

„Reverse mortgage
– rozwiązania prawne i instytucjonalne
na wybranych rynkach”
(badanie wykonane na zlecenie Polskiej Izby Ubezpieczeń)
Autor: Barbara Wiśkowska



REVERSE MORTGAGE

– rozwiązania prawne i instytucjonalne na wybranych rynkach

(badanie wykonane na zlecenie Polskiej Izby Ubezpieczeń)

Warszawa, marzec 2011

SPIS TREŚCI

I. Wprowadzenie	3
1.1 Cel badania	3
1.2 Tło analizy	5
II. Renta hipoteczna – informacje ogólne	7
2.1 Charakterystyka produktu	7
2.2 Możliwości oferowania kredytu hipotecznego przez zakłady ubezpieczeń funkcjonujące na terenie Unii Europejskiej	10
III. Instytucje oraz rozwiązania prawne na rynkach <i>reverse mortgage</i>	13
3.1 Rynek europejski	13
3.1.1 Wielka Brytania	13
3.1.2 Hiszpania	18
3.1.3 Irlandia	20
3.1.4 Francja	22
3.1.5 Niemcy	23
3.1.6 Austria	25
3.1.7 Węgry	26
3.1.8 Włochy	27
3.1.9 Finlandia	28
3.1.10 Szwecja	30
3.2 Rynki pozaeuropejskie	30
3.2.1 Stany Zjednoczone	30
3.2.2 Australia	32
IV. Wnioski i rekomendacje	34
V. Bibliografia	38
VI. Załącznik 1. Wyciąg z kodeksu konsumenta (fr. <i>Code de la consommation</i>) dotyczący renty hipotecznej	40
VII. Załącznik 2. Hiszpania – wyciąg z ustawy o kredycie hipotecznym	46

I. WPROWADZENIE

1.1 Cel badania

Celem badania jest przedstawienie funkcjonujących instytucji oraz rozwiązań prawnych na rynku tzw. odwróconej hipoteki (ang. *equity release*)¹ na wybranych rynkach ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań ubezpieczeniowych. Przy czym pod pojęciem odwróconej hipoteki, zgodnie z klasyfikacją wprowadzoną w wyniku międzynarodowego badania *Study on Equity Release Schemes in the EU*², kryje się zarówno umowa odwróconej pożyczki hipotecznej (bazująca na umowie kredytu), jak i umowa odwróconej sprzedaży (bazująca na umowie kupna-sprzedaży). W przypadku obu typów umów charakter jest długoterminowy, istnieje gwarancja dożywotniego zamieszkiwania oraz, jeżeli wartość kredytu przewyższy wartość nieruchomości, wysokość spłaty jest ograniczana z góry do wartości nieruchomości. Różnica natomiast dotyczy przede wszystkim przekazania własności – w przypadku umowy typu pożyczkowego, własność przenoszona jest na pożyczkodawcę dopiero w chwili zapadalności umowy (tj. najczęściej jest to śmierć właściciela)³, natomiast w przypadku umowy typu sprzedażowego własność przenoszona jest w chwili podpisania umowy.

Na podstawie zdefiniowanego powyżej celu ogólnego można wytyczyć 3 cele elementarne: (1) określenie prawnych możliwości oferowania kredytów zabezpieczonych hipoteką przez zakłady ubezpieczeń, (2) określenie specyficznych rozwiązań prawnych dla zakładów ubezpieczeń w zakresie odwróconej hipoteki, (3) zidentyfikowanie tych instytucji oferujących odwróconą hipotekę, które podlegają równocześnie reżimowi ubezpieczeniowemu.

Oprócz niniejszego wprowadzenia, praca składa się z trzech części. W pierwszej (sekcja 2) przedstawione zostały teoretyczne aspekty odwróconej hipoteki, w tym rodzaje świadczeń oraz ryzyk charakterystycznych dla tego produktu. W części tej przedstawiono również wyniki międzynarodowego badania *Study on the role and regulation of non-credit institutions in EU mortgage markets*. Sekcja 3, stanowiąca najważniejszą część pracy, zawiera opis rynków odwróconej hipoteki. Wyboru krajów dokonano pod względem wielkości rynku (Wielka Brytania, Hiszpania, Irlandia, Stany Zjednoczone, Australia) oraz uzupełniono o (1) najważniejsze źródła kapitału inwestycyjnego zakładów ubezpieczeń w Polsce (Niemcy, Austria, Francja) i o (2) ciekawe rozwiązania produktowe na innych rynkach europejskich (Włochy, Szwecję, Finlandię, Węgry). W opisie starano się wyeksponować produkty ubezpieczeniowe oraz rolę zakładów ubezpieczeń w kształtowaniu rynku rent hipotecznych. Pracę kończą *Wnioski i rekomendacje* reasumujące rezultaty analiz oraz przedstawiające najważniejsze, wypływające z nich wnioski dla ujęcia zakładów ubezpieczeń w polskim systemie rent hipotecznych.

1. W dosłownym tłumaczeniu jest to uwolnienie środków znajdujących się w nieruchomości.

2. Przeprowadzone przez zespół: U. Reifner, S. Clerc-Renaud, E. F. Perez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch, styczeń 2009.

3. Termin zapadalności kredytu może być również określony na chwilę zmiany stałego miejsca zamieszkania.

1.2 Tło analizy

Proces starzenia się ludności⁴ prowadzi do zmian finansowania systemów zabezpieczenia społecznego. Najlepiej można to zaobserwować w systemie emerytalnym, gdzie kraje na skutek znacznego wzrostu odsetka osób w wieku emerytalnym decydują się na odejście od systemu repartycyjnego o zdefiniowanym świadczeniu na rzecz systemu o zdefiniowanej składce zawierającego pewną część kapitałową. Na skutek tych przemian wysokość otrzymywanej emerytury z systemu publicznego zaczyna zależeć zarówno od zgromadzonego kapitału emerytalnego oraz uprawnień emerytalnych, jak również od przeciętnej długości okresu starości. Jednakże działania takie doprowadzają do obniżenia stóp zastąpienia,⁵ co z kolei przekłada się na wzrost ubóstwa wśród osób starszych.

Podobne przemiany można zaobserwować również w Polsce. Wprowadzona w 1999 r. reforma systemu emerytalnego⁶, mimo iż do dnia dzisiejszego nie jest ona w pełni dokończona, spowoduje obniżenie stóp zastąpienia nawet o 50 proc. (w przypadku osób najmniej zarabiających).⁷ Tym samym w nowopowstałym systemie emerytalnym znacznie wzrasta ryzyko ubóstwa oraz dopłat (ze środków publicznych) do emerytur minimalnych. Zgodnie z obliczeniami przeprowadzonymi przez B. Więckowską oraz J. Owczarek⁸ dopłaty do emerytur obejmą wszystkie 60-letnie kobiety, które, niezależnie od stażu pracy, będą otrzymywały wynagrodzenie niższe niż 48 proc. wynagrodzenia przeciętnego oraz wszyscy 65-letni mężczyźni, którzy, niezależnie od stażu pracy, będą otrzymywali wynagrodzenie niższe niż 33 proc. wynagrodzenia przeciętnego. Natomiast przy najkrótszym dopuszczalnym stażu pracy graniczną wartością wynagrodzenia dla kobiet jest 114 proc. przeciętnego wynagrodzenia, zaś dla mężczyzn 71 proc. przeciętnego wynagrodzenia. Powyższe wyniki dobitnie wskazują, iż istnieje duże ryzyko otrzymywania emerytury minimalnej, nawet przy znacznych zarobkach.

Równocześnie znaczne ograniczenia finansowe w sferze opieki długoterminowej sprawiają, iż koszt tych świadczeń ulegnie w przyszłości gwałtownemu wzrostowi.⁹ Przyczyni się do tego nie tylko proces zwolnionego tempa wydłużania się przeciętnego dalszego trwania życia w zdrowiu w stosunku do wydłużania się przeciętnego dalszego trwania życia lecz również prawdopodobny wzrost jednostkowych kosztów usług.

4. Starzenie się ludności (starość demograficzna) polega na zwiększaniu się udziału osób w starszym wieku w strukturze ludności. Z kolei zjawisko zwiększania się w odsetkach i w liczbach bezwzględnych liczby ludzi najstarszych jest określane mianem „siwienie siwych”.

5. Jako stopę zastąpienia najczęściej określa się relację emerytury do ostatniego wynagrodzenia.

6. Polegająca na odejściu od repartycyjnego systemu o zdefiniowanym świadczeniu na rzecz repartycyjno-kapitałowego systemu o zdefiniowanej składce.

7. Dla osób zarabiających 50 proc. przeciętnego wynagrodzenia emerytura w nowym systemie emerytalnym wynosić będzie ok. 45 proc. wynagrodzenia, podczas gdy w starym systemie emerytalnym wynosiła ona ponad 90 proc. wynagrodzenia (więcej na temat stóp zastąpienia w nowym systemie emerytalnym patrz: B. Więckowska, J. Bijak, *Wpływ zmiany systemowej na wysokość świadczeń emerytalnych w Polsce*, „Problemy Polityki Społecznej” nr 12, 2010).

8. Patrz: B. Więckowska, J. Owczarek *Ryzyko dopłaty do emerytury minimalnej w nowym systemie emerytalnym w Polsce* [w:] J. Lisowski (red.), *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI w.*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, w druku.

9. Wydatki na świadczenia pieniężne w opiece długoterminowej z tytułu wieku z poziomu 0,3 proc. PKB dzisiaj wzrosną do ponad 1,4 proc. PKB w 2060 r. Więcej patrz J. Koettl, B. Więckowska, *Polska: Kto będzie świadczyć oraz finansować opiekę nad osobami starszymi w przyszłości? Pogłębiona analiza obecnych oraz przyszłych wydatków publicznych na opiekę długoterminową*, Raport Banku Światowego, Warszawa, sierpień 2010.

Dlatego nawet w krajach wysoko rozwiniętych pojawiają się pytania w jaki sposób pozyskać dodatkowe źródła środków finansowych na okres starości. Jednym z nich jest nieruchomości. W systemie społecznym o wielodzietnych gospodarstwach domowych nieruchomości stanowiła bezgotówkową formę finansowania świadczeń w okresie starości przez dorosłe dzieci (najczęściej przyjmowało to formę „posagu” dla najstarszej córki, która do końca ostatnich chwil „dochowywała” rodziców). Wraz z przemianami w strukturze rodzin (pojawienie się rodzin nuklearnych oraz ich późniejsza dominacja) nieruchomości coraz częściej stanowiły formę opłaty osobom spoza rodziny za świadczenia pielęgnacyjne i opiekuńcze w okresie starości (w rzeczywistości były to wszelkie świadczenia rzeczowe lecz nie pieniężne).

Mieszkanie mogło być przekazywane albo w formie spadku lub też w postaci umowy dożywocia. Oba typy umów wiążą się jednak ze znacznymi ryzykami dla obu stron. W przypadku wpisania osoby świadczącej usługi jako spadkobiercy istnieje ryzyko zmiany testamentu bez wiedzy tej osoby. Z drugiej strony, gdy podpisana zostanie umowa dożywocia, własność nieruchomości jest przekazywana z chwilą jej podpisania na osobę dożywotniego świadczeniodawcy. Zatem istnieje bardzo duże ryzyko hazardu moralnego, a w skrajnych przypadkach zachowań wręcz o charakterze przestępczym.¹⁰ Jednakże w przypadku obu umów istnieje również ryzyko niewypłacalności strony umowy będącej osobą fizyczną. Z tego powodu poszukuje się rozwiązań instytucjonalnych. Tym instytucjonalnym rozwiązaniem na niewystarczające środki finansowe w okresie starości wydają się być odwrócone hipoteki (ang. *reverse mortgage*).

Zatem powstają pytania: (1) jakie cechy konstrukcyjne wyróżniają odwróconą hipotekę od innych umów prowadzących do „uwolnienia” środków finansowych zawartych w nieruchomości, (2) jakie są rozwiązania prawne i instytucjonalne na rozwiniętych rynkach *reverse mortgage*, (3) czy możliwe jest oferowanie przez zakłady ubezpieczeń tego typu produktów? Próbę odpowiedzi na niniejsze pytania stanowi przedstawione poniżej badanie.

10. Należy również pamiętać o różnicach w kosztach podatkowych pomiędzy tymi umowami.

II. RENTA HIPOTECZNA – INFORMACJE OGÓLNE

2.1 Charakterystyka produktu

Dyskusja na temat możliwości wykorzystania aktywów ulokowanych w nieruchomościach (tzw. uwolnienie zasobów) toczy się w Polsce już od kilku lat¹¹. Przekazywanie nieruchomości w zamian za dożywotnie świadczenia może na chwilę obecną następować jedynie w ramach umowy dożywocia.¹² Jednakże umowy takie zawierane są głównie pomiędzy osobami fizycznymi bądź między osobą fizyczną a Kościołem.

Jak już wspomniano we wstępie, odwrócona hipoteka może występować w dwóch wariantach: umowy bazującej na umowie kupna-sprzedaży oraz umowie pożyczki. Z tego względu wyróżnia się renty typu pożyczkowego¹³ (ang. *loan model*) oraz renty typu sprzedażowego (ang. *sale model*).¹⁴ Odwrócona hipoteka jest umową pomiędzy osobą fizyczną a instytucją stanowiącą usługę finansową, na postawie której właściciel nieruchomości¹⁵ otrzymuje

11. Przykładem może być konferencja zorganizowana na ten temat przez Związek Banków Polskich w czerwcu 2008 roku „Odwrócony kredyt hipoteczny, czyli polska wersja *reverse mortgage*”.

12. Art. 908-916 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.):

Art. 908.

§1. Jeżeli w zamian za przeniesienie własności nieruchomości nabywca zobowiązał się zapewnić zbywcy dożywotnie utrzymanie (umowa o dożywocie), powinien on, w braku odmiennej umowy, przyjmując zbywcę jako domownika, dostarczać mu wyżywienia, ubrania, mieszkania, światła i opału, zapewnić mu odpowiednią pomoc i pielęgnowanie w chorobie oraz sprawić mu własnym kosztem pogrzeb odpowiadający zwyczajom miejscowym.

§2. Jeżeli w umowie o dożywocie nabywca nieruchomości zobowiązał się obciążyć ją na rzecz zbywcy użytkowaniem, którego wykonywanie jest ograniczone do części nieruchomości, służebnością mieszkania lub inną służebnością osobistą albo spełniać powtarzające się świadczenia w pieniądzu lub w rzeczach oznaczonych co do gatunku, użytkowanie, służebność osobista oraz uprawnienie do powtarzających się świadczeń należą do treści prawa dożywocia.

§3. Dożywocie można zastrzec także na rzecz osoby bliskiej zbywcy nieruchomości.

Art. 909. (skreślony).

Art. 910.

§1. Przeniesienie własności nieruchomości na podstawie umowy o dożywocie następuje z jednoczesnym obciążeniem nieruchomości prawem dożywocia. Do takiego obciążenia stosuje się odpowiednio przepisy o prawach rzeczowych ograniczonych.

§2. W razie zbycia nieruchomości obciążonej prawem dożywocia nabywca ponosi także osobistą odpowiedzialność za świadczenia tym prawem objęte, chyba że stały się wymagalne w czasie, kiedy nieruchomość nie była jego własnością. Osobista odpowiedzialność współwłaścicieli jest solidarna.

Art. 911.

Prawo dożywocia ustanowione na rzecz kilku osób ulega w razie śmierci jednej z tych osób odpowiedniemu zmniejszeniu.

Art. 912.

Prawo dożywocia jest niezbywalne.

Art. 913.

§1. Jeżeli z jakichkolwiek powodów wytworzą się między dożywnikiem a zobowiązanym takie stosunki, że nie można wymagać od stron, żeby pozostawały nadal w bezpośredniej ze sobą styczności, sąd na żądanie jednej z nich zamieni wszystkie lub niektóre uprawnienia objęte treścią prawa dożywocia na dożywnią rentę odpowiadającą wartości tych uprawnień.

§2. W wypadkach wyjątkowych sąd może na żądanie zobowiązanego lub dożywnika, jeżeli dożywnik jest zbywcą nieruchomości, rozwiązać umowę o dożywocie.

Art. 914.

Jeżeli zobowiązany z tytułu umowy o dożywocie zbył otrzymaną nieruchomość, dożywnik może żądać zamiany prawa dożywocia na dożywnią rentę odpowiadającą wartości tego prawa.

Art. 915.

Przepisy dwóch artykułów poprzedzających stosuje się odpowiednio do umów, przez które nabywca nieruchomości zobowiązał się, w celu zapewnienia zbywcy dożywnego utrzymania, do obciążenia nieruchomości użytkowaniem z ograniczeniem jego wykonywania do części nieruchomości.

Art. 916.

§1. Osoba, względem której ciąży na dożywniku ustawowy obowiązek alimentacyjny, może żądać uznania umowy o dożywocie za bezskuteczną w stosunku do niej, jeżeli wskutek tej umowy dożywnik stał się niewypłacalny. Uprawnienie to przysługuje bez względu na to, czy dożywnik działał ze świadomością pokrzywdzenia wierzycieli, oraz bez względu na czas zawarcia umowy.

§2. Uznania umowy o dożywocie za bezskuteczną nie można żądać po upływie lat pięciu od daty tej umowy.

13. Aczkolwiek chyba lepszym tego tłumaczeniem byłoby umowa typu kredytowego.

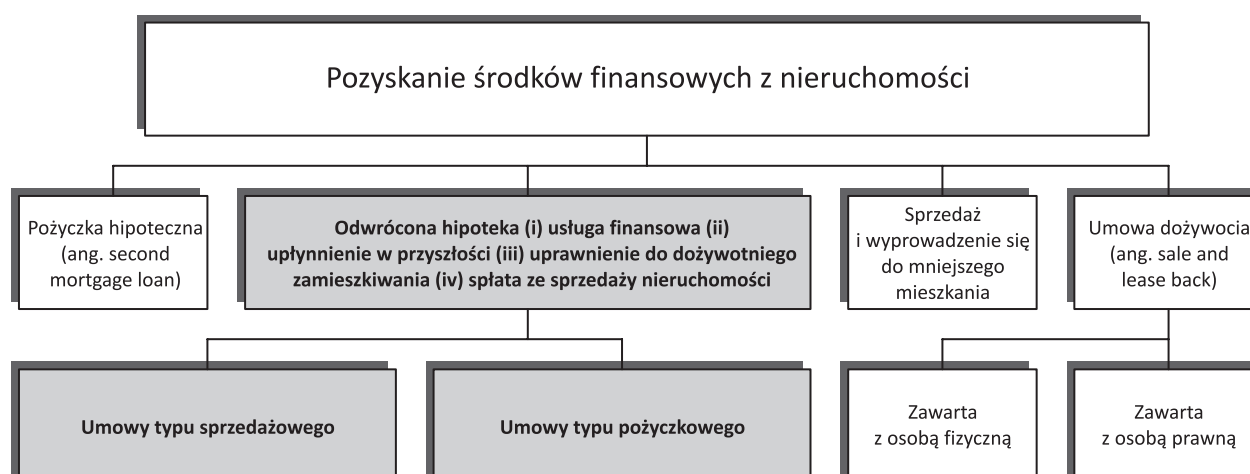
14. Polskie tłumaczenie patrz: S. Pawłęga, Ocena założeń Ministerstwa Finansów do ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2010, s. 59 i nast.

