním výtiskem před konečnou úpravou. Generál ztuhl, polkl, na chvíli se odmlčel a pak velkoryse pravil, že jsme mu vlastně padli do noty. A tak žijeme dál.

ZÁVĚREČNÉ POZNÁMKY

Úloha médií – noviny

V roce 1997 se na mne obrací Hospodářské noviny, redaktorka Wurmová, zda bych se neujal týdenního sloupku o hypotékách. Srozumitelně pro běžného obyvatele ČR. Kývl jsem předběžně, že ano. Vedení však mělo dvě podmínky. Aby u prvního jednání s HN byl přítomen vedoucí malého oddělení HR. Poté co jednání skončilo, šéf HR jen kroutil hlavou, proč tam musel být a ztrácet čas. Druhá podmínka byla navštívit tiskovou mluvčí Investiční banky, naší třetí matky, která v té době byla oblíbená a na vrcholu slávy. Když jsem za ní přišel s tímto požadavkem, mohla se uřehtat. Zнала mne dobře z mé předchozí literární činnosti.

Tyto sloupky se staly základem knížečky Jak správně na hypotéky. Ohlasy byly dobré, s odpověďmi mi začaly pomáhat dvě spolupracovnice, budoucí spoluautorky knihy.

Šoty – televize

Sloupků v HN si všiml velký aktér bytové výstavby Central Group Praha a dohodl se s bankou, abych mohl komentovat jejich TV šoty. Pro banku to bylo výhodné, reklama zdarma, souhlasila. A dopad byl širší a nečekaný.

První brněnský finanční veletrh

Skromnost stranou! První finanční veletrh v podstatě ovládla ČMHB. Velkou zásluhu na tom mají jmenovaná děvčata – Opltová-Locher a Bardová, která setrvale stála u pultíku s mikrofonom a odpovídala na dotazy návštěvníků. Druhá zásluha patří jednomu z TV klipů Central Group, který jsem komentoval a který běžel nonstop ve smyčce po celou dobu výstavy.

ČNB a my

Párek s křenem

Jako dozor nad námi ustanovila ČNB specialistku z odboru dohledu nad úvěrovými institucemi, která se jmenovala příjmením jako ulice, v níž před časem seděla Česká bankovní asociace (budeme jí říkat paní V.), což mě potěšilo. Myslel jsem si, že díky této shodě snad bude oblomnější. Nebyla. Dávala mi najevo, že padni, komu padni. Zjistil jsem ale, že se zaměstnanci České bankovní asociace mluví velmi často a dokonce se s nimi radí. Navíc doyena ČBA P. Š., mimořádně dobře znalého předpisů z dob jeho působnosti na FMF, kde jsem taky pracoval, si dokonce oblíbila, takže v jeho přítomnosti byla ochotná se mnou mluvit. Jednali jsme v Bankovním klubu, čili na neutrální půdě, který byl v podzemí tehdejšího sídla Komerční banky. Ona jen přeběhla ulici. Ona a on byli jako párek, já byl křenem.

Licence na vlásku

Rok po získání bankovní licence přišel z ČNB dopis podepsaný paní V. „Zjistili jsme, že neplníte významnou povinnost zákona o bankách, paragraf 1, odstavec 1, písmeno a) „přijímají vklady od veřejnosti“. Hrozí vám odnětí licence.“ Okamžitě jsem aktivizoval párek s křenem. Sešli jsme se ve vší počestnosti. Můj první dotaz byl: „Jak jste k tomu přišli?“ Odpověď: „Neplatíte příspěvek do Fondu pojištění vkladů.“ Vytáhl jsem oficiální ceník: „Zde část Vklady. „Přijímáme vklady s dobou splatnosti na pět let, výhodné úročení dle dohody.“ Nemůžeme za to, že se zatím ještě nikdo nepřihlásil.“ Reakce: „Aha (a velmi potichu – Jste pěkní šejdíři.)“

Poznámka na závěr

Hlavním zdrojem informací jsou naše vlastní vzpomínky. Pokud se nebudou na 100% shodovat se skutečností, nebo s vlastními vzpomínkami účastníků, prosíme o toleranci.