

**Analýza existujúcich legislatívnych noriem
upravujúcich fungovanie reverzných hypoték
v zahraničí a skúseností s ich fungovaním**

Úvod

Analýza existujúcich legislatívnych noriem upravujúcich fungovanie reverzných hypoték v zahraničí a skúseností s ich fungovaním (ďalej len „analýza“) bola vypracovaná Ministerstvom financií Slovenskej republiky (ďalej len „MF SR“) a Národnou bankou Slovenska (ďalej len „NBS“) na základe úlohy vyplývajúcej z uznesenia vlády č. 688/2013 k Návrhu Národného programu aktívneho starnutia na roky 2014 - 2020. Podľa Návrhu Národného programu aktívneho starnutia na roky 2014 - 2020 je potrebné analýzu vypracovať do 31.12. 2015 a rozhodnutie o príprave osobitnej legislatívnej normy do 01. 06. 2016.

Cieľom analýzy je poskytnúť súhrnný obraz o trhoch, na ktorých existujú schémy na uvoľňovanie kapitálu z dlhodobého majetku v podobe reverzných hypoték v rámci členských štátov Európskej únie (ďalej len „EÚ“) so špecifickým zreteľom na legislatívnu úpravu, identifikovať riziká, prínosy, prekážky, resp. potrebné oblasti legislatívnej úpravy ako aj vyvolať širšiu medzirezortnú diskusiu. Analýza bola vypracovaná najmä za účelom poskytnutia pracovného podkladu pre prijatie rozhodnutia o ďalšom smerovaní agendy legislatívnej úpravy reverznej hypotéky na území Slovenskej republiky (ďalej len „SR“). V súčasnosti sa v podmienkach SR inštitút reverznej hypotéky neuplatňuje.

Analýza vychádza predovšetkým zo štúdie Inštitútu pre finančné služby v Hamburgu - „Study on Equity Release Schemes in the EU“. Táto štúdia poskytuje ucelený a komplexný pohľad na problematiku schém na uvoľňovanie kapitálu z dlhodobého majetku v rámci EÚ.

1. Situácia na trhu Equity release schemes v zahraničí

1.1. Schémy na uvoľňovanie kapitálu z dlhodobého majetku

Schémy na transformáciu dlhodobého majetku, tzv. *Equity release schemes (ERS)* boli predstavené v USA v 80-tých rokoch v podobe reverzných hypoték. Neskôr sa šírili anglicky hovoriacimi krajinami formou podobných produktov. Vznikli so zámerom umožniť vlastníkom nehnuteľností uvoľniť časť hodnoty nehnuteľnosti premenou na hotovosť, ktorá môže byť v podobe jednorazového alebo pravidelného príjmu a zároveň si zachovať právo na bývanie v danej nehnuteľnosti. Získaná finančná hotovosť môže byť následne využitá na akýkoľvek účel¹ a plniť tak úlohu doplnkového dôchodku.

V členských štátoch EÚ je cca 44 produktov odvodených od ERS modelov, z toho 14 v UK. Z tohto dôvodu hovoríme o spoločných znakoch týchto produktov ako o schéme, ktorá sa vyvinula do dvoch modelov a to:

A. Úverový model - reverzné hypotéky (známe ako Reverse mortgage alebo Lifetime mortgage),

B. Predajný model - navrátenie investičných nákladov na nehnuteľnosť (Home reversion).

Z 27 poskytovateľov týchto produktov, 18 ponúka tzv. úverový model a 5 ponúka predajný model. Z hľadiska podielu na trhu produktov odvodených od ERS modelov sú hlavnými poskytovateľmi banky (40%), ďalej poisťovne (12%) a iní ako napr.: realitní investori, špecializovaní veritelia.