15. Najczęściej warunkiem jest tutaj traktowanie nieruchomości jako pierwszego miejsca zamieszkania, lecz dopuszczalne są wyjątki (np. we Francji zabezpieczeniem odwróconej hipoteki może być tzw. drugi dom).

świadczenie pieniężne¹⁶ (kredyt w przypadku umowy typu pożyczkowego, element ceny za nieruchomość w przypadku umowy typu sprzedażowego) oraz prawo do dożywotniego zamieszkania, zaś instytucja otrzymuje prawo do dysponowania¹⁷ nieruchomością (tj. jej sprzedaży) dopiero po śmierci mieszkańca.¹⁸ Przy czym warunkiem dodatkowym jest, iż w przypadku gdyby suma płatności dokonana przez instytucję przekroczyła wartość nieruchomości w chwili jej przejścia – druga strona kontraktu (instytucja) otrzymuje kwotę niższą tj. jedynie tą, która odpowiada wartości nieruchomości. Rozwiązań wypłat świadczenia w odwróconej hipotece jest bardzo dużo. Na samym europejskim rynku odnotowano ich 44, z czego 14 w Wielkiej Brytanii.

Należy tutaj również podkreślić, iż odwrócona hipoteka nie jest jedynym sposobem na pozyskanie środków z nieruchomości (patrz: Schemat 1). Z tego względu, analizując zasadność jej wprowadzenia na danym rynku należy również przeprowadzić badania związane z popularnością innych produktów, konkurencyjnych wobec odwróconej hipoteki.

Schemat 1. *Możliwości pozyskania środków finansowych z nieruchomości*



Źródło: opracowanie własne na podst. U. Reifner, S. Clerc-Renaud, E. F. Pérez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch, Study on Equity Release Schemes in the EU, Part I: General Report, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., 2009, str. I. (http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)

Wspomniane badanie *Equity Release Schemes in the EU* miało na celu, między innymi, określenie wielkości rynku odwróconej hipoteki w krajach unijnych. Wykazało ono, iż pewne formy odwróconej hipoteki można odnaleźć w 13 z 27 krajów Unii Europejskiej, zaś wartość rynku została oszacowana na 4,7 mld euro, co stanowi pon. 0,1 proc. wartości rynku hipotek. Dominują umowy typu pożyczkowego – wartość kontraktów wynosi ok. 3,3 mld euro (ok. 50 000 umów). Pozostałe 1,4 mld stanowią umowy typu sprzedażowego (20 000 umów). Zauważono rów-

16. Może ono przyjąć formę wypłaty jednorazowej, wypłaty regularnej czy też linii kredytowej.

17. W przypadku umowy typu sprzedażowego również prawo do własności.

18. Śmierć jest najczęstszą przyczyną wymagalności spłaty kredytu/sprzedaży mieszkania. Jedynie 10 proc. umów kończy się wcześniejszą spłatą kredytu (tyczy to tylko umowy w wersji pożyczkowej oraz często wiąże się z dodatkowymi kosztami wynoszącymi nawet 25 proc. wartości pożyczki), zaś 20 proc. zostało zakończone z powodu niedotrzymania przez mieszkańca nałożonych na niego obowiązków (np. dbałość o lokal, ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych).

niez, iż w tych krajach, w których oferowane są odwrócone hipoteki typu pożyczkowego, równocześnie dostępne są zazwyczaj produkty typu pożyczkowego. Natomiast istnieją kraje, w których dostępne są jedynie umowy typu sprzedażowego. Taka struktura rynku wynika bezpośrednio z jego sposobu ewolucji. Równocześnie tylko w ciągu pierwszego kwartału 2008 r. odnotowano 14 proc. wzrost rynku.

Dodatkowo badanie wykazało, iż głównymi instytucjami oferującymi odwróconą hipotekę są banki (40 proc.), inwestorzy instytucjonalni na rynku nieruchomości (19 proc.), firmy specjalizujące się w udzielaniu pożyczek (12 proc.), zakłady ubezpieczeń (12 proc.) oraz pośrednicy finansowi działający na rzecz firm wymienionych powyżej (17 proc.).¹⁹ Jednakże wynik ten nie powinien być interpretowany w sposób bezpośredni – po przeanalizowaniu większości oferentów produktów odwróconej hipoteki w krajach Unii Europejskiej można stwierdzić, iż wymienione instytucje w ponad 90 proc. stanowią jednostki wchodzące w skład konglomeratu finansowego (najczęściej jest to bank, zakład ubezpieczeń, czasem również spółka celowa, broker czy pośrednik finansowy). Zatem niezmiernie ciężko jest stwierdzić jakie istnieją powiązania pomiędzy podmiotami w „zarządzaniu produktem” tj. czy zakład ubezpieczeń przejmuje ryzyko długowieczności od banku od razu, czy też oferowany produkt dotyczy wieku klienta do maksymalnie np. 100 lat, zaś dopiero wypłaty dla portfela osób powyżej tego wieku będzie objęty dodatkowym zabezpieczeniem w formie polisy ubezpieczeniowej.

Do największych rynków odwróconej hipoteki na świecie należą: Stany Zjednoczone, Australia (oraz Nowa Zelandia), Wielka Brytania²⁰, Irlandia oraz Hiszpania. Dodatkowo w niektórych krajach europejskich (Niemcy, Włochy, Francja, Szwecja oraz Belgia) na skutek podobnych procesów demograficznych oraz socjologicznych, jak obserwowane w Polsce, prowadzona jest szeroka debata na temat możliwości wykorzystania nieruchomości jako dodatkowego źródła finansowania starości.

Tak samo jak różne są produkty oferowane przez instytucje działające w poszczególnych państwach, tak samo różne są funkcjonujące rozwiązania prawne. W Wielkiej Brytanii, jak i w Irlandii, w których systemy prawne opierają się na prawie zwyczajowym (ang. *common law*), odwrócone hipoteki zdobyły znaczny udział w rynku. W państwach tych do umowy kredytu oraz renty dożywotniej zostały zaadoptowane cechy, ryzyko oraz potrzeby związane z „odwróconym” produktem. Nacisk położony jest tutaj przede wszystkim na ochronę konsumenta, zaś w szczególności na jakość i sposób przekazywania informacji. Z kolei Francja i Hiszpania zdecydowały się umieścić umowę odwróconej hipoteki obok innych umów funkcjonujących w ramach kodeksu cywilnego.

Ponieważ odwrócona hipoteka typu pożyczkowego jest ujmowana jako działalność bankowa, aby oferować produkty niezbędne jest posiadanie licencji na działalność bankową, a tym samym podleganie nadzorowi banko-

19. Bardzo ciekawym aspektem, wymagającym dalszej analizy, są wymogi gwarantujące długoterminową wypłacalność instytucji oferujących odwróconą hipotekę.

20. Jak pokazano w dalszej części opracowania (patrz: podrozdział dotyczący Wielkiej Brytanii) wielkość tego rynku wynika przede wszystkim z rodzaju oferowanych produktów – dokładnie z opcji *withdrawal*.

wemu.²¹ W niektórych krajach wymagana jest dodatkowo licencja na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, albowiem uzależnienie spłaty od dalszego trwania życia mieszkańca nieruchomości uznawane jest za ryzyko ubezpieczeniowe. Z tego względu umowa jest rozbijana na dwie części – pożyczkę (zarządzaną przez bank) oraz rentę dożywotnią (zarządzaną przez zakład ubezpieczeń).

2.2 Możliwości oferowania kredytu hipotecznego przez zakłady ubezpieczeń funkcjonujące na terenie Unii Europejskiej

Jak już wspomniano, prawne rozwiązania w zakresie możliwości oferowania kredytów zabezpieczonych hipoteką zostały przeanalizowane w ramach badania *Study on the role and regulation of non-credit institutions in EU mortgage markets*.²² Instytucje niebankowe zostały podzielone na dwie grupy: zakłady ubezpieczeń oraz pozostałe instytucje niebankowe. Już sam podział podmiotów świadczy o tym, że zakłady ubezpieczeń stanowią istotną grupę instytucji posiadających kredyty hipoteczne w swojej ofercie.

Ze wszystkich krajów członkowskich Unii jedynie w 14 krajach zakłady ubezpieczeń mają prawo oferowania kredytów zabezpieczonych hipoteką. Wśród tych krajów 8 stwierdziło, iż nie może to być jednak działalność podstawowa zakładów tj. pożyczki zabezpieczone hipoteką mogą stanowić część zarządzania aktywami (ang. *asset management*)²³. Są to:²⁴

- Cypr,
- Czechy,
- Dania,
- Estonia,
- **Finlandia** – jest to regulowane ustawą o działalności ubezpieczeniowej (ang. *the Act on Insurance Companies 1062/1979*). Co ciekawe, instytucje, aby oferować kredyty hipoteczne, nie muszą być zarejestrowane jako instytucje udzielające pożyczek, pod warunkiem że nie pobierają zwrotnych depozytów. Tak więc zakłady ubezpieczeń mogą udzielać kredytów hipotecznych jedynie, gdy finansowane one będą ze składek ubezpieczeniowych. Zasada ta tyczy również innych krajów należących do tej grupy,
- **Niemcy** – ogólną zasadą jest, iż każda instytucja oferująca kredyty (ang. *credit institution*) musi podlegać jednemu procesowi rejestracyjnemu, nadzorczemu oraz autoryzacyjnemu. Wyjątek od tej reguły stanowią publiczne oraz prywatne zakłady ubezpieczeń. W ustawie o nadzorze ubezpieczeniowym (ang. *Law on the Su-*

21. Wyjątkiem są tutaj Czechy, Dania, Estonia, Finlandia i Łotwa, w których nie jest wymagana licencja na prowadzenie działalności w postaci udzielania kredytów i pożyczek.

22. London Economics, wrzesień 2008, http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/home-loans/non-credit/non_banks_report_en.pdf.

23. Inwestowanie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

24. Pogrubiono te kraje, które poddane zostały późniejszej analizie ze względu na oferowanie odwróconych rent hipotecznych.

pervision of Insurance Companies) w rozdziale 5 stwierdza się, że „zakłady ubezpieczeń mogą podejmować działalność dodatkową do działalności ubezpieczeniowej pod warunkiem, że jest ona bezpośrednio z nią związana”. Z zapisu tego wynika, że zakłady nie mogą oferować kredytów hipotecznych w ramach podstawowej swojej działalności lecz jedynie jako element zarządzania aktywami (ang. *asset management*).

- Łotwa,
- Litwa.

Pozostałe 6 krajów dopuszcza udzielanie kredytów zabezpieczonych hipoteką jako część głównej działalności zakładów ubezpieczeń, lecz powinny one posiadać licencję na prowadzenie działalności tego typu. Do tej grupy krajów zaliczono:

- Belgię,
- **Węgry** – kredyty hipoteczne, po uzyskaniu zgody Komisji Nadzoru Finansowego, mogą być udzielane jedynie osobom już posiadającym polisy ubezpieczeniowe (wchodzącym w skład wspólnoty ryzyka). Zakres i formę pożyczek reguluje ustawa LX (ang. *the Act LX*), w której stwierdza się, że kredyt może maksymalnie wynosić 60 proc. wartości nieruchomości,
- **Irlandię** – zakłady ubezpieczeń traktowane są tak samo jak inne instytucje niebankowe tj. aby móc udzielać kredyty hipoteczne zakład musi posiadać licencję jako instytucja udzielająca kredytów (ang. *Retail Credit Firm*),
- Holandię,
- **Szwecję** – zakłady ubezpieczeń mogą oferować kredyty hipoteczne zarówno osobom będącymi już ubezpieczającymi jak również osobom nie posiadającym polis w danym zakładzie. Zgodnie z ustawą o działalności finansowej z 1992 roku (ang. *Financing Operations Act*) czynność „sprzedaż produktów ubezpieczeniowych jest traktowana jako „działalność finansowa” (ang. *financing operations*). Instytucje, które podejmują się działalności finansowej powinny posiadać licencję wydawaną przez urząd nadzoru finansowego (szw. *Finansinspektionen*) jedynie wówczas, gdy pobierają one depozyty. Jeżeli działanie to będzie natomiast finansowane z innych źródeł niż depozyty zakład ubezpieczeń musi jedynie zgłosić do urzędu nadzoru finansowego chęć oferowania kredytów hipotecznych,
- **Wielką Brytanię** – zakłady ubezpieczeń, po uzyskaniu zgody urzędu nadzoru finansowego (ang. *Financial Services Authority, FSA*), mogą oferować kredyty hipoteczne zarówno osobom będącymi już ubezpieczającymi jak również osobom nie posiadającym polis w danym zakładzie. Ciekawym jest fakt, że FSA oświadczyło, iż działalność taka w zakładach ubezpieczeń jest marginalna za wyjątkiem odwróconej hipoteki bazującej na umowie pożyczki. Umowy takie są zawierane przez 2 zakłady ubezpieczeń, których udział stanowi ok. 1 proc. całego rynku kredytów hipotecznych w Wielkiej Brytanii.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, iż na dwóch z trzech największych europejskich rynków odwróconej hipoteki – Irlandii i Wielkiej Brytanii – zakłady ubezpieczeń mają możliwość oferowania kredytów zabezpieczonych hipoteką, a tym samym możliwe jest wbudowanie w ofertę zakładów produktów w formie odwróconej hipoteki.

Ciekawe jest to, że badanie nie wskazało Hiszpanii jako kraju, w którym zakłady ubezpieczeń mają prawo oferować kredyty hipoteczne. Natomiast analiza poszczególnych rynków odwróconych hipotek wykazała, iż prawo hiszpańskie dopuszcza zakłady ubezpieczeń jako oferentów tego typu produktów (patrz: punkt 3.1.2).

Zatem podsumowując, mimo iż nie we wszystkich krajach Unii Europejskiej zakłady ubezpieczeń mogą udzielać kredytów hipotecznych, to na 2 z 3 najważniejszych rynkach (Wielka Brytania, Irlandia) oraz na 4 mniejszych (Węgry, Niemcy, Szwecja, Finlandia) mają one do tego prawo.

III. INSTYTUCJE ORAZ ROZWIĄZANIA PRAWNE NA RYNKACH *REVERSE MORTGAGE*

Niniejszy rozdział, stanowiący najważniejszą część pracy, dotyczy opisu kluczowych rynków produktów *reverse mortgage*. Analizie poddano następujące kraje (w porządku alfabetycznym): Australia, Austria, Finlandia, Francja, Hiszpania, Irlandia, Niemcy, Stany Zjednoczone, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy. Dla każdego z wymienionych krajów, poza ogólnym opisem systemu, autorka starała się wskazać przede wszystkim te rozwiązania, które bazują na instytucjach oraz zasadach ubezpieczeniowych. Jak pokazano poniżej na analizowanych rynkach istnieje wiele rozwiązań prawnych oraz produktowych, co nie tylko uniemożliwia dokonanie pogłębionej analizy porównawczej, lecz również każe wnioskować o prawdopodobnych zmianach legislacyjnych na poziomie Unii Europejskiej w celu zagwarantowania podstawowego postulatu tj. swobodnego przepływu towarów, ludzi i usług pomiędzy krajami członkowskimi. Równie ważnym problemem staje się tutaj gwarancja długoterminowej wypłacalności instytucji oferujących odwrócone hipoteki. Jeżeli produkt ten miałby być postrzegany jako jeden z elementów prywatnego zabezpieczenia emerytalnego, problem wypłacalności staje się jeszcze bardziej palącym.

Dla krajów należących do Unii Europejskiej punktem wyjścia analizy było wspomniane już międzynarodowe badanie *Study on Equity Release Schemes in the EU*. Przeprowadzone było ono w 2008 roku, dlatego też jego wyniki zostały zweryfikowane o nowodostępne dane. W pierwszym kroku dokonano weryfikacji aktów prawnych pod kątem możliwości oferowania odwróconej hipoteki przez zakłady ubezpieczeń, w miarę możliwości autorka posłużyła się tutaj oryginalnymi zapisami prawnymi lub ich tłumaczeniami na język angielski. Z kolei dla identyfikacji ubezpieczeniowych rozwiązań instytucjonalnych przyjęto następującą metodologię (1) weryfikacja istnienia danej instytucji oferującej odwróconą hipotekę, (2) określenie formy prawnej instytucji²⁵, (3) próba identyfikacji nowych instytucji działających na danym rynku.

Dla krajów spoza Unii Europejskiej – Stany Zjednoczone, Australia – ze względu na znaczny stopień rozwoju w nich rynku rent hipotecznych, a tym samym znacznie większą dostępność danych, skoncentrowano się na instytucjach zrzeszonych w izbach.

3.1 Rynek europejski

3.1.1 Wielka Brytania

Wielka Brytania jest uważana za największy rynek *reverse mortgage* na świecie oraz największy rynek na terenie Unii Europejskiej (wartość pożyczek szacuje się na ponad 205 miliardów funtów²⁶). Funkcjonuje tutaj ok. 40 in-

25. Podejście takie wymagało niestety bardzo dużych nakładów czasowych, albowiem bardzo często instytucje te stanowiły konglomeraty bankowo-ubezpieczeniowe, co w znacznej mierze utrudniało określenie podziału ról pomiędzy poszczególnymi podmiotami.

26. Dane SHIP za 3. Kwartał 2010.

stytucji oferujących produkty rentowe.²⁷ Rynek brytyjski jest uważany za rynek o wysokim odsetku osób będących właścicielami nieruchomości jednocześnie je zamieszkującymi. Z tego względu potencjał rent hipotecznych jest tutaj niezmiernie wysoki.

Oferowane są oba typy rent: zarówno te bazujące na umowie kupna-sprzedaży (ang. *home reversion*), jak i te bazujące na umowie pożyczki (ang. *lifetime mortgage*). Te pierwsze, mimo swojej długiej historii, są obecnie mniej popularne, niż umowy pożyczkowe.²⁸ W przypadku hipotek dożywotnich określona jest maksymalna relacja pożyczki/wartość nieruchomości określająca górną granicę kosztów (odsetki + kapitał). Jednakże w niektórych przypadkach istnieje możliwość oferowania produktów o wyższym wskaźniku, z tym że jest to kosztem stopy procentowej.²⁹ Równocześnie, w przypadku wcześniejszej spłaty pożyczki, pobierane są przez pierwsze 5 do 10 lat opłaty karne wynoszące od 3 proc. do 7 proc.³⁰

Z kolei w przypadku umów typu sprzedażowego, mimo iż są one mniej popularne, wartość świadczenia jest znacznie wyższa niż w przypadku umowy pożyczkowej. Wadą tych produktów jest to, że istnieją one głównie w formie wypłaty jednorazowej. Przyczyną tego jest fakt, iż jedynie zakłady ubezpieczeń mają prawo oferowania produktów dożywotnich – rozwiązanie jakie jest tutaj stosowane to połączenie jednorazowej wypłaty z automatycznym wykupieniem renty płatnej natychmiast w zakładzie ubezpieczeń. Ponadto 2 z 12 instytucji oferujących renty na bazie umowy kupna-sprzedaży oferowało rentę podwyższoną (ang. *enhanced annuity*), w której w przypadku wystąpienia zachorowania (bardziej wiążanego z niesamodzielnnością tj. niemożnością wykonywania codziennych czynności (ADL, *activities of daily living*) niż z poważnymi zachorowaniami funkcjonującymi obecnie na polskim rynku), wysokość miesięcznych płatności jest zwiększana (na skutek skrócenia się przeciętnego dalszego trwania życia). Dodatkowo istnieją produkty, w których miesięczne świadczenie jest stopniowo zwiększane (niezależnie od stanu zdrowia).³¹

Istnieją różnorodne rozwiązania produktowe: począwszy od jednorazowych wypłat, poprzez wypłaty regularne, skończywszy na otwartej linii kredytowej (dostęp *ad-hoc*). Dodatkowo popularnością cieszą się m. in. dostęp do środków w zależności od potrzeb (ang. *drawdown facility*) oraz maksymalna wysokość zadłużenia, czy gwarancja pozostawienia części nieruchomości dla spadkobierców. Ciekawymi rozwiązaniami są: możliwość zmiany miejsca zamieszkania bez utraty prawa do renty (pożyczka jest przenoszona na inną nieruchomość) lub umożliwienie zameldowania nowego współmałżonka (jeżeli jest on młodszy istnieje konieczność częściowej spłaty kredytu). Z tego powodu, że rynek jest rozwinięty, instytucje konkurują obecnie właśnie na polu tych dodatkowych zapisów umownych a nie na formach wypłaty świadczenia. Badania wykazały, że przyczyną dla której rynek brytyjski rent

27. Jednakże nie wszystkie z nich nadal oferują sprzedaż produktów. Niestety koszty wycofania się z rynku są znacznie wysokie, w szczególności w przypadku umowy pożyczki.

28. W zależności od badania struktura rynku jest określana od: 62 proc. (pożyczkowe) vs. 38 proc. (sprzedażowe) do 91 proc. (pożyczkowe) vs. 9 proc. (sprzedażowe). Więcej patrz: L. Overton, *Housing and Finance in Later Life: A study of UK equity release customer*, University of Birmingham, For Age UK, czerwiec 2010, s. 20.

29. Stopa procentowa dla *reverse mortgage* jest ustalana na stałym poziomie, zatem jest to raczej charakterystyka produktów ubezpieczeniowych (stała techniczna stopa zwrotu) a niżeli pożyczek bankowych.

30. *Equity Release Working Party of the Actuarial Profession* http://www.actuaries.org.uk/_data/assets/pdf_file/0013/37012/sm20071029.pdf.

31. Jednakże produkty tego typu są krytykowane przez znaczne koszty w przypadku wczesnej śmierci mieszkańca.

hipotecznych jest tak mocno rozwinięty jest możliwość wykupienia opcji renty hipotecznej³² (zarówno w formie pożyczkowej, jak i sprzedażowej) – produkty tego typu obejmują ok. 57 proc. umów zawartych w 2010 r.³³

Rozwój rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii spowodował również niepożądane efekty – pojawiły się instytucje oferujące umowy zbliżone do renty hipotecznej tj. sprzedaż nieruchomości (za cenę znacznie odbiegającą od ceny rynkowej) i równoczesne wynajęcie jej sprzedającemu (zatem obserwowany jest strumień płatności od byłego właściciela). Taka konstrukcja umowy sprawia, iż nie ma gwarancji dożywotniego zamieszkania oraz że miesięczne płatności nie przewyższą wartości nieruchomości (cena najmu, w przeciwieństwie do ceny sprzedaży, jest rynkowa).³⁴ Z tego powodu, iż segment ten nie jest zupełnie regulowany, bardzo często jest on mylony z *reverse mortgage*, i z tego względu wszelkie (niestety częste) nadużycia mają bardzo zły wpływ na percepcję odwróconych hipotek.³⁵ Z tego względu trwają prace nad uregulowaniem również i tego rynku.³⁶

Jak już wspomniano na brytyjskim rynku istnieje 40 instytucji oferujących *reverse mortgage*. Jednakże jedynie 22 z nich podpisało stosowanie się do kodeksu dobrych praktyk (ang. *codes of conduct*) i stało się członkami Safo Home Income Plans (SHIP, <http://www.ship-ltd.org>).³⁷ Obecnie członków SHIP jest 13.³⁸ Wśród nich znajdują się również instytucje oferujące równocześnie produkty ubezpieczeniowe. Są to:³⁹

- AVIVA (wcześniejsza nazwa Norwich Union), dokładnie jest to spółka AVIVA Equity Release UK Limited wchodząca w skład grupy AVIVA – oferuje oba typy rent hipotecznych, min. wiek 55 lat (ale w przypadku rent bazujących na umowie sprzedaży nie więcej niż 80 lat), min. wartość nieruchomości 75 tys. funtów,⁴⁰
- LV= (wcześniejsza nazwa Liverpool Victoria), dokładnie jest to spółka LV Equity Release Limited wchodząca w skład grupy LV=, oferowane są jedynie renty hipoteczne pożyczkowe,
- Saffron Building Society (w zakresie ubezpieczeń jedynie działalność brokerska) – oferuje oba typy rent hipotecznych,

32. Najczęściej umowa taka polega na niewielkiej pożyczce na początku z możliwością jej późniejszego zwiększenia, w zależności od potrzeb.

33. Dane za 3. kwartał 2010 (odsetek ten z roku na rok rośnie).

34. Oczywiście nie ma oficjalnych statystyk dotyczących tego segmentu rynku – mówi się o ok.1.000 instytucji oraz o 50.000 zawartych umów.

35. Więcej patrz: Badanie *Office of Fair Trading*, www.oft.gov.uk/news/press/2008/118-08.

36. *Regulating sale and rent back – the full regime*, FSA, wrzesień 2009.

37. Z tych 22 instytucji: jedynie 6 oferuje produkty bazujące na mechanizmie sprzedażowym, 2 oferuje produkty zarówno oparte na mechanizmie sprzedażowym, jak i pożyczkowym, 14 zaś oferuje produkty oparte jedynie na mechanizmie pożyczkowym.

38. Z czego jeden – Home and Capital od października 2010 zaprzestał o oferowanie produktów.

39. W grupie tej znalazł się również Prudential, lecz w 2010 roku wycofał się z rynku rent hipotecznych (nie oferuje tego produktu nowym klientom).

40. W literaturze stwierdza się, że 90 proc. wszystkich umów zawieranych jest za pośrednictwem AVIVA i Northern Rock za: D. B. Berrueta, *Sistemas de cofinanciación de la dependencia: Serugo privado frente a hipoteca-inversa*, 2007, s.72 www.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/sistemas-de-cofinanciacion-de-la-dependencia-seguro-privado-frente-a-hipoteca-inversa-115.pdf) Chociaż dokładnie to należałoby stwierdzić, iż zamiast Northern Rock jest to JP Morgan, ponieważ by bank mógł spłacić zobowiązania wobec Bank of England to właśnie portfel rent hipotecznych został sprzedany przez Northern Rock. Jednakże sprzedaż produktów nadal prowadzi Northern Rock w imieniu JP Morgan (<http://bbxequity.com/tag/northern-rock>).

Badanie *Demographic Change and Housing Wealth* (DEMHOW) potwierdziło tak wysoki udział w rynku obu instytucji. Równocześnie przestawiono informacje, iż AVIVA stosuje sekurytyzację wszystkich innych ryzyk poza ryzykiem długowieczności (zarządzane przez zakład ubezpieczeń), zaś Northern Rock w całości zarządza ryzykami związanymi z rentami hipotecznymi (*Home ownership as wealth over the life cycle European Household Motivation for Residential Assets Current situation and future prospects*, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/A3.pdf>).

- Hodge Lifetime (grupa składająca się z dwóch instytucji: Julian Hodge Bank Ltd oraz Hodge Life Assurance Company Ltd)⁴¹ – jest to najstarsza instytucja oferująca renty hipoteczne na terenie Wielkiej Brytanii (działa od ponad 45 lat); tutaj zakład ubezpieczeń oferuje renty hipoteczne pożyczkowe (minimalny wiek 55 lat, max. 85 lat, max. procent wartości nieruchomości podlegający rencie zależny od wieku – 15-45 proc.), zaś bank oferuje renty hipoteczne sprzedażowe. Produkty są oferowane przede wszystkim przez pośredników.

Równocześnie 4 października 2010 r. pojawiły się informacje prasowe dotyczące odmowy przyznania licencji na oferowanie odwróconego kredytu hipotecznego nowemu zakładowi ubezpieczeń. FSA stwierdził, że ze względu na duże ryzyko spadku cen nieruchomości ubezpieczyciel otrzyma zgodę na prowadzenie działalności w zakresie odwróconego kredytu hipotecznego jedynie wówczas, gdy założy dla tego celu odrębną spółkę. Ponieważ dwa pozostałe zakłady ubezpieczeń oferujące produkty tego typu nie posiadają spółek celowych, FSA planuje zmiany na tym rynku w niedługim czasie.⁴²

Mimo iż w SHIP zrzeszonych jest niewiele ponad 50 proc. istniejących instytucji, to reprezentują one prawie 95 proc. rynku pod względem wartości zawartych umów, zatem można powiedzieć, iż działanie (a w tym praktyki) SHIP posiada cechę powszechności. Ponad 80 proc. umów bazujących na umowie pożyczki, zaś w przypadku umów bazujących na sprzedaży – jedynie 66 proc., jest zawieranych za pomocą pośredników. Zatem istnieje również konieczność silnej regulacji rynku pośredników.⁴³

Zarówno umowy bazujące na sprzedaży, jak i na pożyczce, są regulowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (ang. *Financial Supervisory Administrator*, dalej: FSA). Aby oferować rentę hipoteczną, niezależnie od jej formuły, niezbędne jest posiadanie licencji.

Ustawą regulującą nadzór nad rentami hipotecznymi jest ustawa o usługach i rynkach finansowych uchwalona w 2000r (ang. *Financial Service and Market Act*), z późniejszymi zmianami. Ustawa wprowadziła całościową reformę dotyczącą struktury regulacji finansowych w Wielkiej Brytanii. Centralnym punktem tej reformy było wprowadzenie FSA jako regulatora znacznej liczby produktów i rynków finansowych. Ustawa ta weszła w życie pod koniec 2001, lecz renty hipoteczne nie były nią objęte. Dopiero 31 października 2004 r. FSA objął swoim nadzorem renty hipoteczne bazujące na umowie pożyczki. Jednakże drugi typ rent nie zabezpieczony hipoteką nadal pozostawał poza kompetencjami nadzoru (oczywiście w ich przypadku istniał również kodeks dobrych praktyk opracowany przez SHIP). W roku 2005 została uchwalona ustawa o regulacji usług finansowych (ang. *Regulation of Financial Services (land transactions) Act*) która rozszerzyła nadzór FSA nad rentami hipotecznymi bazującymi

41. Informacje pozyskane na stronie: http://www.hodgelifetime.com/ifa_lifetime_mortgage.asp.

42. I. Martin, *FSA concerned over equity release impact on insurers*, 4 października 2010, <http://citywire.co.uk/wealth-manager/fsa-concerned-over-equity-release-impact-on-insurers/a436311>.

43. FSA wydało wręcz ulotkę informacyjną dla pośredników zawierającą informacje nt. wymogów kwalifikacyjnych dla pośrednika, sposobu zdobycia licencji, zakresu przekazywanych informacji itd: *Equity release – lifetime mortgages and home reversion plans*, FSA factsheets for mortgage brokers, FSA, SFDFS054 10/10.

na umowie sprzedaży. Ustawa ta weszła w życie od kwietnia 2007. Od tej pory cały rynek rent hipotecznych jest objęty nadzorem finansowym.

Zgodnie z ustawą wszystkie podmioty, których działaniem biznesowym jest oferowanie, administrowanie, organizowanie bądź doradztwo w zakresie rent hipotecznych, muszą posiadać licencję.⁴⁴ FSA posiada szerokie uprawnienia nadzorcze począwszy od nakładania obowiązku raportowania, kontroli dokumentacji, weryfikacji stron www, działanie w roli „tajemniczego klienta”⁴⁵, prowadzenie szkoleń, publikacji dobrych praktyk.

FSA wprowadziło szczegółowe regulacje związane ze sprzedażą odwróconej hipoteki: (1) przedstawienie standardowej informacji o produkcie (ang. *Initial Disclosure Dokument*), (2) przedstawienie szczegółowego, spersonifikowanego produktu oraz informacji o cenie (ang. *the Key Fact Illustration*). Zaleca się również, aby w procesie sprzedaży brała udział rodzina osoby starszej, lecz nie jest to obowiązek prawny, co sprawia, iż do Rzecznika Ubezpieczonych napływają skargi od spadkobierców.

Jednakże wadą systemu jest to, że rentę hipoteczną można zawrzeć bezpośrednio z instytucją, bez konieczności kontaktu z niezależnym doradcą finansowym.

Mimo iż rynek brytyjski jest rozwinięty, nie wzrasta on w spodziewanym tempie. Być może przyczyną tego jest:

- zmniejszające się zyski z produktu – zwiększające się gwarancje, skomplikowanie produktów oraz silna konkurencja sprawiają, iż marże są coraz niższe,
- potrzeba oszacowania narzutów na ryzyko długowieczności⁴⁶,

44. Istnieje również grupa podmiotów będąca wyłączone z obowiązku administracji. Zgodnie z *Financial Services and Markets Act 2000, Exemption 2001* wyłączeni są (<http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2001/1201/contents/made>):

1. The Bank of England
2. The central bank of an EEA State other than the United Kingdom
3. The European Central Bank
4. The European Community
5. The European Atomic Energy Community
6. The European Coal and Steel Community
7. The European Investment Bank
8. The International Bank for Reconstruction and Development
9. The International Finance Corporation
10. The International Monetary Fund
11. The African Development Bank
12. The Asian Development Bank
13. The Caribbean Development Bank
14. The Inter-American Development Bank
15. The European Bank for Reconstruction and Development.

Ustawa ta, zgodnie z konsultacjami społecznymi przeprowadzonymi przez FSA, ma być zmieniona (*Regulation on Home Reversion and Home Purchase Plans*). Do podmiotów wyłączonych z obowiązku posiadania licencji powinni zostać dodani (http://www.fsa.gov.uk/pubs/cp/cp06_08.pdf):

- Wskazany przedstawiciel
- Niektóre podmioty, których zaangażowanie w renty hipoteczne nie jest główną linią biznesową (jest sporadyczne) np. kancelarie prawne, firmy audytorskie czy aktuarialne)
- Licencjonowani zarejestrowanym właścicielem lokali socjalnych (ang. *social landlord*) w Szkocji, Anglii i Walii
- Housing Corporation, Scottish Homes and the Northern Ireland Housing Executive
- gmina.

45. Opublikowane zostały dwa raporty z takich badań (*Mystery Shopping Exercise*, Briefing Note BN005/2005 oraz *The sale of life time mortgage products – mystery shopping results 2006*), które wskazywały na znaczne niedostosowanie się instytucji do przedstawiania pełnej informacji oraz standardów reklamy (<http://www.fsa.gov.uk/pages/about/media/notes/bn005.shtml>, <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr53.pdf>).

46. Zwraca się tutaj uwagę na modele stochastyczne (G. Hosty, *Equity release schemes*, The Actuary, czerwiec 2005, s. 36). Więcej patrz: *Equity Release Report 2005*, Equity Release Working Party The Actuarial Profession, Volume 2: Technical Supplement Pricing Considerations, <http://www.actuaries.org.uk/research-and-resources/documents/equity-release-report-2005-volume-2-technical-supplement-pricing-co>.

- wzrastająca świadomość o możliwości wcześniejszej spłaty pożyczki,
- ze względu na percepcję społeczną produktów wielkie banki, mimo przeprowadzenia programów pilotażowych, boją się wejść na rynek ze względu na ryzyko utraty reputacji,
- negatywne doświadczenia wynikające z współistnienia produktów typu sprzedaj, a następnie wynajmij (ang. *sale and rent back*), co sprawia, że niezbędne jest odbudowanie wizerunku branży⁴⁷,
- wpływ dochodów z odwróconej hipoteki na świadczenia z systemu zabezpieczenia społecznego oraz podatków dochodowy⁴⁸.

3.1.2 Hiszpania

Hiszpański rynek rent hipotecznych jest drugim pod względem wielkości rynkiem Unii Europejskiej. Od dawna oferowane są zarówno produkty typu pożyczkowego, jak i sprzedażowego. Oferowane produkty pożyczkowe działają w oparciu o ustawę o kredycie hipotecznym wprowadzoną w 2007 roku (ang. *Mortgage Law 41/2007*).⁴⁹ Natomiast zasady prawne dotyczące produktów sprzedażowych zdefiniowane są w Kodeksie Cywilnym Art. 1802-1808 (hisz. *renta vitalicia*).

W przypadku odwróconej hipoteki typu pożyczkowego najczęściej wybieranym świadczeniem jest otwarta linia kredytowa, lecz może przybrać ono również formę wypłaty jednorazowej. W tym drugim przypadku, zazwyczaj po otrzymaniu płatności podpisywana jest umowa ubezpieczenia rentowego (renta dożywotnia), której część miesięcznych płatności, jest wykorzystywana do pokrycia odsetek od kredytu (bądź odsetki te są „dopisywane” do kredytu).

Ciekawym rozwiązaniem jest pozostawienie rodzinie decyzji co do sposobu spłacenia kredytu w przypadku śmierci kredytobiorcy.⁵⁰ Rodzina może (1) zdecydować się na spłatę kredytu ze środków własnych i zostawienie nieruchomości, (2) rozłożyć spłatę kredytu w czasie tj. przekształcić kredyt w klasyczny kredyt hipoteczny, (3) spłacić kredyt poprzez sprzedaż nieruchomości.

Wprowadzone zmiany w ustawie o kredycie hipotecznym spowodowały, iż umowa jest ściśle zdefiniowana, co w pewnym stopniu utrudnia konkurencję (obok niej funkcjonować mogą (np. są to umowy zawarte przed 2007 rokiem) również i inne umowy mające cechy odwróconej hipoteki), lecz tylko te produkty, które spełniają wszystkie wymagania ustawowe są objęte preferencjami podatkowymi dla konsumentów oraz obniżoną opłatą notarialną i opłatą rejestracyjną. Do tych warunków zalicza się:

47. L. Baxter, J. Bennett, *Building confidence in the equity release market*, Council of Mortgage Lenders, kwiecień 2006, s. 2, <http://www.cml.org.uk/cml/policy/guidance/lifetime>.

48. Więcej patrz: *Equity release and the impact on benefits and tax*, Council of Mortgage Lenders, 11 kwietnia 2010, <http://www.cml.org.uk/cml/policy/guidance/lifetime>.