¹ V Rakúsku je takýto príjem možné využiť len za účelom dlhodobej zdravotnej starostlivosti

A. Úverový model

Reverzné hypotéky, známe ako *Reverse mortgage* alebo *Lifetime mortgage* spadajú pod rámec úverového modelu ERS. Tento model umožňuje veriteľovi poskytnúť úver krytý hypotékou na časť hodnoty nehnuteľnosti seniora, výška úveru je zvyčajne maximálne do výšky 50% hodnoty nehnuteľnosti (LTV). Pri určovaní LTV sa berie do úvahy hodnota nehnuteľnosti, vek žiadateľa, úroková miera a môže sa zohľadniť aj zdravotný stav. Úver je možné čerpať ako paušálnu sumu (naraz vyplatenú - lump sum) alebo ako mesačné platby v dohodnutej výške a lehote splatnosti. Podmienkou je minimálny vstupný vek seniora, napr. 55 rokov a osobné vlastníctvo nehnuteľnosti. Doba plnenia (vyplácania mesačného dôchodku) takejto hypotéky je zvyčajne 10 až 15 rokov a jej splatenie je zabezpečené až na konci reverzného hypotekárneho vzťahu, a to z výnosu z predaja nehnuteľnosti po smrti vlastníka alebo, keď nehnuteľnosť zostane neobývaná, resp. nevyužívaná, dlhšie ako je zmluvne vyšpecifikované obdobie. Počas doby trvania produktu senior neplatí žiadne splátky a zostáva vlastníkom nehnuteľnosti, z čoho vyplýva, že záväzok pri správe a údržbe nehnuteľností a všetky náklady s tým spojené nesie stále až do skončenia reverzného hypotekárneho vzťahu senior. Dlh však môže byť splatený aj skôr, resp. bez predaja nehnuteľnosti a to buď majiteľom nehnuteľnosti ešte počas jeho života alebo po smrti jeho dedičmi.

B. Predajný model

Tento model je v základných kritériách podobný úverovému modelu, avšak zásadný rozdiel je vo vzťahu k nehnuteľnosti. Vyskytuje sa pod názvom reverzný plán predaja domu - *home reversion plan*. Keďže ide o predaj nehnuteľnosti formou ERS modelu, k zmene vlastníckeho práva k tejto nehnuteľnosti dochádza na začiatku zmluvného vzťahu. Senior však môže v nehnuteľnosti naďalej doživotne bývať. Poskytovateľ, ktorý je od začiatku vlastníkom nehnuteľnosti si jej hodnotou kryje riziká a náklady spojené s týmto produktom. Správa nehnuteľnosti a udržiavanie jej hodnoty je povinnosťou poskytovateľa (nového vlastníka). Senior tak získava jednorazový alebo pravidelný príjem, väčšinou do výšky maximálne 50% trhovej hodnoty nehnuteľnosti.

1.2. Prehľad trhu s ERS modelmi vo vybraných krajinách EÚ

Táto časť je venovaná prehľadu poskytovania ERS modelov v niektorých krajinách EÚ. V každej z uvedených krajín je viditeľný rozdielny prístup k poskytovaniu ERS modelov. Krajiny s cieľom umožniť ich poskytovanie prijímali osobitnú legislatívu, avšak je potrebné uviesť, že na ich poskytovanie sa nevzťahuje jedna súhrnná legislatíva v podobe jedného zákona.

Veľká Británia

V rámci EÚ je najrozvinutejší trh s modelmi ERS vo Veľkej Británii (VB), kde je najčastejším produktom doživotná hypotéka (*Lifetime mortgage*). Úverový a predajný model ERS je vo VB regulovaný FCA (*Financial Conduct Authority*). Režim regulácie pozostáva z princípov prevádzkovania podnikania (*Mortgage Conduct of Business Sourcebook - MCOB*), ktoré sa venujú oblastiam ako napr. reklama a propagácia, zodpovedné požičiavanie, poplatky, poradenstvo a pod.. Zároveň musí mať poskytovateľ úverového alebo predajného modelu ERS licenciu, to platí aj pre sprostredkovateľov. Reverzná hypotéka je definovaná ako regulovaná zmluva o hypotekárnom úvere, ku ktorej môžu pristúpiť len ľudia spĺňajúci vekovú hranicu, veriteľ si nemôže nárokovať splatenie dlhu pred smrťou, odsťahovaním sa