49. Dokładnie jest to Ustawa 41/2007 z dnia 7 grudnia o zmianie ustawy 2/1981 z 25 marca o rynku kredytów hipotecznych oraz zasad systemu kredytów hipotecznych, odwróconej hipoteki i ubezpieczenia niesamodzielności oraz prawa podatkowego (hisz. *Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria*).

50. Należy tutaj zwrócić uwagę, iż istnieje możliwość zawierania umowy terminowej. Wówczas datą wymagalności kredytu staje się (najpóźniej) data zawarta w umowie.

- nieruchomość musi być głównym miejscem zamieszkania,
- nieruchomość musi być ubezpieczona,
- umowa musi wyłączać opłaty z tytułu wcześniejszej spłaty kredytu w przypadku, gdy chce tego dokonać spadkobierca,
- instytucja oferująca produkt musi pokryć koszty zewnętrznej (niezależnej) konsultacji,
- aplikant musi być w wieku co najmniej 65 lat i/lub osobą niesamodzielną (niewykonującą codziennych czynności, ang. *activities of daily living*, ADL),
- musi być możliwość wcześniejszej spłaty kredytu oraz jej koszty nie mogą przekroczyć 0,5 proc. wartości kredytu w przypadku spłaty w ciągu pierwszych 5 lat od zawarcia umowy, oraz 0,25 proc. wartości kredytu gdy spłata następuje w terminie późniejszym,
- musi istnieć możliwość spłaty kredytu przez spadkobierców,
- część świadczenia, niezależnie od tego czy jest ono jednorazowe, czy wypłacane regularnie, musi zostać przekazana na wykupienie planu emerytalnego.

Renty hipoteczne mogą być oferowane zarówno przez instytucje kredytowe (banki), jak i zakłady ubezpieczeń, które mają zezwolenie na prowadzenie działalności w Hiszpanii.⁵¹ Obecnie na rynku hiszpańskim działa 20 instytucji oferujących produkty tego typu:

- Caixa Catalunya (<http://www.catalunyacaixa.com/Portal>)
- Caixa Sabadell (<https://caixasabadell.net/banca2/tx0001/0001.jsp>)
- Bancaja (<https://www.bancaja.es/>)
- Caixa Galicia (http://www.caixagalicia.es/wvio004_contenido/esp/pags/wvio004p_portada_particulares.asp)
- BBVA (<https://www.bbva.es/TLBS/tlbs/esp/segmento/particulares/index.jsp>)
- Caja Sol (<https://www.cajasol.es/>)
- Unicaja (<https://www.unicaja.es/PortalServlet?pag=1110902071492>)
- Caixa Manresa (<http://www.caixamanresa.es/index.php>)
- Caixa Terrassa (<https://www.unnim.cat/ca/Particulars>)
- Caixa Penedés (<https://www.caixapenedes.com/>)
- Caja Ahorro Inmaculada (<http://www.cai.es/>)
- Kutxa (https://www.kutxa.net/jkn_home/Home)
- Caja de Ingenieros (<http://www.caja-ingenieros.es/>)

51. D. Pascual, *Cuidado con la hipoteca inversa! No es oro todo lo que reluce*, El Economista.es, 30 marca 2007 r. www.eleconomista.es/economia/noticias/191203/03/07/Cuidado-con-la-hipoteca-inversa-No-es-oro-todo-lo-que-reluce.html.

- Caja Sur (<http://web.cajasur.es/cscuatro/particulares.html>)
- Ibercaja (<http://www.ibercaja.es/>)
- Caja Vital (<http://www3.cajavital.es/>)
- La Caixa (http://portal.lacaixa.es/home/particulares_es.html)
- Catalana Occidente (<https://www.seguroscatalanaoccidente.com/esp/>)
- Sa Nostra (http://www.sanostra.es/wps/portal/internet_ca/home_ca?l=ca)
- BBK (https://portal.bbk.es/servlet/Satellite?pagename=Negocio_Ext/Page/HomeInternacionalTemplateExt&localizador=%231163577092627&c=Page&cid=1163577092627&tipovisitor=4&hizkuntza=_ingl).

Po przeanalizowaniu oferty wszystkich z wyżej wymienionych zakładów należy stwierdzić, iż prawie wszystkie z nich (za wyjątkiem Catalana Occidente, które jest zakładem ubezpieczeń) należą do sektora bankowego – są kasami oszczędnościowymi. Jednakże nie można na tej podstawie stwierdzić, iż zakłady ubezpieczeń nie są zaangażowane w ofertę odwróconej hipoteki. Wszystkie z wymienionych instytucji stanowią część większych korporacji finansowych, zaś w każdej z nich, co zostało zweryfikowane empirycznie, funkcjonuje zakład ubezpieczeń. I to właśnie produkt ubezpieczeniowy (renta dożywotnia) wyróżnia poszczególne oferty w zakresie odwróconej hipoteki (umowa zawiera płatność jednorazową, lecz w tej samej chwili za tę kwotę wykupywana jest renta dożywotnia).⁵²

Mimo tego, że prawo wprowadziło pojęcie odwróconej hipoteki eksperci stwierdzają, iż zapisy te ze względu na znaczne różnice w stosunku do klasycznego kredytu hipotecznego, nie powinny znaleźć się w ustawie o kredycie hipotecznym. Dodatkowym problemem są zapisy związane z osobami zaginionymi – uważa się je za zmarłe dopiero po 10 latach – w przypadku osób w wieku 65-69 lat oraz po 5 latach – w przypadku osób pow. 70 r.ż. Dopiero formalne potwierdzenie daje możliwość rozpoczęcia procedury z udziałem spadkobierców.

Biorąc pod uwagę obecną sytuację gospodarczą kraju – m.in. trwający kryzys finansowy, jedną z najwyższych na terenie Unii Europejskiej 15,3 proc. (marzec 2009) stopę bezrobocia – co przekłada się na zaufanie do instytucji finansowych, w najbliższym czasie w Hiszpanii nie należy spodziewać się zbyt gwałtownego wzrostu zainteresowania odwróconymi hipotekami.

3.1.3 Irlandia

Irlandia jest trzecim pod względem wielkości rynkiem odwróconych hipotek w Unii Europejskiej. Renty pożyczkowe oferowane mogą być przez instytucje kredytowe (banki, building society) oraz specjalnie dedykowane

52. U. Reifner, S. Clerc-Renaud, E. F. Pérez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch, *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part II: Country Reports*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., 2009, str. 41-42. (http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part2_en.pdf).

firmy (ang. *retail credit firm*). Renta pożyczkowa jest zdefiniowana jako pożyczka zabezpieczona na nieruchomości pożyczkobiorcy, w której:

- do końca trwania umowy odsetki dodawane są do kapitału,
- pożyczka jest spłacana w formie sprzedaży nieruchomości,
- pożyczkobiorca posiada własność nieruchomości tak długo jak w niej mieszka.

Z kolei renty sprzedażowe są oferowane przez specjalne instytucje – *home reversion firms*.

Na dzień 8 grudnia 2010 r. zarejestrowanych było 20 instytucji z czego tylko jedna w zakresie rent hipotecznych typu sprzedażowego (Shared Home Investment Plan Limited).⁵³ Jednakże, ze względu na bardzo rozbudowane pośrednictwo można stwierdzić, iż liczba funkcjonujących instytucji jest znacznie mniejsza – na rynku rent hipotecznych funkcjonują 4 banki oraz 3 firmy dedykowane (spółki z o.o.)⁵⁴, pozostałe zaś to pośrednicy finansowi.⁵⁵ Jednakże obecnie, ze względu na trwający kryzys finansowy w Irlandii, oferta dla nowych klientów jest zawieszona.

Ważną cechą, wyróżniającą system irlandzki, jest fakt ujmowania przychodów z renty hipotecznej w dochodzie warunkującym prawo do emerytury. W przypadku osób do 70. roku życia przychody z renty są również ujęte w określaniu prawa do świadczeń zdrowotnych (które podlegają testowaniu dochodów). Rząd również rozważa ponowne wprowadzenie testowania dochodów dla uprawnień do świadczeń zdrowotnych również w przypadku osób powyżej 70. roku życia.

Mimo obecnych problemów gospodarczych można stwierdzić, iż irlandzki rynek rent hipotecznych rozwijał się niezmiernie wolno również i przedtem. Jako przyczyny podaje się, to, że izba radców prawnych jest niezmiernie sceptycznie nastawiona do produktu, a wręcz w niektórych przypadkach odradziła radcom wzięcie udziału w konstruowaniu niektórych produktów. Ze względów prawnych podnosi się niektóre zapisy związane z umowami jak:

- konieczność sporządzenia testamentu przez pożyczkobiorcę,
- konieczność podpisania przez wykonawcę testamentu formularza współpracy z instytucją udzielającą pożyczki,
- konieczność pokrycia kosztów napraw nawet w przypadku umowy typu sprzedażowego,
- konieczność uzyskania zgody pożyczkodawcy na wprowadzenie się małżonka(ki) przy powtórnym zawarciu związku małżeńskiego (po śmierci jednego z małżonków),

53. Na podstawie rejestrów Nadzoru Finansowego (www.financialregulator.ie).

54. Springboard Mortgages Limited, Shared Home Investment Plan Limited, Seniors Finance Ireland Limited.

55. Przykładem tutaj może być Grupa Senior Finance działająca w różnych krajach jak:

- Australia: Australian Seniors Finance
- Canada: Seniors Money Canada
- Ireland: Seniors Money Ireland
- New Zealand: Sentinel
- South Africa: Seniors' Finance
- Spain: Seniors Money Spain.

- konieczność wyrażenia zgody przez pożyczkobiorcę na kontakt pożyczkodawcy z przyszłymi spadkobiercami oraz z wykonawcą testamentu w sprawach związanych z umową (co sprawia, że wszelkie zmiany w testamencie mogą być znane nawet tym spadkobiercom, którzy w trakcie zostali zmienieni na innych).

3.1.4 Francja

Renty hipoteczne we Francji nie są popularne – istnieje tylko jeden bank oferujący produkty tego typu. Do roku 2007 we Francji istniały jedynie umowy zawierane najczęściej pomiędzy osobami fizycznymi (fr. *vente en viager*), z których najśłynniejszą na świecie była umowa podpisana w roku 1965 przez 90-letnią Jeanne Calment ze znajomym w średnim wieku. Trzydzieści lat później, gdy Jeanne obchodziła 120. urodziny, znajomy zmarł, zaś jego dzieci musiały przejąć płatność miesięcznych rat. Jeanne Calment będąc najstarszą osobą na świecie umarła mając 122 lata.⁵⁶

Zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej, zakłady ubezpieczeń we Francji mogą otrzymywać w rozliczeniu (jako składkę jednorazową) nieruchomości w zamian za rentę dożywotnią. Jednakże zapis ten nie ma odzwierciedlenia w praktyce.⁵⁷

W roku 2007 najstarszy bank hipoteczny *Credit Foncier de France* wprowadził do oferty rentę hipoteczną typu pożyczkowego (fr. *pret viager hypothecaire*).⁵⁸ W roku od wprowadzenia produktu zawarto ok. 5.000 umów.⁵⁹

Możliwość wprowadzenia pierwszych rent hipotecznych dała zmiana prawa przeprowadzona w 2007 r. umożliwiająca jedynie bankom oferowanie tego produktu.⁶⁰

Oprócz doprecyzowania podmiotów oferujących prawo określa również podstawową cechę: jeżeli kwota pożyczki przewyższy wartość nieruchomości (na skutek fluktuacji cenowych lub długowieczności) dodatkowe koszty ponoszone są przez bank (lub ubezpieczający go zakład ubezpieczeń). Ponadto istnieje możliwość wcześniejszej spłaty całości lub części pożyczki (w przypadku spłaty części pożyczki pożyczkodawca może odmówić przyjęcia zwrotu). Natomiast określenie minimalnego wieku pożyczkobiorcy jest cechą produktową ustaloną przez bank. Oferta kredytowa *Foncier, Réversimmo* jest dostępna dla osób w wieku 65 lat (max. 95 lat) i więcej, oprocentowanie roczne wynosi 8,95 proc., zaś kwota jaką można uzyskać wynosi od 15 proc. do 75 proc. wartości nieruchomości,⁶¹ w zależności od wieku kredytobiorcy (co najmniej 20.000 euro).

Prawo dopuszcza oferowanie płatności jednorazowej (w tej formie obecnie funkcjonuje produkt) lub płatności regularnych. Nie jest natomiast możliwe oferowanie otwartej linii kredytowej (opcji *draw down*). W przeciwień-

56. A French revival of home-equity deals, the Wall Street Journal, 20 marca 2009 r.

57. Home ownership as wealth over the life cycle European Household Motivation for Residential Assets Current situation and future prospects, s.14, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/A3.pdf>.

58. Na rynku działają również pośrednicy finansowi np. ATIPA (<http://www.pret-hypothecaire-atipa.fr/pre-hypothecaire/pre-viager-hypothecaire-11.html>).

59. France and Italy find need for "reverse mortgage" type of products, the Wall Street Journal, 12 maja 2009 r.

60. http://www.conso.net/bases/5_vos_droits/1_conseils/conseil_826_fj248-viager_hypothecaire.pdf.

61. Jak widać zakres „uwolnienia” środków jest raczej niewielki – 34 proc. dla osoby w wieku 75 lat.

stwie do rozwiązań funkcjonujących w innych krajach renta nie musi być wzięta na nieruchomości będącą głównym miejscem zamieszkania – może być to drugi dom lub wręcz nieruchomość wynajmowana innym osobom.

Ponieważ renty hipoteczne we Francji mogą być oferowane przez banki, umowy, podobnie jak inne umowy kredytowe, podlegają nadzorowi bankowemu (fr. *Commission Bancaire*). Kodeks konsumenta (fr. *Code de la consommation*) definiuje umowę dożywotniej renty hipotecznej (art. 314-1 do 314-20)⁶² np. nie jest możliwa tzw. sprzedaż aktywna (od drzwi do drzwi).⁶³ Cechą charakterystyczną procesu sprzedaży jest obowiązek konsultacji z notariuszem, który odgrywa tutaj również rolę doradcy i weryfikatora informacji przekazanych przez pracownika banku (czy pośrednika). Również prawnie jest możliwe pobieranie dodatkowych opłat za wcześniejszą spłatę kredytu.⁶⁴

We francuskiej wersji kredytu hipotecznego zawarto również ograniczenia w wykorzystaniu środków pochodzących z renty – nie mogą one być przeznaczone na finansowanie działalności gospodarczej. Ponadto nieruchomość musi być używana jedynie w celach prywatnych, zaś osoba zamieszkująca musi dbać o nieruchomość w sposób odpowiadający „dobremu gospodarzowi”. W przeciwnym razie, w przypadku gdy mieszkaniec poprzez działanie (lub zaniechanie działania) przyczyni się do spadku wartości nieruchomości, spadkobiercy nie mają prawa do jakichkolwiek nadwyżek finansowych pozostałych po spłacie kredytu.

3.1.5 Niemcy

Renta hipoteczna nie jest popularnym produktem.⁶⁵ Pierwsze próby wprowadzenia odwróconej hipoteki w Niemczech (niem. *Rückwärtshypothek*) miały miejsce w 2000 r. Podjęło je kilka banków, lecz ze względu na niskie zainteresowanie produktem został on wycofany z rynku.⁶⁶ Jednakże działanie to dało impuls do dyskusji na temat potrzeby istnienia tego typu produktu na rynku. W roku 2006 na skutek debat dotyczących dopłat do prywatnych emerytur, politycy oznajmili, iż inwestycja w nieruchomości powinna tworzyć część świadczenia emerytalnego w przyszłości. Doprowadziło to do „Riester Home Subsidy” w roku 2008.

W Niemczech, podobnie jak w Polsce, istnieje umowa dożywocia (niem. *Liebrente*) regulowana przepisami kodeksu cywilnego (Art.759 ff.BGB). Umowy te najczęściej zawierane między członkami rodziny były podpisywane za pośrednictwem banku HVB Bank (dotyczy to głównie Bawarii).

Obecnie na terenie Niemczech funkcjonują tylko 2 instytucje zawierające umowy odwróconej hipoteki. Pierwsza z nich Friedenau Foundation zawiera umowy oparte o system sprzedażowy. Świadczenia są tutaj wypłacane

62. *Le Prêt Viager Hypothécaire*, Institut national de la consommation, INC Hebdo, No. 1457, 17-23 grudnia 2007, http://www.conso.net/bases/5_vos_droits/1_conseils/conseil_826_fj248-viager_hypothecaire.pdf.

63. Regulacja nawet dotyczy czcionki (zakazane jest stosowanie tzw. „małego druku” na dole strony).

64. Oryginalna treść aktu prawnego stanowi Załącznik 1 do niniejszego opracowania.

65. Dowodem na to mogą być wyniki badania DEMHOW – wielu respondentów nie słyszało nic o tego typu produkcie (I. Helbrecht, T. Geilenskeuser, Homeownership in Germany: Retirement Strategies of Households in A Tenant Society, s. 13, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/B9.pdf>).

66. Dresdner Bausparkasse, Frankfurter Allgemeine Zeitung (22.10.2000).

w formie miesięcznej. Zgodnie z informacjami przedstawionymi w Study on Equity Release Schemes in the EU do października 2008 r. przez Fundację było zawartych tylko 12 umów.

Drugą instytucją oferującą renty hipoteczne w Niemczech jest Hannoverische Lebensversicherung. W przeciwieństwie do konkurenta, produkty oferowane przez ten zakład ubezpieczeń na życie są produktami bazującymi na umowie pożyczki (niem. *Rentenhypothek*). Jest on kierowany do emerytów, z pożyczki (jest to jednorazowa wypłata, maksymalnie 5 umów tego typu na jedną nieruchomość) comiesięcznie opłacane są odsetki, zaś kapitał jest spłacany po śmierci osoby bądź zmiany miejsca zamieszkania.

Instytucjami zainteresowanymi rentami hipotecznymi bazującymi na umowie pożyczki jest również bank będący własnością państwa (Investitionsbank Schleswig-Holstein) – świadczenia miesięczne oraz pośrednik Immokasse – świadczenia miesięczne, jednorazowe, linia kredytowa. Oprócz tego sporo banków komercyjnych jest zainteresowanych wdrożeniem renty hipotecznej.

Jeżeli chodzi o wielkość rynku odwróconej hipoteki w Niemczech to niestety nie istnieją żadne oficjalne statystyki dla tego produktu. Szacuje się, że do końca 2008 r. zawarto mniej niż 100 umów (na łączną kwotę 10 milionów euro, 0,0008 proc. całego rynku hipotek). Instytucje działające na tym rynku twierdzą, iż w niedalekiej przyszłości będzie osiągnięty 7 proc. udział rent hipotecznych w ogólnym rynku hipotek.

W Niemczech nie istnieje żadna specyficzna ustawa regulująca umowę hipoteki odwróconej. Świadczenia wypłacane w formie hipoteki nie stanowią dochodu (rzadko kiedy osiągają wartość pożyczki), zatem od tych przychodów nie jest potrącany podatek dochodowy. Jednakże nie istnieją obecnie oraz nie wydaje się, aby pojawiły się one w najbliższej przyszłości żadne zachęty fiskalne (dotacje, ulgi) ze strony państwa dla rozwoju rynku tego typu produktów.

Zgodnie z opiniami prawników niemieckich, ryzyko długowieczności może być jedynie „przejęte” przez instytucję posiadającą licencję na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej (Art. 1,5, VAG, 1 VVG). Przyczyną tego jest fakt, iż płatności miesięczne uzależnione do losowego przyszłego zdarzenia (chwila śmierci) są prawnie zdefiniowane jako branża ubezpieczeniowa. Z tego powodu bardzo trudno jest oferować bankom produkt oparty o płatności miesięczne bez wchodzenia w *joint venture* z zakładami ubezpieczeń. Rozwiązaniem na jakie zdecydował się bank inwestycyjny Schleswig Holstein jest stworzenie funduszu, który przejąłby ryzyko długowieczności.

W ocenie Commerzbank oraz Dresdner Bank rynek rent hipotecznych w Niemczech jest niewielki z następujących powodów:

- zmiana cen nieruchomości w czasie jest niewielka, co sprawia, iż wartość renty (która obejmuje również prognozowany wzrost wartości nieruchomości) może być zbyt mała, zdaniem właścicieli (oraz porównując tego typu produkty na rynkach rozwiniętych), w stosunku do wartości nieruchomości w chwili podpisania umowy,

- udział właścicieli nieruchomości zamieszkujących nią w ogólnej liczbie osób zamieszkałych jest w Niemczech niewielki. Nawet jeżeli ktoś jest właścicielem nieruchomości, zamiast ją sprzedać czy podpisać umowę renty hipotecznej, decyduje się ją wynająć sam przy tym wynajmując inną nieruchomość w celach mieszkaniowych,
- świadczenia emerytalne w Niemczech są relatywnie wysokie, stopa ubóstwa wśród osób starszych jest niewielka⁶⁷, a tym samym dodatkowe środki w okresie starości nie są postrzegane jako nieodzowne,
- brak możliwości ograniczenia sprzedaży rent hipotecznych jedynie do tych znajdujących się na terenie miast. Podjęcie decyzji o nieoferowaniu produktów na terenach wiejskich, na których obserwowane jest stałe zmniejszanie się liczby mieszkańców (a tym samym istnieje zwiększone ryzyko obniżenia ceny nieruchomości) może doprowadzić do pogorszenia reputacji instytucji, a tym samym zmniejszenia zainteresowania oferowanymi przez nie innymi produktami finansowymi.

3.1.6 Austria

Renty hipoteczne w Austrii nie są popularnym produktem. Przyczyną tego jest głównie fakt, że uprawnienia do świadczeń opieki długoterminowej (finansowane ze środków budżetowych landów) bazują na procedurze testowania środków. Jeżeli są one zbyt wysokie, w pierwszej kolejności należy je wykorzystać, dopiero potem istnieje możliwość korzystania ze świadczeń finansowanych ze środków publicznych. Takie zdefiniowanie uprawnień sprawia, iż powszechnym staje się przekazywanie nieruchomości dzieciom (rodzinie) jeszcze przed wystąpieniem niesamodzielności tj. w latach wczesnej starości.⁶⁸ Zatem bardzo popularną wersją renty hipotecznej w Austrii jest renta typu sprzedażowego, gdzie przekazanie nieruchomości następuje rodzinie (niem. *Leibrent*).⁶⁹ Podobnie jak w przypadku polskiej umowy dożywocia świadczenia mogą przyjąć formę pieniężną lub rzeczową. Lecz w przeciwieństwie do rozwiązania polskiego, umowa taka może być zawarta jedynie pomiędzy dwiema osobami fizycznymi.

Opisane powyżej zapisy prawne sprawiają, że jedyny oferowany na tym rynku produkt – niem. *Immobilienrente* również jest powiązany ze świadczeniami opieki długoterminowej. Jest to renta hipoteczna o stałym oprocentowaniu udzielana na okres maksymalnie 15 lat. Oferowana jest ona przez jedną kasę oszczędnościową (niem. *Bausparkasse der osterreichischen Sparkassen AG*).

Jak już stwierdzono wypłata jest ściśle określona prawem (niem. *Bausparkassengesetz*) – otrzymane środki mogą być tylko i wyłącznie wykorzystane na świadczenia związane z opieką długoterminową (świadczenia pielęgniarstwa, świadczenia medyczne czy świadczenia pomocnicze). Z tego powodu przed podpisaniem umowy dokony-

67. Wynosi ona 14 proc. i jest znacznie niższa niż średnia dla Unii Europejskiej.

68. Ważnym jest to, że przekazanie nieruchomości musi nastąpić na określony czas przed złożeniem wniosku o świadczenia opieki długoterminowej finansowane ze środków publicznych. W każdym z landów okres ten ustalany jest odrębnie, przeciętnie wynosi on ok. 5 lat.

69. Zdefiniowana jest ona w powszechnym kodeksie obywatelskim (jest to odpowiednik kodeksu cywilnego) Art. 1284-1286 ABGB (*Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch*).

wana jest ocena możliwości wykonywania codziennych czynności (ang. *activities of daily living*, ADL). Prawo określa również maksymalną wysokość kredytu – 150 tys. euro (na jedną osobę), zaś maksymalna wartość kredytu wynosi 80 proc. wartości nieruchomości.

Wskazuje się, że z powodu braku odpowiednich ram prawnych zabezpieczających kredytobiorców, istnieje duża obawa po stronie klientów o poprawne (tj. gwarantujące bezpieczeństwo) zdefiniowane umowy.

3.1.7 Węgry

Renty hipoteczne na Węgrzech wydają się być doskonałym uzupełnieniem bardzo niskich świadczeń emerytalnych. Jednakże dotychczas umowa o konstrukcji zbliżonej do polskiej umowy dożywocia (podobnie jak w Polsce zdefiniowana w kodeksie cywilnym, węg. *eletjaradek*) wykorzystywana jest do legalnej zmiany właściciela nieruchomości (wręcz bez przepływu żadnych środków finansowych).⁷⁰

Na Węgrzech nie istnieje oddzielna ustawa dotycząca odwróconych rent hipotecznych,⁷¹ jednakże w kodeksie cywilnym zdefiniowane są oba produkty – zarówno renta typu pożyczkowego, jak i renta typu sprzedażowego (Część 591 – umowy sprzedażowe, część 523-528 – umowy pożyczkowe). Komercyjne nazwy tych produktów to:

- starcza renta hipoteczna (ang. *old-age mortgage annuity*, węg. *idoskori jelzalog jaradek*) – model pożyczkowy,
- renta wieczysta (ang. *eternal annuity*, węg. *orokjaradek*) – model sprzedażowy wykorzystujący rozwiązania dla umowy dożywocia.

Ponieważ renty typu pożyczkowego są postrzegane jako profesjonalne pożyczki, produkty te oraz instytucje je oferujące podlegają nadzorowi finansowemu (muszą posiadać licencję instytucji udzielającej kredyty). Natomiast renty typu sprzedażowego nie podlegają żadnemu nadzorowi, jednakże z tytułu traktowania ich jako umowy kupna-sprzedaży objęte są one podatkiem dochodowym.

Zgodnie z badaniem *Study on Equity Release Schemes in the EU*, na Węgrzech działają 3 instytucje oferujące renty hipoteczne:

- *OTP Eletjaradek*⁷², działający od 2006 r. – oferuje 2 rodzaje rent typu sprzedażowego: (1) 45 proc. pożyczki jest płacone natychmiast po zawarciu umowy, reszta w postaci indeksowanych miesięcznych płatności, osoba ma prawo dożywotniego dysponowania nieruchomością; (2) dedykowana dla osób powyżej 70. roku życia –

70. Kontrakty tego typu są bardzo często wykorzystywane przez lekarzy oraz prawników, którzy płacąc dożywotnią rentę osobom starszym postrzegają ją jako swego rodzaju inwestycję finansową w mieszkania położone w dobrych dzielnicach (J. Hegedüs, N. Teller, *Security aspects of homeownership in Hungary*, Metropolitan Research Institute, Budapest, January 2005, s.17-18, http://www.mri.hu/downloads/publications/Security_aspects_of_homeownership_in_Hungary.pdf).

71. W roku 2007 były poczynione próby wprowadzenia oddzielnej ustawy dotyczącej umowy renty hipotecznej, jak i instytucji jej udzielającej, lecz, ze względu na wycofanie projektu, nie zostały one zakończone sukcesem.

72. Dokładnie jest to *OTP Eletjaradek Ingatlanbefekteto Zrt.* (ang. *OTP Life Annuity and Real Estate Investment Private Company Limited by Shares*) spółka celowa dla rent hipotecznych założona w dniu 23 grudnia 2005 przez *OTP Bank Ltd.* (ogłoszenie specjalne banku: https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/06_01_13_IR013.pdf).

po podpisaniu umowy wypłacane jest 40-50 proc. pożyczki, zaś następne 20-15-10 proc. jest wypłacane w okresowych odstępach. Jeżeli osoba umrze w trakcie wypłat, świadczenie jest przekazywane spadkobiercom,⁷³

- *HILD* (węg. *HILD Örökjárdék Program Magyarország*), działający od 2005 r. – oferuje dożywotnie płatności bazujące na umowie kupna-sprzedaży,
- *FHB Life Annuity Ltd* (działający od 2006 r.)⁷⁴ – jako jedyny oferuje renty hipoteczne pożyczkowe. W czerwcu 2010 r. FHB Bank przejął bank należący do grupy Allianz (Allianz Bank Ltd) oraz podpisał umowę o współpracy z Allianz Hungaria wprowadzającą możliwość oferowania rent hipotecznych przez ubezpieczeniowy kanał sprzedaży⁷⁵,

Analizując wielkość rynku można stwierdzić, iż instytucje te mają zbliżoną liczbę zawartych umów: HILD – 2000, FHB – 2000, OTP – 1500.⁷⁶

3.1.8 Włochy

We Włoszech od wielu lat funkcjonuje system sprzedaży nieruchomości (najczęściej płatność jednorazowa) lecz z pozostawieniem dożywotniego zamieszkiwania (wł. *nuda proprietà*)⁷⁷. Umowy tego typu zawierane pomiędzy osobami fizycznymi stanowią 6 proc. rynku nieruchomości, do 2007 roku zawarto ich ponad 50 tys.

Jeżeli chodzi o ofertę instytucjonalną we Włoszech, obecnie istnieje tylko jedna forma *reverse mortgage* – pożyczkowa.⁷⁸ Wprowadzona w 2005 roku⁷⁹ *presitito vitalizio ipotecario* jest formalnie średnio- lub długookresową umową kredytową pomiędzy osobą w wieku powyżej 65 lat⁸⁰ a bankiem, instytucją kredytową lub inną instytucją finansową (w tym pośrednikiem finansowym) działającą pod nadzorem bankowym zabezpieczona hipoteką na zamieszkiwanej nieruchomości. W ramach tej umowy możliwe jest udzielenie kredytu, w którym koszty oraz odsetki podlegają rocznej kapitalizacji i wraz z kapitałem opłacane są w dniu zakończenia umowy.

Art. 11–*quaterdecies*, paragraf 12 Ustawy z dnia 2 grudnia 2005 no. 248 zwiera tylko i wyłącznie powyższą definicję. Zdaniem specjalistów wprowadzenie tego typu zapisów nie doprowadziło do większych zmian. Do dnia wprowadzenia definicji *presitito vitalizio ipotecario* nie istniał formalnoprawny zakaz sprzedaży rent hipotecznych, zaś sama definicja jest tak ogólna, że większość cech produktu pozostawia do dookreślenia dla oferenta.

73. Ponieważ jest to umowa kupna-sprzedaży, spadkobiercy mogą otrzymać niewykorzystane kwoty (w przeciwieństwie do renty życiowej).

74. FHB Life Annuity Ltd został stworzony w roku 2006 jako spółka celowa FHB Mortgage Bank Co. Plc. Informacje dostępne na stronie: <http://www.fhb.hu>.

75. Ogłoszenie oficjalne banku FHB Bank: http://www.fhb.hu/general/news/bulletins_article.fhb?contentID=920&searchfor=life&searchfor=annuity.

76. *Home ownership as wealth over the life cycle European Household Motivation for Residential Assets Current situation and future prospects*, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/A3.pdf>.

77. W bezpośrednim tłumaczeniu oznacza to "gołą nieruchomość".

78. W taki sposób definiuje ją Związek Banków Włoskich (Associazione Bancaria Italiana) więcej: Sviluppo del Prestito Ipotecario Vitalizio in Italia, Associazione Bancaria Italiana, s. 2-3, www.money-advice.net/media.php?id=3309.

79. La Legge n. 248 del 2005.

80. Ciekawym jest ustalenie wieku pow. 65 lat, a nie 65 lat i więcej – nie wiadomo czy jest to błąd tłumaczenia na j. angielski, czy takie są rzeczywiście zapisy prawne, albowiem oferta produktowa dotyczy również 65-latków.

Zatem zapisy prawne ograniczają działanie rent hipotecznych do rynku bankowego. Zakłady ubezpieczeń zaś nie mogą oferować kredytów, ponieważ część V ustawy prawo bankowe z 1993 roku zastrzega, iż jedynie pośrednicy finansowi (ang. *financial intermediaries*) mogą być jedynymi niekredytowymi instytucjami udzielającymi kredytów.

Obecnie funkcjonują 2 instytucje świadczące usługi w zakresie *reverse mortgage*:

- *Deutsche Bank SpA (Prestitempo)*⁸¹ – działająca od 2008 roku jako specjalny oddział Deutsche Bank, nakierowany na udzielanie kredytów rodzinom, wysokość kredytu zależy od wieku oraz stanu cywilnego właściciela nieruchomości (min. wiek 65 lat: mężczyzna 20 proc. wartości nieruchomości, kobieta 15,3 proc., para – 14 proc., max. wiek 95 lat: mężczyzna 52 proc. wartości nieruchomości, kobieta 46 proc., para 45 proc.),
- *Euvis SpA* – pośrednik finansowy powstały na mocy połączenia *Cofide SpA* (największa grupa przemysłowa we Francji) z Merrill Lynch. Specjalizuje się w doradztwie finansowym osobom starszym.

Umowa jest zawierana standardowo na 30 lat, jednakże spłata kredytu następuje zazwyczaj wcześniej – z powodu śmierci kredytobiorcy lub jego małżonka(ki)⁸². Kredyt powinien zostać spłacony przez spadkobierców najpóźniej w 10 miesięcy po śmierci kredytobiorców. W przeciwnym razie bank kredytodawca sprzedaje nieruchomość (do 12 miesięcy po śmierci kredytobiorcy)⁸³, zaś w przypadku uzyskania nadwyżki ze sprzedaży przekazuje ją spadkobiercom.

W przypadku upływu okresu kredytowania kredytobiorca musi spłacić kredyt tj. w ostateczności sprzedać nieruchomość. Nawet jeżeli cena sprzedaży nie pokryje kosztów kredytu, jest on umarzany.

3.1.9 Finlandia

W Finlandii oferowane są zarówno renty hipoteczne pożyczkowe (fin. *Kaanteinen laina*), jak i renty hipoteczne sprzedażowe (fin. *Kaanteinen asuntokauppa*). Jednakże nie istnieją żadne zapisy prawne regulujące tego typu umowy. Umowy pożyczkowe mogą być zawierane jedynie przez instytucje posiadające zezwolenie na udzielanie kredytów i podlegają nadzorowi bankowemu. Z kolei umowy sprzedażowe podlegają klasycznemu reżimowi umów kupna-sprzedaży. Żaden z typów odwróconej hipoteki nie jest oferowany przez instytucję ubezpieczeniową – zakłady nie mogą oferować pożyczek.

Najbardziej popularnym produktem jest renta pożyczkowa oferowana przez Grupę OP-Pohjola (ang. *OP-Pohjola Group*). Jest to grupa zrzeszająca ponad 200 banków, których celem jest zarządzanie środkami finansowymi, pożyczki oraz ubezpieczenia (nie-życiowe).

81. Informacje dostępne na stronie: www.db.com/italia/index_en.htm.

82. W przypadku gdy kredyt był wzięty przez 2 osoby (małżeństwo).

83. Przez rok i jeden dzień posiada on prawo do sprzedaży nieruchomości.

Pożyczka jest udzielana przez bank, który wypłaca na rachunek pożyczkobiorcy miesięczne raty. Istnieją dwa rozwiązania produktowe w tym zakresie:

- renta hipoteczna dożywotnia:⁸⁴ część nieruchomości jaką można otrzymać w postaci renty ustalona jest tak, aby nawet przy długowieczności pożyczkobiorcy nie przekroczyła ona wartości nieruchomości – dla osoby w wieku 95 lat kredyt może wynosić maksymalnie 70 proc. wartości nieruchomości. Umowa jest zawierana na 10 lat, zaś po upływie tego okresu jest ponownie przeliczana i zawierana na następny 10-letni okres,⁸⁵
- czasowa renta hipoteczna – tutaj okres umowy jest stały (ściśle określony) co daje prawo do znacznie wyższych kwot kredytu – przy 5-letnim okresie jest to 50.000 euro, co przekłada się na miesięczne płatności w wysokości 715 euro.

Drugim znanym produktem jest renta hipoteczna (HomeFlex) oferowana przez Nordea Bank Finland. Jest to swojego rodzaju połączenie kredytu z rachunkiem bieżącym: klient może uzyskać kredyt w wysokości 75 proc. wartości nieruchomości na 10 lat, podczas których opłacane są jedynie odsetki. Po upływie okresu umowy, następuje bądź spłata kredytu, bądź jego następne zaciągnięcie na następny okres.⁸⁶

Trzecia, a zarazem ostatnia na rynku finlandzkim instytucja Mortgage Society of Finland oferuje renty hipoteczne sprzedażowe oraz kredytowe od początku 2003 roku.⁸⁷

Biorąc pod uwagę potencjalnych oferentów rent dożywotnich (w modelu pożyczkowym), jak to zostało potwierdzone w ostatnim badaniu Komisji Europejskiej dotyczącej udzielania pożyczek hipotecznych przez instytucje nie będące bankami, stwierdza się, że instytucje te udzielając pożyczek nie muszą podlegać rejestracji oraz procesowi licencyjnemu pod warunkiem, że nie przyjmują one depozytów lub innych zwrotnych funduszy płaconych przez osoby fizyczne lub prawne.⁸⁸ Oznacza to, że również i zakłady ubezpieczeń mogłyby teoretycznie być oferentami rent hipotecznych, lecz praktyka taka w Finlandii nie jest obserwowana.

Rynek rent hipotecznych w Finlandii jest rynkiem młodym, zatem instytucje mogą nie być świadome znaczenia ryzyka długowieczności, lecz sposób konstrukcji produktów może częściowo je przed nim chronić. Z drugiej strony wpisanie gwarancji odnawiania umowy na kolejny okres (w przypadku dożycia kredytobiorcy do końca okresu) może spowodować znaczną ekspozycję kredytodawców na ryzyko długowieczności.