seniora, predajom založenej nehnuteľnosti alebo inou zmluvne upravenou udalosťou. Kým senior v nehnuteľnosti býva nemôže dôjsť k splatnosti istiny ani úrokov pokiaľ nedôjde k celkovému dobrovoľnému splateniu úveru. Reverzný plán predaja domu je definovaný ako dohoda, kde poskytovateľ plánu kupuje čiastočný alebo celý podiel nehnuteľnosti seniora, ktorý má právo nehnuteľnosť obývať až kým nenastane zmluve stanovená udalosť. Okrem princípov a pravidiel ustanovených FCA na reguláciu daných modelov si poskytovatelia vytvorili spoločný kódex, ktorý stanovil štandardy ochrany spotrebiteľa pod názvom *Safe Home Income Plans (SHIP)*. SHIP bol neskôr inkorporovaný v rámci *Equity Release Council (ERC)*, ktorý združuje väčšinu poskytovateľov. Poskytovatelia sa v ňom zaväzujú garantovať: právo seniora na dožitie pokiaľ nezomrie alebo sa neodstáhuje resp. neprejde do dlhodobej opatery/starostlivosti; že výška dlžnej sumy nikdy nepresiahne hodnotu založenej nehnuteľnosti seniora; že výška úrokovej sadzby bude v prípade reverznej hypotéky fixná alebo ohraničená. Zároveň je pre poskytnutie reverznej hypotéky podmienkou navštívenie nezávislého poradcu, ktorý poskytne seniorovi poradenstvo o samotnom produkte, o dôsledkoch pre seniora a jeho rodinu, ale aj o alternatívnych možnostiach riešenia jeho životnej situácie.

Španielsko

V Španielsku je tiež veľmi vysoko rozvinutý trh s úverovým modelom a na trhu pôsobí veľké množstvo poskytovateľov vrátane veľkých bánk. Reverzné hypotéky definuje zákon 41/2007², ako hypotekárny úver pomocou ktorého vlastník nehnuteľnosti uvoľňuje kapitál, jednorázovo alebo na základe pravidelnej sumy do maximálnej výšky stanovenej percentom hodnoty nehnuteľnosti. Po dosiahnutí tohto percenta, senior prestáva poberať rentu a pokračuje v generovaní úrokov. K vyrovnaniu dlhu väčšinou dochádza po smrti seniora alebo ak dediči splatia dlh. Reverzné hypotéky môžu byť poskytované iba úverovými inštitúciami a poisťovacími spoločnosťami, ktoré na to majú v Španielsku oprávnenie. Podpisujú sa pred notárom a sú zapísané v katastri nehnuteľností.

Írsko

V Írsku umožňuje rast trhu s ERS modelmi prijatá legislatíva, napriek tomu ich neposkytujú banky, ale najmä retailové úverové spoločnosti, ktoré neprijímajú vklady alebo spoločnosti špecializované na predajný model ERS. Z celkového počtu poskytovateľov ERS modelov je však veľké množstvo len sprostredkovateľov. Poskytovatelia oboch modelov ERS musia byť oprávnení zákonom o centrálnej banke (*Central Bank Act*). Reverzné hypotéky sú definované v kódexe o ochrane spotrebiteľa (*Consumer protection code*)³, niektoré ustanovenia tohto kódexu sa vzťahujú aj na predajný model ERS. Ten je legislatívne upravený v zákone o centrálnej banke v znení neskorších úprav nasledovne:

Dohoda o reverznom predaji domu, znamená dohodu medzi predajcom a spoločnosťou špecializovanou na predajný model ERS, ktorá stanovuje:

- a) Prevod nehnuteľnosti, ktorá je miestom trvalého pobytu predávajúceho alebo jeho závislých rodinných príslušníkov za zníženú cenu alebo príjem;
- b) Predávajúci má právo na bývanie v nehnuteľnosti, až pokiaľ sa neudeje udalosť bližšie špecifikovaná v zmluve.