84. Jednakże z punktu widzenia konstrukcji umowy jest to raczej długoterminowy kredyt z kapitalizacją odsetek oraz/lub odnawialnością.

85. Limit pożyczki na pierwsze 10 lat wynosi ok. 12 300 euro, co daje miesięczne płatności w wysokości ok. 75 euro.

86. Ciekawe jest to, że w przypadku wcześniejszej spłaty kredytu nie są pobierane żadne opłaty.

87. Mortgage Society of Finland, Annual Report 2003, s. 3 http://www.hypo.fi/files/Annual_reports/Hypo_2003_EN.pdf.

88. Patrz: London Economics, Study on the role and regulation of non-credit institutions in EU mortgage markets, 2008 (http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/non_banks_report_en.pdf).

3.1.10 Szwecja

Szwedzki rynek rent hipotecznych jest najmniejszym z analizowanych rynków. Działa na nim (od 2005 roku) tylko jedna instytucja oferująca produkty – Svenska Hypotekspension. Są one przykładem rent hipotecznych pożyczkowych.⁸⁹

Produkt oferowany jest osobom w wieku 60 lat i więcej (można „uwolnić” 15 proc. wartości nieruchomości, zaś w przypadku wieku 90 można otrzymać 45 proc. wartości nieruchomości).⁹⁰ Ciekawym rozwiązaniem, niedostępnym na żadnym z analizowanych dotychczas rynków, jest możliwość wyboru oprócz wypłaty jednorazowej, płatności w formie miesięcznej (lub rocznej) 10-letniej renty dożywotniej (rozwiązanie ubezpieczeniowe). W tym drugim wariantcie, w przypadku dożycia do końca okresu płatności renty, kredytobiorca kontynuuje zamieszkanie w nieruchomości lecz bez otrzymywania dodatkowych płatności.

Aby oferować renty hipoteczne w Szwecji potrzebne jest uzyskanie licencji ze szwedzkiego urzędu nadzoru (szw. *Finansinspektionen*).

W Szwecji działa tylko jedna instytucja oferująca produkty tego typu: *Svenska Hypotekspension*. W informacji prasowej ogłoszonej w dniu 3 września 2010 r. firma ogłosiła chęć pozyskania środków finansowych z sekurytyzacji - przygotowała, za pośrednictwem spółki celowej ofertę emisji weksli zabezpieczonych hipoteką o wartości 900,000,000 koron.⁹¹

3.2 Rynki pozaeuropejskie

3.2.1 Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone, z prawie 115 tys. zawartych umów,⁹² są największym rynkiem *reverse mortgage* na świecie. Funkcjonuje na nim wiele produktów, jednakże najbardziej popularnym, obejmującym 90 proc. umów oraz posiadającym gwarancje państwa jest HECM (ang. *Home Equity Conversion Mortgage*). Program gwarantuje nie tylko wywiązanie się pożyczkodawcy z dokonywania odpowiednich wypłat na rzecz pożyczkobiorcy lecz również nakłada ograniczenia na wysokość opłat wstępnych. Równocześnie HECM gwarantuje, iż pożyczkodawca otrzyma zwrot pożyczki (do maksymalnej wartości kredytu), lecz górną granicą płatności ponoszonych przez pożyczkobiorcę będzie wartość nieruchomości. Z tego względu program jest postrzegany jako korzystny dla obu stron umowy.

89. Renty pożyczkowe są oferowane przez instytucje, natomiast obok nich istnieją renty sprzedażowe lecz są one zawierane jedynie pomiędzy osobami fizycznymi (członkami rodziny).

90. <http://www.hypotekspension.se>.

91. Swedish securitisation with new structure by Svensk Hypotekspension, http://www.shpfond1.se/www/press/20100903_001_en.asp.

92. Dane za rok 2009, <http://www.hud.gov/offices/hsg/rmra/oe/rpts/hecm/hecmmenu.cfm>.

Administracja programu jest powierzona Amerykańskiemu Departamentowi Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast (ang. *United States Department of Housing and Urban Development*, HUD). Aby móc oferować odwróconą hipotekę instytucja musi posiadać zgodę HUD na prowadzenie działalności. Poszczególne stany definiują jakie instytucje mogą ubiegać się o licencję np. Code of Laws w South Carolina są to banki, business as a bank, savings institution, or credit union⁹³, zaś w Massachusetts General Code wskazuje jedynie banki jako instytucje uprawnione do udzielania odwróconych hipotek⁹⁴.

Aby być objętym gwarancjami HUD program musi posiadać następujące charakterystyki:

- minimalny wiek wstępu wynosi 62 lata,
- nieruchomość jest głównym miejscem zamieszkania kredytobiorcy,
- nieruchomość nie jest obciążona żadnymi dodatkowymi zobowiązaniami,
- kredytobiorca musi odbyć konsultację w zakresie produktu u niezależnego, licencjonowanego przez HUD, konsultanta finansowego⁹⁵,
- oferować świadczenia w formie miesięcznej renty (terminowej lub dożywotniej) oraz/lub linii kredytowej,
- wartość kredytu nie przekracza 625,500 USD,⁹⁶
- opłata wstępna nie może być wyższa niż 2,500 USD dla nieruchomości wartej mniej niż 125,000 USD, jeżeli nieruchomość jest warta więcej niż 125,000 USD, opłata wstępna za wartość do 200,000 USD nie może być wyższa niż 2 proc., zaś za wartość przekraczającą limit 200,000 USD opłata wstępna nie może być wyższa niż 1 proc. łączny limit na opłatę wstępną wynosi 6,000 USD,
- opłaty administracyjne nie mogą wynosić więcej niż 30 USD miesięcznie – gdy stosowana jest roczna stopa procentowa oraz 35 USD miesięcznie – gdy stosowana jest stopa miesięczna.

Ubezpieczeniowe rozwiązanie istnieje tutaj jedynie po stronie HUD, ponieważ do wszystkich kosztów związanych z odwróconą hipoteką dołączane są również koszty ubezpieczenia od przekroczenia przez pożyczkę wartości nieruchomości. Zatem zarówno ryzyko długowieczności, jak i ryzyko nienależytej dbałości o nieruchomość, przerzucone jest na państwo. Składka za to ubezpieczenie stanowi największy miesięczny koszt obsługi programu – wynosi ona jednorazowo 2 proc. wartości nieruchomości płatnej w chwili podpisania umowy oraz 0,5 proc. rocznie do końca jej trwania.⁹⁷

93. <http://www.scstatehouse.gov/code/t29c004.htm>.

94. <http://www.malegislature.gov/Laws/GeneralLaws/PartI/TitleXXII/Chapter167E/Section7>.

95. Niezbędne jest przedstawienie oświadczenia.

96. Limit ten jest corocznie zwiększany.

97. What is the Purpose of Reverse Mortgage Insurance?, <http://www.reversemortgage.net/what-is-the-purpose-of-reverse-mortgage-insurance/>.

3.2.2 Australia

Australia, obok Stanów Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii, jest jednym z największych rynków odwróconej hipoteki na świecie. Na koniec czerwca 2009 r. rynek ten był szacowany na 38 tysięcy umów o łącznej wartości 2,6 miliarda dolarów.⁹⁸

Oferowane są zarówno umowy typu sprzedażowego,⁹⁹ jak i umowy typu pożyczkowego, przy czym te drugie zyskują coraz bardziej na znaczeniu. Produkty oferowane są najczęściej osobom pow. 55 roku życia (aczkolwiek w niektórych wiek wstępu wynosi 62 lata), „uwolnieniu” zaś podlega od 20 proc. do 40 proc. wartości nieruchomości w przypadku umowy typu pożyczkowego oraz 35-60 proc. w przypadku umowy typu sprzedażowego.

Ciekawym rozwiązaniem funkcjonującym w Australii jest system pożyczek emerytalnych (ang. *pension loan scheme*) oferowanych przez rząd. Jeżeli osoba osiągnęła wiek emerytalny, lecz nie ma prawa do emerytury w pełnym wymiarze, może otrzymać pożyczkę emerytalną spłaconą po jej śmierci ze środków pochodzących ze sprzedaży nieruchomości. Pożyczka ta jest wypłacana w formie dwutygodniowej renty dożywotniej. Jednakże ze względu na niskie zainteresowanie emerytów, rozwiązanie to wydaje się być mniej korzystne w stosunku do umowy komercyjnej.

Umowy typu pożyczkowego zawierane są na podstawie ustawy o ochronie konsumentów kredytów (ang., *Uniform Consumer Credit Code, UCCC*), która jednakże nie zawiera odrębnych zapisów związanych z odwróconą hipoteką. Produkty te oferowane są na bazie klasycznych umów kredytowych.¹⁰⁰ Co więcej, jeżeli środki pozyskane z odwróconej hipoteki są przeznaczone na cele inwestycyjne lub biznesowe, zapisy UCCC przestają być obowiązujące, a tym samym wówczas ochrona konsumenta jest w dużej mierze ograniczona.

Izbą zrzeszającą instytucje oferujące odwrócone hipoteki jest *Senior Australians Equity Release Association of Lenders (SEQUAL)*¹⁰¹, której celem jest dbałość o rynek. Wszystkie instytucje zrzeszone w izbie są sygnatariuszami kodeksu dobrych praktyk. Izba zrzesza obecnie 10 instytucji¹⁰² (przed kryzysem finansowym było ich 16)¹⁰³, które są albo bankami¹⁰⁴, lecz każdy z nich stanowi część grupy finansowej, w której występuje zakład ubezpieczeń, zaś produkty ubezpieczeniowe stanowią część oferty banku (np. St George¹⁰⁵, Suncorp¹⁰⁶ czy Bankwest¹⁰⁷), albo spółka-

98. Deloitte SEQUAL Reverse Mortgage Study, [http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20\\$2%206%20june%2009%85.pdf](http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20$2%206%20june%2009%85.pdf).

99. Obecnie na rynku działa tylko jedna instytucja oferująca produkty tego typu – sprzedaż jest objęta część nieruchomości (tytuł własności nadal należy do sprzedającego), na pozostałą część właściciel otrzymuje kredyt hipoteczny. Druga, *Money for Living*, okazała się być niewypłacalna (nie miała wystarczających środków na wypłatę miesięcznych rent). Z tego powodu 117 nieruchomości objętych programem zostało sprzedanych kolejnym inwestorom, lecz niestety niektórzy z nich nie są w stanie dokonywać płatności. Obecnie toczy się postępowanie sądowe wobec *Money for Living (Equity Release Product, Australian Securities and Investment Commission, ASIC Raport 51, listopad 2005, s.18; http://www.asic.gov.au/asic/pdflib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/\$file/Equity_release_report.pdf)*.

100. *Equity Release Product*, op. cit., s. 5.

101. Informacje pozyskane na stronie: <http://www.sequal.com.au>.

102. Z czego jedna – Over Fifty Group (OFG) w lipcu 2008 roku zawiesiła sprzedaż produktu. Jako przyczynę podano, że wydatki związane z odwróconą hipoteką przekroczyły 230 milionów dolarów, co jest znacznie poniżej opłacalności produktu. Ponadto stwierdzono, iż produkt taki powinien być oferowany przez duże instytucje takie jak banki lub kasy mieszkaniowe (ang. *building society*) (<http://www.overfifty.com.au/assets/Downloads/Company-Announcements/2008/CA227-Suspension-of-Reverse-Mortgage-Loan-Origination-15.07.2008.pdf>).

103. M. Pokrajac, Concerns over equity release product design regulation, *Money Management*, 22 Października 2010, <http://www.money-management.com.au/news/concerns-over-equity-release-product-design-regula>.

104. Wyjątkiem jest Police & Nurses Mutual Banking, które jest bankiem spółdzielczym <http://www.pncs.com.au/About-Us/index.html>.

105. <http://www.stgeorge.com.au/about-us>.

106. <http://www.suncorpbank.com.au/personal/home-loans>.

107. http://www.bankwest.com.au/About_Us.

mi celowymi (najczęściej kasami mieszkaniowymi), których właścicielami są banki. Z kolei badanie przeprowadzone przez SEQUAL i Deloitte w 2009 roku wskazuje, że produkty typu pożyczkowego oferowane są przez 15 podmiotów, lecz również nie wymienia wśród nich zakładów ubezpieczeń.¹⁰⁸

Z kolei zrzeszenie pośredników finansowych (*Mortgage & Finance Association of Australia*, MFAA) wydało w roku 2007 kodeks dobrych praktych dla osób pośredniczących w zawieraniu umów, lecz mimo to nadal bardzo często dochodzi do zawierania umów na bazie złego wyobrażenia o produkcie (ang. *misseling*).¹⁰⁹

Jak już wspomniano w Australii nie funkcjonuje odrębne prawo dotyczące odwróconej hipoteki, aczkolwiek, ze względu na duże obawy Australijczyków¹¹⁰ wynikające z wcześniejszych doświadczeń, coraz większą uwagę zwraca się na konieczność stworzenia nowych zapisów w celu ochrony konsumentów. Zapisy związane z informacjami na temat produktu oraz obowiązek¹¹¹ zawierania zapisu ograniczającego wysokość spłat do wartości nieruchomości (ang. *no negative equity guarantee*) mają być wprowadzone jako część pakietu chroniącego osoby przystępujące do umowy.¹¹²

Jeżeli wartość odwróconego kredytu przekracza 40 tysięcy dolarów i nie zostanie ona szybko wydana (wakacje, samochód, remont mieszkania, obligacje mieszkaniowe (ang. *accomodation bonds*)¹¹³), nadwyżka w stosunku do tej kwoty traktowana jest jako inwestycja finansowa i brana pod uwagę przy określaniu wysokości świadczeń emerytalnych oraz weryfikacji uprawnień do świadczeń z systemu pomocy społecznej.¹¹⁴

108. [http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20\\$2%206%20june%2009%85.pdf](http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20$2%206%20june%2009%85.pdf).

109. A. Faherty, Reverse mortgages: badly judged or just misunderstood, *Money Management*, 3 września 2010, <http://www.moneymanagement.com.au/news/reverse-mortgages-badly-judged-or-just-misundersto>.

110. Na temat postaw wobec odwróconej hipoteki patrz: D. Olsberg, M. Winters, *Ageing in place: intergenerational and intrafamilial housing transfers and shifts in later life*, Australian Housing and Urban Research Institute, October 2005, s. 86-87.

111. Do tej pory niektóre instytucje informację o górnym ograniczeniu kredytu umieszczały jedynie w ulotce reklamowej, lecz nie potwierdzały jej w umowie (na wniosek nadzoru wszystkie umowy zawarte na bazie takich informacji reklamowych dawały gwarancję również i tego limitu). Jednakże bardzo często instytucje wpisują warunek: jeżeli umowa zostanie zakończona na skutek niedotrzymania warunków przez mieszkańca (brak dbałości o nieruchomość, brak ubezpieczenia, zameldowanie innych osób), wówczas wymagana jest spłata całości kredytu, nawet jeżeli przekracza on wartość nieruchomości.

112. M. Pokrajac, Concerns over equity release product design regulation, *Money Management*, 22 Października 2010, <http://www.moneymanagement.com.au/news/concerns-over-equity-release-product-design-regula>.

113. Obligacja mieszkaniowa jest obowiązkową opłatą w przypadku przeprowadzenia się do instytucji świadczącej stacjonarną opiekę długoterminową (np. domy pomocy społecznej). Opłata jest swego rodzaju rezerwacją miejsca tj. w przypadku niewykorzystania jest zwracana płatjącemu.

114. *Equity Release Product*, Australian Securities and Investment Commission, ASIC Raport 51, listopad 2005, s. 31; [http://www.asic.gov.au/asic/pdf/lib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/\\$file/Equity_release_report.pdf](http://www.asic.gov.au/asic/pdf/lib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/$file/Equity_release_report.pdf).

IV. WNIOSKI I REKOMENDACJE

Podsumowując przeprowadzone analizy należy stwierdzić, iż odwrócona hipoteka nie jest (i raczej nie będzie) produktem powszechnym. Obecnie, nawet na największych rynkach, udział odwróconych hipotek w rynku kredytów hipotecznych wynosi mniej niż 5 proc. W ofercie dominują instytucje z sektora bankowego (banki, kasy oszczędnościowe itd.). Biorąc pod uwagę uwarunkowania prawne tylko na jednym (tj. w Wielkiej Brytanii) z 3 największych rynków odwróconych hipotek na świecie (USA, Australia, Wielka Brytania) zakłady ubezpieczeń mają prawną możliwość ujęcia tego produktu w swojej ofercie. Prawne możliwości aktywnej partycypacji zakładów ubezpieczeń w odwróconych hipotekach występują również na kilku mniejszych rynkach europejskich, jednakże oferta ta jest raczej marginalna.

Prawdopodobnie przyczyną dla której zakłady ubezpieczeń nie podejmują się samodzielnego oferowania odwróconych hipotek jest problem płynności finansowej. Innymi słowy powstaje pytanie skąd wziąć środki na wypłatę świadczeń? Zakład ubezpieczeń działa w środowisku odwróconego cyklu produkcyjnego, zatem oferowanie odwróconej hipoteki byłoby dla niego nie tylko nową aktywnością, ale również mogłoby naruszyć bezpieczeństwo ubezpieczających (w przypadku gdy świadczenia finansowane byłyby ze składek). Z drugiej strony uzależnianie finansowania jedynie od sekrurytyzacji może być zbyt ryzykowne. Potwierdzeniem tej tezy wydają się być działania brytyjskiego FSA nakładającego na ubezpieczyciela obowiązek powołania spółki celowej.

Jak już wspomniano, wydaje się, że odwrócona hipoteka również i w przyszłości nie będzie produktem masowym. Chyba najważniejszym czynnikiem ograniczającym są uwarunkowania kulturowe, które skłaniają do pozostawienia "domu rodzinnego rodzinie" (niezależnie od sytuacji). Dobrym przykładem może być tutaj Grecja, gdzie do roku 1983 obowiązywało prawo stanowiące, że córki (najstarsze) po zamążpójściu pozostawały w domu rodzinnym. I mimo iż prawo to zostało zniesione, takie zachowania związane z posagiem w formie nieruchomości są kulturowane do dziś. Z drugiej strony mobilność i wynikające z tego problemy z utrzymaniem więzi rodzinnych mogą sprawić, iż grupą docelową odwróconej hipoteki nie będą jedynie osoby bezdzietne.

Drugim ważnym czynnikiem wpływającym na popularność odwróconych hipotek jest sam zasób mieszkaniowy. Jeżeli produkt ten miałby być dedykowany osobom samotnym o niewystarczającym miesięcznym dochodzie lecz równocześnie posiadających nieruchomość o znacznej wartości (pamiętajmy, że tylko część nieruchomości podlega „uwolnieniu”) może okazać się, że docelowa grupa klientów ulega znacznemu zawężeniu. Badania brytyjskie dowodzą, iż wartość nieruchomości posiadanej przez pary była znacznie wyższa niż w przypadku osób samotnych. Co więcej 40 proc. samotnych osób nie posiadało żadnego tytułu własności do nieruchomości. Równocześnie wskazano na istnienie związku pomiędzy wartością nieruchomości a możliwością wykonywania codziennych czynności – im więcej ograniczeń tym mniejsza wartość nieruchomości.¹¹⁵

115. P. Williams, *Please release me! A review of the equity release market in the UK, its potential and consumer expectations*, Council of Mortgage Lenders, 2008, s. 13.

Skomplikowanie produktu sprawia, że potencjalni klienci czują się niepewnie. Wydaje im się, że odwrócona hipoteka jest produktem dobrym jedynie w teorii. Natomiast w praktyce pojawiają się nieuświadomiane problemy. Przyczyną takiego stanu rzeczy mogą być niekorzystne artykuły prasowe, które istotnie wpływają na ryzyko reputacyjne instytucji oferującej odwróconą hipotekę. Dodatkowo pojawiają się opinie typu „Żadnych kredytów! Wystarczy, że dom sponałem przez 20 lat.” Z tego względu niezmiernie ważna jest odpowiednia (wykwalifikowana) sieć sprzedawców oraz doradców w zakresie odwróconych hipotek. W Hiszpanii są to ściśle wyspecjalizowane osoby, w Stanach Zjednoczonych istnieje obowiązek rozmowy z niezależnym konsultantem, w Wielkiej Brytanii ściśle określone są kolejne etapy sprzedaży produktu oraz informacje jakie powinny w ramach nich być przekazane klientowi. Wszystko po to by ograniczyć późniejsze rozczarowania i skargi związane bądź z niezrozumieniem produktu, bądź z odmiennymi oczekiwaniami względem niego. Szczególnie ważne wydaje się to w przypadku Polski, gdzie doświadczenia związane z tzw. „misselingiem” ubezpieczeń zabezpieczających umowy kredytu (kredyt hipoteczny bądź konsumpcyjny) czy też tzw. polisolokaty wskazują na znaczne ograniczenia w umiejętności wyjaśniania mechanizmów oraz produktów ubezpieczeniowych przez pracowników banku.¹¹⁶

Niezmiernie trudno jest wskazać, który z omawianych rynków mógłby stać się benchmarkiem dla rynku odwróconych hipotek w Polsce. Wynika to zarówno z faktu, iż na żadnym z analizowanych rynków produkt nie odniósł spektakularnego sukcesu, jak również z różnic występujących w uwarunkowaniach prawnych funkcjonujących na poszczególnych rynkach.

Z tego względu, wprowadzając odwróconą hipotekę w Polsce, należałoby wykorzystać hybrydowo doświadczenia innych krajów. Na wszystkich rynkach podkreśla się rolę, omawianej już, odpowiedniej informacji. Swego rodzaju „nieodwracalność” odwróconej hipoteki sprawia, iż niezbędna staje się rzetelna, zrozumiała dla klienta oraz pełna¹¹⁷ informacja o produkcie. Ponieważ oferta przede wszystkim kierowana będzie do osób starszych, doradca finansowy dedykowany dla renty hipotecznej powinien charakteryzować się dużą cierpliwością oraz powolnością wypowiedzi. Ponadto podobnie jak w Stanach Zjednoczonych podpisanie umowy renty hipotecznej powinno mieć miejsce dopiero przy drugim spotkaniu z pośrednikiem, po upływie przynajmniej 2 tygodni od poprzedniego. Taki odstęp czasowy da potencjalnym klientom możliwość przemyślenia oferty oraz zgromadzenia dodatkowych pytań, co sprawi, że wiedza o produkcie będzie pełniejsza oraz wpłynie na zmniejszenie liczby potencjalnych „lapsów”. Bardzo dobrą praktyką jest, „specjalizacja” pośredników (stosowana w Hiszpanii) oraz wymaganie od świadczeniodawców (stosowane w Wielkiej Brytanii) przekazywania jednakowego zestawu informacji, co ułatwia porównywanie ofert.

Wprowadzając regulacje dotyczące odwróconej hipoteki należy zastanowić się nad rolą jaką ten produkt miałby odegrać w polityce społecznej państwa. Chęć, czy też potrzeba, wykorzystania aktywów zamrożonych w nieru-

116. Bank odgrywa jedynie rolę „pośrednika” (nawet jeżeli jest stroną umowy), zaś w ocenie ubezpieczonego często jest postrzegany jako instytucja reprezentująca jego interesy (wynika to zarówno z zaufania do banków jak również z zachowań pracowników w procesie sprzedaży). Z tego względu winą za niezrozumienie (niedostateczne jej poznanie) zakresu ochrony najczęściej obarcza się zakład ubezpieczeń, co w następnym kroku przekłada się na jego reputację. W przypadku odwróconej hipoteki ryzyko takiego działania wydaje się być nawet większe (doświadczenia własne autorki jako eksperta w Biurze Rzecznika Ubezpieczonych).

117. W rozumieniu przewidzienia wszystkich możliwych konsekwencji zachowania klienta.

chomości wynika bądź (1) z ogólnego spadku zasobności członków gospodarstwa domowego wynikającego z niskiej stopy zastąpienia uzyskanej w systemie emerytalnym, (2) z braku wystarczających środków finansowych na pokrycie kosztów opieki długoterminowej, których konieczność ponoszenia wynika z ograniczonych możliwości opiekuńczych rodziny (brak możliwości sprawowania nieformalnej opieki długoterminowej nad starym właścicielem nieruchomości)¹¹⁸, (3) z konieczności poniesienia jednorazowego znacznego wydatku (np. koszt remontu domu czy koszt operacji). Równocześnie, co wynika z doświadczeń amerykańskich, bardzo często środki otrzymane z odwróconej hipoteki wykorzystywane są na spłatę dotychczasowego zadłużenia. Dzięki temu miesięczne obciążenia gospodarstwa domowego są zmniejszane, lecz równocześnie gospodarstwo domowe nie posiada już żadnych dodatkowych znacznych aktywów, które mogłyby być wykorzystane w sytuacji dramatycznej (np. poważna choroba skutkująca koniecznością pokrycia kosztów leczenia czy rehabilitacji, śmierć jednego z małżonków skutkująca obniżeniem się standardu życia pozostałego małżonka).

Analizując powyższe można stwierdzić iż prawdopodobnie pierwsze dwie przyczyny rezygnacji z części wartości nieruchomości będą przeważać w przypadku polskich emerytów. Prognozowana zmniejszona stopa zastąpienia, jak również ograniczenie możliwości pozyskania świadczeń zdrowotnych czy pielęgnacyjnych finansowanych ze środków publicznych, wskazują na stopniowe pojawianie się popytu na produkty z wypłatami regularnymi, dożywotnimi, które są charakterystyczne dla produktów ubezpieczeniowych. Istnieje bowiem znaczne ryzyko, iż wypłata środków w formie jednorazowej spowoduje nieefektywne, z punktu widzenia zabezpieczenia ryzyk gospodarstwa domowego, ich wykorzystanie. Z tego względu kluczowe jest wprowadzenie zachęt dla nabycia produktów ze świadczeniami dożywotnimi. Ponieważ istnieją przyczyny, wymienione powyżej, dla których wypłata jednorazowa jest zasadna, wprowadzenie preferencji dla wypłat regularnych stymulowałoby rozwój tego typu produktów, a nie narzucało ich konieczność. Przykładowo, aby uzyskać w Stanach Zjednoczonych prawo do świadczeń finansowanych z systemu Medicaid, osoba musi posiadać majątek nie więcej niż ściśle zdefiniowane minimum, lecz w przypadku gdy ma ona wykupione ubezpieczenie pielęgnacyjne, minimum to jest zwiększane o wartość polisy (tj. o łączną sumę świadczeń jakie może otrzymać z prywatnego ubezpieczenia). Tym samym państwo „nagradza” osoby, które poprzez własną inicjatywę zmniejszają jego zobowiązania.

Powyższe wnioski prowadzą do następujących rekomendacji dla Polski:

- (1) Celem odwróconej hipoteki jest dostarczenie dodatkowych środków na starość. Biorąc pod uwagę prognozowane drastyczne obniżenie stopy zastąpienia w publicznym systemie emerytalnym pojawi się popyt na produkty tego typu nie tylko wśród osób bezdzietnych. Jednakże jeżeli celem będzie podwyższenie stopy zastąpienia należałoby, wzorem Hiszpanii, przemyśleć możliwość wprowadzenia zachęt fiskalnych na świadczenia wypłacane w formie ubezpieczeniowej renty dożywotniej (wypłacanej i zarządzanej przez zakłady ubezpie-

118. Należy pamiętać, iż pierwszym źródłem świadczeń opiekuńczych jest małżonek, następnie zaś dzieci, a w następnej kolejności dalsza rodzina i przyjaciele (więcej na temat determinant opieki długoterminowej patrz: B. Więckowska, Demograficzne oraz socjologiczne determinanty popytu na formalną opiekę długoterminową dla niedołączonych osób starszych, [w:] Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek, W. Ronka-Chmielowiec, K. Jajuga (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Tom II, Wrocław 2004.

czeń) – pamiętajmy, że to właśnie oferta ubezpieczeniowa stanowi o konkurencyjności tego produktu w Hiszpanii. Choć w Europie spotyka się pewne konstrukcje, gdzie (a) umowa, mimo iż jest terminowa podlega kontynuacji na kolejny okres osiągając tym samym status umowy dożywotniej lub też (b) jest zawierana na niezmiernie długi okres np. osoba w wieku 70 lat na okres 60 lat,¹¹⁹ to dotyczą one głównie okresu umowy odwróconej hipoteki a nie zaś okresu wypłat.

- (2) Dodatkowa emerytura nie jest jedynym regularnym świadczeniem finansowanym z odwróconej hipoteki. Na rynku amerykańskim bardzo często część miesięcznego świadczenia jest przekazywana zakładowi ubezpieczeń jako składka na ubezpieczenie pielęgnacyjne. Badania przeprowadzone na tym rynku potwierdzają tezę, iż świadczenia z odwróconej hipoteki nie są wystarczające, aby pokryć koszty opieki długoterminowej w przyszłości, lecz są znacznie wyższe niż składka na prywatne ubezpieczenie pielęgnacyjne. Biorąc pod uwagę problemy finansowe sektora opieki długoterminowej należałoby przemyśleć wprowadzenie zachęt dla produktu ubezpieczeniowego tego typu,
- (3) Równocześnie, aby nie spowodować zachowań obserwowanych w Austrii, nie należy ujmować otrzymywanych miesięcznych płatności z tytułu odwróconej hipoteki jako dochodu wpływającego na uprawnienia do emerytury minimalnej. Można natomiast rozważyć uwzględnianie tego dochodu przy weryfikacji uprawnień do świadczeń z systemu pomocy społecznej,
- (4) Decydując się na wprowadzenie oferty odwróconej hipoteki należy pamiętać o nałożeniu obowiązku precyzyjnego informowania o produkcie. Warto również rozważyć konieczność odbycia, przed podpisaniem umowy, niezależnej konsultacji, ponieważ jak pokazują rynki rozwinięte ryzyko reputacyjne jest niezmiernie duże, zaś stworzenie precyzyjnych zapisów prawnych oraz ich egzekwowanie jest niezmiernie trudne,
- (5) Zakłady ubezpieczeń jako samodzielne instytucje oferujące odwróconą hipotekę występują niezmiernie rzadko. Przyczyną tego są bądź to zapisy prawne bądź ograniczenia finansowe – nawet jeżeli założyć, iż zakłady ubezpieczeń posiadają wystarczającą wiedzę na temat zarządzania ryzykiem długowieczności oraz inwestowania w nieruchomości, istnieje znaczące ryzyko utraty płynności – wypłata świadczeń z odwróconej hipoteki nie powinna być finansowana z bieżących składek. Zatem zasadnym staje się wyodrębnienie, dla potrzeb odwróconej hipoteki, spółki celowej, dzięki której rozdzielone zostanie finansowanie produktów, przy zachowaniu kontroli nad procesem sprzedaży oraz rodzajami dostępnych świadczeń (co jest znacznie ograniczone przy bankowym kanale sprzedaży).

Obserwując inne rynki można stwierdzić, iż pojawienie się oferty odwróconej hipoteki typu pożyczkowego w Polsce jest niemalże pewne. Prace w zakresie harmonizacji rynków finansowych w celu zagwarantowania swobodnego przepływu osób, towarów i usług doprowadzą do pojawienia się na naszym rynku podmiotów z zagranicy. Dlatego też, aby zapewnić konkurencyjność naszego sektora finansowego prace nad odwróconą hipoteką należy podjąć jak najszybciej.

¹¹⁹. Cierpi na tym konkurencyjność wypłat, albowiem przy określaniu ich wysokości uwzględnia się długość kontraktu.

V. BIBLIOGRAFIA

- A French revival of home-equity deals, the Wall Street Journal, 20 marca 2009.
- Baxter L., Bennett J., *Building confidence in the equity release market*, Council of Mortgage Lenders, kwiecień 2006.
- Berrueta D. B., *Sistemas de cofinanciación de la dependencia: Serugo privado frente a hipoteca-inversa*, 2007.
- Deloitte SEQUAL Reverse Mortgage Study.
- Dresdner Bausparkasse, Frankfurter Allgemeine Zeitung (22.10.2000).
- Equity release and the impact on benefits and tax, Council of Mortgage Lenders, 11 kwietnia 2010, <http://www.cml.org.uk/cml/policy/guidance/lifetime>.
- Equity Release Product, Australian Securities and Investment Commission, ASIC Raport 51, listopad 2005.
- Equity Release Report 2005, Equity Release Working Party The Actuarial Profession', Volume 2: Technical Supplement Pricing Considerations, <http://www.actuaries.org.uk/research-and-resources/documents/equity-release-report-2005-volume-2-technical-supplement-pricing-co>.
- Faherty A., *Reverse mortgages: badly judged or just misunderstood*, Money Management, 3 września 2010.
- France and Italy find need for "reverse mortgage" type of products, the Wall Street Journal, 12 maja 2009.
- Hegedüs J., Teller N., *Security aspects of homeownership in Hungary*, Metropolitan Research Institute, Budapest, January 2005.
- Helbrecht I., Geilenkeuser T., Homeownership in Germany: Retirement Strategies of Households in A Tenant Society, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/B9.pdf>.
- Home ownership as wealth over the life cycle European Household Motivation for Residential Assets Current situation and future prospects, <http://www.demhow.bham.ac.uk/reports/A3.pdf>
- Hosty G., *Equity release schemes*, The Actuary, czerwiec 2005.
- [http://www.asic.gov.au/asic/pdflib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/\\$file/Equity_release_report.pdf](http://www.asic.gov.au/asic/pdflib.nsf/LookupByFileName/Equity_release_report.pdf/$file/Equity_release_report.pdf).
- <http://www.cml.org.uk/cml/policy/guidance/lifetime>.
- http://www.conso.net/bases/5_vos_droits/1_conseils/conseil_826_fj248-viager_hypothecaire.pdf.
- <http://www.moneymanagement.com.au/news/concerns-over-equity-release-product-design-regula>.
- <http://www.moneymanagement.com.au/news/reverse-mortgages-badly-judged-or-just-misundersta>.
- http://www.mri.hu/downloads/publications/Security_aspects_of_homeownership_in_Hungary.pdf.
- [http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20\\$2%20%20june%2009%85.pdf](http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20$2%20%20june%2009%85.pdf).
- Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, W. Ronka-Chmielowiec, K. Jajuga (ed.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Tom II, Wrocław 2004.
- Koettl J., Więckowska B., *Polska: Kto będzie świadczyć oraz finansować opiekę nad osobami starszymi w przyszłości? Pogłębiona analiza obecných oraz przyszłych wydatków publicznych na opiekę długoterminową*, Raport Banku Światowego, Warszawa, sierpień 2010.
- Le Prêt Viager Hypothécaire*, Institut national de la consommation, INC Hebdo, No. 1457, 17-23 grudnia 2007.
- London Economics, *Study on the role and regulation of non-credit institutions in EU mortgage markets*, 2008 http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/non_banks_report_en.pdf.
- Martin I., *FSA concerned over equity release impact on insurers*, 4 października 2010.
- Mystery Shopping Exercise*, Briefing Note BN005/2005.
- Mortgage Society of Finland, Annual Report 2003, http://www.hypo.fi/files/Annual_reports/Hypo_2003_EN.pdf.
- Office of Fair Trading, www.oft.gov.uk/news/press/2008/118-08.
- Olsberg D., Winters M., *Ageing in place: intergenerational and intrafamilial housing transfers and shifts in later life*, Australian Housing and Urban Research Institute, October 2005.
- Overton L., *Housing and Finance in Later Life: A study of UK equity release customer*, University of Birmingham, For Age UK, czerwiec 2010.
- Pascual D., *Cuidado con la hipoteca inversa! No es oro todo lo que reluce*, El Economista.es, 30 marca 2007.
- Pawlęga S., Ocena założeń Ministerstwa Finansów do ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2010.
- Pokrajac M., Concerns over equity release product design regulation, Money Management, 22 października 2010.
- Regulating sale and rent back – the full regime*, FSA, wrzesień 2009.
- Reifner U., Clerc-Renaud S., Pérez-Carrillo E. F., Tiffe A., Knobloch M., *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part II: Country Reports*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., 2009.
- Swedish securitization with new structure by Svensk Hypotekspension*, http://www.shpfond1.se/www/press/20100903_001_en.asp.
- The sale of life time mortgage products – mystery shopping results* 2006.
- Więckowska B., Bijak J., *Wpływ zmiany systemowej na wysokość świadczeń emerytalnych w Polsce*, „Problemy Polityki Społecznej” nr 12, 2010.
- Więckowska B., *Demograficzne oraz socjologiczne determinanty popytu na formalną opiekę długoterminową dla niedołączonych osób starszych*, [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, W. Ronka-Chmielowiec, K. Jajuga (ed.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Tom II, Wrocław 2004.
- Więckowska B., Owczarek J., *Ryzyko dopłaty do emerytury minimalnej w nowym systemie emerytalnym w Polsce* [w:] J. Lisowski (red.), *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXIw.*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, w druku.
- Williams P., *Please release me! A review of the equity release market in the UK, its potential and consumer expectations*, Council of Mortgage Lenders, 2008.
- www.eleconomista.es/economia/noticias/191203/03/07/Cuidado-con-la-hipoteca-inversa-No-es-oro-todo-lo-que-reluce.html.
- www.mapfre.com/ccm/content/documents/fundacion/cs-seguro/libros/sistemas-de-cofinanciacion-de-la-dependencia-seguro-privado-frente-a-hipoteca-inversa-115.pdf.