² Preklad zákona č. 41/2007: <http://www.euroval.com/es/sector/doc/324/full-law-41-2007-7th-december-pdf>

³ Consumer protection code: <https://www.centralbank.ie/regulation/processes/consumer-protection-code/Documents/Consumer%20Protection%20Code%202012.pdf>

Francúzsko

Vo Francúzsku sa po prijatí legislatívnej úpravy začal poskytovať produkt úverového modelu, ktorý môže byť poskytovaný iba bankou. Predajný model existuje len na úrovni predaja nehnuteľnosti medzi dvoma fyzickými osobami. Reverzné hypotéky sa vyskytujú pod názvom *Prêt viager hypothécaire* a definuje ich *Code de la consommation*⁴: *Zmluva na základe ktorej úverová alebo finančná inštitúcia poskytne fyzickej osobe úver v podobe jednorazovej alebo pravidelnej platby, zabezpečený hypotékou na nehnuteľnosť, ktorá je výhradne ponechaná na bývanie seniorovi. Splatenie hypotekárneho úveru a úrokov sa nemôže požadovať pred smrťou seniora, odsťahovaním sa alebo predtým ako dôjde k zániku vlastníckych práv seniora pred smrťou.*

Legislatívne sú upravené aj obchodné postupy vrátane náležitostí zmlúv a reklamy, ako aj sankcie voči veriteľovi. Špecifický prístup sa uplatňuje pred samotným podpisom zmluvy, kedy je poskytovateľ povinný zhrnúť konkrétnu reverznú hypotéku, ktorú navrhuje seniorovi do ponuky. Táto ponuka musí obsahovať zákonom stanovené náležitosti a veriteľ sa jej vydaním zaväzuje dodržiavať jej podmienky po dobu minimálne 30 dní. Pod hrozbou neplatnosti zmluvy, môže dôjsť k prijatiu ponuky až po desiatich dňoch, po obdržaní ponuky seniorom. Senior tak získa dostatočný časový odstup, aby mal možnosť zvážiť iné spôsoby získania dodatočných finančných prostriedkov resp. výhodnosť ponuky.

Rakúsko

Prístup k modelom ERS v okolitých krajinách je rôzny. V Rakúsku je na trhu tzv. "Immobilienrente"⁵, ktorý má vlastnosti reverznej hypotéky, vzhľadom na legislatívne obmedzenia však môže byť poskytovaný len za účelom ošetrovateľstva, pomoci a lekárskeho ošetrovania.

Maďarsko

V Maďarsku pôsobí spoločnosť HILD s obchodným modelom poskytovania produktu podobného reverzným hypotékam bez licencie.

Česká republika

Plánovaný vstup spoločnosti HILD do Českej republiky v roku 2008 taktiež vyvolal množstvo mediálnych diskusií, ako aj skúmanie predmetu činnosti z hľadiska regulácie. Spoločnosť HILD plánovala obísť požiadavky regulácie a licencie na českom trhu tým, že bude ponúkať služby plnenia, nie však pre prípad náhodnej udalosti v budúcnosti (poisťovacej činnosti), ale ako protihodnotu pri kúpe nehnuteľnosti. Nakoniec táto spoločnosť na český trh nevstúpila z dôvodu legislatívnych prekážok vo vzťahu k dedičstvu ako aj etických prekážok. V súčasnosti produkt vychádzajúci z ERS modelov poskytuje spoločnosť Finemo.cz⁶ pod názvom *renta z nemovitosti*. *Tento produkt je založený na princípe bezúčelového úveru, ktorý je zabezpečený záložným právom k nehnuteľnosti. Úver je splatný až po úmrtí seniora, v prípade odsťahovania sa alebo predaja nehnuteľnosti seniorom. Aktuálna úroková sadzba je 9,5% p.a. a ročná percentuálna miera nákladov (RPMN) sa pohybuje na úrovni 11%. Celková výška vyplatenej renty sa bude odvíjať od zdravotného stavu klienta a stavu nehnuteľnosti, podľa spoločnosti Finemo.cz sa bude pohybovať na úrovni 5 až 50% z hodnoty nehnuteľnosti.*⁷