Strony www:

<http://citywire.co.uk/wealth-manager/fsa-concerned-over-equity-release-impact-on-insurers/a436311>.
http://www.bankwest.com.au/About_Us.
http://www.conso.net/bases/5_vos_droits/1_conseils/conseil_826_fj248-viager_hypothecaire.pdf.
http://www.fhb.hu/general/news/bulletins_article.fhb?contentID=920&searchfor=life&searchfor=annuity.
<http://www.fsa.gov.uk/pages/about/media/notes/bn005.shtml>, <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr53.pdf>.
http://www.hodgelifetime.com/ifa_lifetime_mortgage.asp.
<http://www.hypotekspension.se>.
<http://www.overfifty.com.au/assets/Downloads/Company-Announcements/2008/CA227-Suspension-of-Reverse-Mortgage-Loan-Origination-15.07.2008.pdf>.
<http://www.pnc.com.au/About-Us/index.html>.
<http://www.pret-hypothecaire-atipa.fr/pret-hypothecaire/pret-viager-hypothecaire-11.html>.
<http://www.sequal.com.au>.
[http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20\\$2%206%20june%2009%85.pdf](http://www.sequal.com.au/images/Research_Reports/%5C's%20reverse%20mortgage%20market%20reaches%20$2%206%20june%2009%85.pdf).
<http://www.stgeorge.com.au/about-us>.
<http://www.suncorpbank.com.au/personal/home-loans>.
https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/06_01_13_IR013.pdf.
www.db.com/italia/index_en.htm.
www.financialregulator.ie.
www.money-advice.net/media.php?id=3309.

VI. Załącznik 1. WYCIĄG Z KODEKSU KONSUMENTA (fr. *Code de la consommation*) dotyczący renty hipotecznej¹²⁰

Section 1: Définition et champ d'application

Article L314-1

Le prêt viager hypothécaire est un contrat par lequel un établissement de crédit ou un établissement financier consent à une personne physique un prêt sous forme d'un capital ou de versements périodiques, garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation et dont le remboursement-principal et intérêts capitalisés annuellement ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur ou lors de l'aliénation ou du démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué s'ils surviennent avant le décès.

Son régime est déterminé par les dispositions du présent chapitre.

Article L314-2

A peine de nullité, le prêt viager hypothécaire ne peut être destiné à financer les besoins d'une activité professionnelle.

Section 2: Pratiques commerciales

Article L314-3

Toute publicité faite, reçue ou perçue en France qui, quel que soit son support, porte sur une opération de prêt viager hypothécaire défini à l'article L. 314-1, est loyale et informative.

A ce titre, elle doit mentionner:

- 1° L'identité du prêteur, la nature de l'opération proposée, son coût total et le taux effectif global, à l'exclusion de tout autre taux, calculé par tranches de cinq ans, ainsi que les perceptions forfaitaires;
- 2° Les modalités du terme de l'opération proposée.

Elle reproduit les deux premiers alinéas de l'article L. 314-7.

Lorsque la publicité est écrite et quel qu'en soit le support, les informations relatives à la nature de l'opération, aux conditions de détermination du taux effectif global et, s'il s'agit d'un taux promotionnel, à la période durant laquelle ce taux s'applique, doivent figurer dans une taille de caractères au moins aussi importante que celle utilisée pour indiquer toute autre information relative aux caractéristiques du financement et s'inscrire dans le corps principal du texte publicitaire.

120. Stan prawny na 7 stycznia 2011 (http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=0F73391A8917FAA4873A87C9749DE035.tpdjo10v_2?idSectionTA=LEGISCTA000006161880&cidTexte=LEGITEXT000006069565&dateTexte=20110109).

Sont interdites dans toute publicité:

- 1° La mention qu'un prêt peut être octroyé sans élément d'information permettant d'apprécier la situation financière et patrimoniale de l'emprunteur;
- 2° L'indication de la ressource supplémentaire qu'offre le prêt si elle n'est suivie d'une information sur les modalités du terme de l'opération telles que prévues par les articles L. 314-13 et L. 314-14.

L'offre préalable de crédit doit être distincte de tout support ou document publicitaire.

Article L314-4

Une opération de prêt viager hypothécaire ne peut faire l'objet d'un démarchage au sens du septième alinéa de l'article L. 341-1 du code monétaire et financier.

Section 3: Le contrat de crédit

Article L314-5

L'opération de prêt viager hypothécaire est conclue dans les termes d'une offre préalable comportant les mentions suivantes:

- 1° L'identité des parties et la date d'acceptation de l'offre;
- 2° La désignation exacte du bien hypothéqué, conforme aux exigences de la publicité foncière;
- 3° La valeur du bien hypothéqué estimée par un expert choisi par les parties et les frais afférents à l'expertise mis à la charge de l'emprunteur;
- 4° La nature du prêt;
- 5° Les modalités du prêt et, notamment, les dates et les conditions de mise à disposition des fonds;
- 6° En cas de versements échelonnés du capital, l'échéancier des versements périodiques distinguant la part du capital de celle des intérêts accumulés sur ces sommes durant la durée prévisionnelle du prêt et permettant à l'emprunteur de connaître le moment où il aura épuisé l'actif net de son logement;
- 7° Lorsque le capital est versé en une seule fois, un état des intérêts accumulés sur ces sommes durant la durée prévisionnelle du prêt, permettant à l'emprunteur de connaître le moment où il aura épuisé l'actif net de son logement;
- 8° A partir d'exemples représentatifs établis en fonction d'hypothèses relatives, notamment, à la durée du prêt, le coût global du crédit, le taux effectif global défini conformément à l'article L. 313-1 ainsi que, s'il y a lieu, les modalités de l'indexation;
- 9° La durée de validité de l'offre.

L'offre reproduit les dispositions des articles L. 314-6 à L. 314-9 et L. 314-13.

Article L314-6

La remise de l'offre oblige le prêteur à maintenir les conditions qu'elle comporte pendant une durée minimale de trente jours à compter de son émission.

Article L314-7

A peine de nullité du contrat, l'acceptation de l'offre ne peut intervenir que dix jours après sa réception par l'emprunteur. Elle fait alors l'objet d'un acte notarié.

Jusqu'à l'acceptation de l'offre par l'emprunteur, aucun versement sous quelque forme que ce soit ne peut être fait, au titre de l'opération en cause, par le prêteur à l'emprunteur ou pour le compte de celui-ci, ni par l'emprunteur au prêteur.

Jusqu'à cette acceptation, l'emprunteur ne peut, au même titre, faire aucun dépôt, souscrire ou avaliser aucun effet de commerce ou signer aucun chèque. Si une autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal est signée par l'emprunteur, sa validité et sa prise d'effet sont subordonnées à celle du contrat de crédit.

Article L314-8

L'emprunteur doit apporter à l'immeuble hypothéqué tous les soins d'un bon père de famille.

Ainsi qu'il est dit à l'article 1188 du code civil, le débiteur ne peut plus réclamer le bénéfice du terme lorsque par son fait, il a diminué la valeur de la sûreté qu'il avait donnée par le contrat à son créancier.

Le débiteur perd également le bénéfice du terme lorsqu'il change l'affectation du bien hypothéqué ou lorsqu'il refuse au créancier l'accès de l'immeuble hypothéqué pour s'assurer de son bon état d'entretien et de conservation.

Section 4: Plafonnement de la dette

Article L314-9

La dette de l'emprunteur ou de ses ayants droit ne peut jamais excéder la valeur de l'immeuble appréciée lors de l'échéance du terme.

Lorsque le créancier hypothécaire met en jeu sa garantie à l'échéance du terme, si la dette est alors inférieure à la valeur de l'immeuble, la différence entre cette valeur et le montant de la créance est versée, selon le cas, à l'emprunteur ou à ses héritiers.

En cas d'aliénation du bien, la valeur de l'immeuble est égale à la valeur indiquée dans l'acte de cession sous réserve des dispositions de l'article L. 314-14.

Section 5: Remboursement anticipé

Article L314-10

L'emprunteur peut toujours, à son initiative, mettre un terme au contrat de prêt qui lui a été consenti en remboursant la totalité des sommes déjà versées en principal et intérêts.

Si l'emprunteur a opté pour un versement du capital en une seule fois, il peut, à son initiative, rembourser une partie des sommes versées. Toutefois, le prêteur peut refuser un remboursement partiel inférieur à un montant fixé par décret en Conseil d'Etat.

Dans les cas de remboursement prévus aux deux premiers alinéas, le prêteur est en droit d'exiger une indemnité qui ne peut, sans préjudice de l'application de l'article 1152 du code civil, excéder un montant qui, dépendant de la durée du contrat déjà réalisée, est fixée selon des modalités déterminées par décret en Conseil d'Etat.

Article L314-11

Le remboursement anticipé ne peut donner lieu à aucune indemnité ni à aucun coût à la charge de l'emprunteur autres que ceux qui sont mentionnés à l'article L. 314-10.

Article L314-12

L'emprunteur peut, en cas de versements périodiques du capital, demander une suspension ou une modification de l'échéancier des versements. Ces aménagements se font au taux conventionnel défini au contrat principal et donnent lieu à l'établissement d'un nouvel état des versements périodiques et des intérêts accumulés sur ces sommes pour la durée prévisionnelle du prêt restant à courir. La part du capital et celle des intérêts doivent apparaître de manière distincte. Les modifications visant à accélérer les versements peuvent intervenir conformément aux stipulations contractuelles.

Section 6: Terme de l'opération

Article L314-13

Lors du décès de l'emprunteur ou du dernier vivant des co-emprunteurs, les héritiers peuvent payer la dette plafonnée à la valeur de l'immeuble estimée au jour de l'ouverture de la succession. Il est procédé à cette estimation en tant que de besoin par un expert choisi d'un commun accord par le créancier et l'emprunteur ou désigné sur requête.

A défaut et nonobstant les règles applicables en matière d'acceptation sous bénéfice d'inventaire, le créancier hypothécaire peut à son choix:

- poursuivre la saisie et la vente de l'immeuble dans les conditions du droit commun, auquel cas la dette est plafonnée au prix de la vente;
- ou se voir attribuer la propriété de l'immeuble par décision judiciaire ou en vertu d'un pacte comissoire alors même que celui-ci constituait la résidence principale de l'emprunteur.

Le créancier hypothécaire dispose de la même option en cas de succession vacante.

Article L314-14

En cas d'aliénation de l'immeuble par l'emprunteur ou ses héritiers, le projet de cession est notifié au créancier hypothécaire.

En cas de contestation par celui-ci de la valeur de l'immeuble retenue dans l'acte de cession, il est procédé à l'estimation du bien par un expert choisi d'un commun accord par le créancier et l'emprunteur ou désigné sur requête.

Si la valeur de l'immeuble s'avère finalement inférieure à cette estimation, la créance du prêteur est alors plafonnée:

- soit au prix d'adjudication de l'immeuble si le créancier hypothécaire fait procéder à la saisie et à la vente du bien en vertu de son droit de suite;
- soit à la valeur d'expertise de l'immeuble si le créancier hypothécaire demande l'attribution judiciaire du bien ou se prévaut du pacte comissoire par lui conclu.

Les dispositions du présent article s'appliquent également au démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué.

Section 7: Sanctions

Article L314-15

Le fait pour le prêteur d'accorder un prêt viager hypothécaire sans saisir l'emprunteur d'une offre préalable conforme à l'article L. 314-5 ou dans des conditions non conformes aux articles L. 314-6 et L. 314-7 peut entraîner déchéance du droit aux intérêts en totalité ou dans la proportion fixée par le juge.

Article L314-16

Le fait pour le prêteur d'accorder un prêt viager hypothécaire sans saisir l'emprunteur d'une offre préalable conforme à l'article L. 314-5 ou dans des conditions non conformes aux articles L. 314-6 et L. 314-7 est puni d'une amende de 3 750 euros.

La même peine est applicable à l'annonceur pour le compte duquel est diffusée une publicité non conforme aux dispositions de l'article L. 314-3.

Article L314-17

Le fait pour le prêteur de ne pas restituer les sommes dues, en application de l'article L. 314-9, à l'échéance du terme lorsque la dette est inférieure à la valeur de l'immeuble ou de réclamer à l'emprunteur des sommes supérieures à celles dont il est autorisé à demander le versement en application de l'article L. 314-11 est puni d'une amende de 30 000 euros.

Article L314-18

Le non-respect des dispositions de l'article L. 314-4 est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende.

Article L314-19

Les personnes coupables du délit prévu à l'article L. 314-18 encourent également les peines complémentaires suivantes:

- 1° L'interdiction des droits civiques, civils et de famille, suivant les modalités prévues par l'article 131-26 du code pénal;
- 2° L'interdiction, suivant les modalités prévues par l'article 131-27 du code pénal, d'exercer une fonction publique ou d'exercer une activité professionnelle ou sociale dans l'exercice ou à l'occasion de laquelle l'infraction a été commise, pour une durée de cinq ans au plus;
- 3° L'affichage ou la diffusion de la décision prononcée, dans les conditions prévues par l'article 131-35 du code pénal.

Section 8: Textes d'application

Article L314-20

Les modalités d'application des dispositions du présent chapitre sont fixées par décret en Conseil d'Etat.

DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA

Regulación relativa a la hipoteca inversa

1. A los efectos de esta Ley, se entenderá por hipoteca inversa el préstamo o crédito garantizado mediante hipoteca sobre un bien inmueble que constituya la vivienda habitual del solicitante y siempre que cumplan los siguientes requisitos:
 - a. que el solicitante y los beneficiarios que este pueda designar sean personas de edad igual o superior a los 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia,
 - b. que el deudor disponga del importe del préstamo o crédito mediante disposiciones periódicas o únicas,
 - c. que la deuda sólo sea exigible por el acreedor y la garantía ejecutable cuando fallezca el prestatario o, si así se estipula en el contrato, cuando fallezca el último de los beneficiarios,
 - d. que la vivienda hipotecada haya sido tasada y asegurada contra daños de acuerdo con los términos y los requisitos que se establecen en los artículos 7 y 8 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario.
2. Las hipotecas a que se refiere esta disposición sólo podrán ser concedidas por las entidades de crédito y por las entidades aseguradoras autorizadas para operar en España, sin perjuicio de los límites, requisitos o condiciones que, a las entidades aseguradoras, imponga su normativa sectorial.
3. El régimen de transparencia y comercialización de la hipoteca inversa será el establecido por el Ministro de Economía y Hacienda.
4. En el marco del régimen de transparencia y protección de la clientela, las entidades establecidas en el apartado 2 que concedan hipotecas inversas deberán suministrar servicios de asesoramiento independiente a los solicitantes de este producto, teniendo en cuenta la situación financiera del solicitante y los riesgos económicos derivados de la suscripción de este producto. Dicho asesoramiento independiente deberá llevarse a cabo a través de los mecanismos que determine el Ministro de Economía y Hacienda. El Ministro de Economía y Hacienda establecerá las condiciones, forma y requisitos para la realización de estas funciones de asesoramiento.
5. Al fallecimiento del deudor hipotecario sus herederos o, si así se estipula en el contrato, al fallecimiento del último de los beneficiarios, podrán cancelar el préstamo, en el plazo estipulado, abonando al acreedor hipotecario la totalidad de los débitos vencidos, con sus intereses, sin que el acreedor pueda exigir compensación alguna por la cancelación.

121. Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria (http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l41-2007.html).

En caso de que el bien hipotecado haya sido transmitido voluntariamente por el deudor hipotecario, el acreedor podrá declarar el vencimiento anticipado del préstamo o crédito garantizado, salvo que se proceda a la sustitución de la garantía de manera suficiente.

6. Cuando se extinga el préstamo o crédito regulado por esta disposición y los herederos del deudor hipotecario decidan no reembolsar los débitos vencidos, con sus intereses, el acreedor sólo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia. A estos efectos no será de aplicación lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 114 de la Ley Hipotecaria.
7. Estarán exentas de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de actos jurídicos documentados del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados las escrituras públicas que documenten las operaciones de constitución, subrogación, novación modificativa y cancelación.
8. Para el cálculo de los honorarios notariales de las escrituras de constitución, subrogación, novación modificativa y cancelación, se aplicarán los aranceles correspondientes a los *Documentos sin cuantía* previstos en el número 1 del Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el arancel de los Notarios.
9. Para el cálculo de los honorarios registrales de las escrituras de constitución, subrogación, novación modificativa y cancelación, se aplicarán los aranceles correspondientes al número 2, *Inscripciones*, del anexo I del Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el arancel de los Registradores de la Propiedad, tomando como base la cifra del capital pendiente de amortizar, con una reducción del 90 %.
10. Podrán, asimismo, instrumentarse hipotecas inversas sobre cualesquiera otros inmuebles distintos de la vivienda habitual del solicitante. A estas hipotecas inversas no les serán de aplicación los apartados anteriores de esta disposición.
11. En lo no previsto en esta disposición y su normativa de desarrollo, la hipoteca inversa se registrará por lo dispuesto en la legislación que en cada caso resulte aplicable.

DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA

Regulación relativa al seguro de dependencia

1. La cobertura de la dependencia podrá instrumentarse bien a través de un contrato de seguro suscrito con entidades aseguradoras, incluidas las mutualidades de previsión social, o bien a través de un plan de pensiones.
2. La cobertura de la dependencia realizada a través de un contrato de seguro obliga al asegurador, para el caso de que se produzca la situación de dependencia, conforme a lo dispuesto en la normativa reguladora de la promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, y dentro de los términos establecidos en la ley y en el contrato, al cumplimiento de la prestación convenida con la finalidad de atender, total o parcialmente, directa o indirectamente, las consecuencias perjudiciales para el asegurado que se deriven de dicha situación.

El contrato de seguro de dependencia podrá articularse tanto a través de pólizas individuales como colectivas. En defecto de norma expresa que se refiera al seguro de dependencia, resultará de aplicación al mismo la normativa reguladora del contrato de seguro y la de ordenación y supervisión de los seguros privados.

Conforme a lo establecido en el artículo 6 del Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, las entidades aseguradoras deberán contar con la preceptiva autorización administrativa y demás requisitos necesarios para el desarrollo de la actividad aseguradora en España en los ramos de vida o enfermedad.

Para la cobertura de la contingencia de la dependencia por las mutualidades de previsión social resultará de aplicación lo dispuesto por los artículos 64, 65 y 66 del Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, y su normativa reglamentaria de desarrollo.

3. Los planes de pensiones que prevean la cobertura de la contingencia de dependencia deberán recogerlo de manera expresa en sus especificaciones. En todo aquello no expresamente previsto resultará de aplicación el Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, y su normativa de desarrollo.

DISPOSICIÓN ADICIONAL CUARTA

Aseguramiento de rentas futuras por la constitución de una hipoteca inversa

Las disposiciones periódicas que pueda obtener el beneficiario como consecuencia de la constitución de una hipoteca inversa podrán destinarse, total o parcialmente, a la contratación de un plan de previsión asegurado, en los términos y condiciones previstos en el apartado 3 del artículo 51 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio. A estos efectos, se asimilará a la contingencia de jubilación prevista en la letra b del apartado 3 del artículo 51 de la citada Ley 35/2006, la situación de supervivencia del tomador una vez transcurridos diez años desde el abono de la primera prima de dicho plan de previsión asegurado.

La provisión matemática del plan de previsión asegurado no podrá ser objeto de movilización a otro instrumento de previsión social, ni podrán movilizarse a aquél los derechos consolidados o las provisiones matemáticas de otros sistemas de previsión social.



POLSKA IZBA UBEZPIECZEŃ

ul. Wspólna 47/49,
00-684 Warszawa
www.piu.org.pl