⁴ Code de la consommation: <http://codes.droit.org/cod/consommation.pdf>

⁵ Die Ich-Du-Er-Sie-Es Immobilienrente: <http://www.sbausparkasse.at/de/finanzieren/immobilienrente>

⁶ <http://rentaznemovitosti.cz/>

⁷ Zpětná hypotéka je tady. Blýská se na lepší důchody?: http://finance.idnes.cz/zpetna-hypoteka-novy-produkt-na-ceskem-trhu-fmm-/hypoinde.aspx?c=A150930_141005_hypoinde_kho

Poľsko

V Poľsku takéto produkty poskytuje napr. spoločnosť Anin⁸. Podobným produktom je v Poľsku výmena nehnuteľnosti za doživotnú starostlivosť, ktorú poskytujú najmä charity alebo katolícka cirkev. V októbri roku 2014 predstavilo Ministerstvo financií Poľska návrh zákona⁹ o reverzných hypotékach, ktorý má umožniť majiteľom nehnuteľnosti získať dodatočné finančné prostriedky. Poskytovať reverzné hypotéky by mali len tie inštitúcie, ktoré majú licenciu resp. oprávnenie na poskytovanie úverov a na ktoré dohliada úrad pre finančný dohľad. Senior môže v nehnuteľnosti žiť až do smrti, po ktorej banka predajom danej nehnuteľnosti splatí svoje pohľadávky avšak dediči majú ešte možnosť do 12 mesiacov po smrti seniora splatiť úver veriteľovi a tým získať resp. zrušiť hypotéku na danú nehnuteľnosť. Senior môže do 30 dní od podpísania zmluvy od nej odstúpiť bez udania dôvodu. Navyše môže byť zmluva vypovedaná kedykoľvek s 3-mesačnou výpovednou lehotou. Dlh môže byť taktiež splatený vopred bez nároku veriteľa na dodatočnú kompenzáciu, okrem istiny a úrokov. Senior je povinný zo zákona udržiavať nehnuteľnosť v dobrom stave, včas platiť dane a poplatky vzťahujúce sa na nehnuteľnosť a uzavrieť poistenie nehnuteľnosti. Návrh taktiež vymedzuje podmienky, podľa ktorých môže úverová inštitúcia vypovedať zmluvu.

1.3. Prehľad trhu s ERS modelmi vo VB

Analýza hodnotiaca trh s ERS modelmi vo VB za jar roku 2014¹⁰, vypracovaná ERC, predstavuje v súčasnosti jediný relevantný materiál, ktorý možno použiť na ilustráciu trhu s ERS modelmi vo VB.

Reverzná hypotéka sa svojou podstatou líši od klasického hypotekárneho úveru. Rozdielne sa preto pristupuje aj k výpočtu úrokovej miery, tá sa v januári 2014 pohybovala na 6,36%, čo je síce výrazne viac v porovnaní s hypotekárnymi úvermi s fixáciou, pri ktorých bola v tom istom období na úrovni 3,24%, ale ich dostupnosť pre obyvateľov starších ako 55 rokov je značne obmedzená. Zároveň je potrebné dodať, že úroková miera od roku 2011 klesla o 50 bázických bodov.

Analýza uvádza výskum o úverových možnostiach seniorov, ktorý sa konal v januári 2014 a ukázal, že priemerná osoba do 65 rokov s dobrým hodnotením si môže vyberať z 85 osobných úverov. Vo veku 65 rokov sa však toto číslo zníži na 44 a vo veku 70 rokov na 37 osobných úverov. Ľudia vo veku nad 65 rokov bez dobrého hodnotenia sú obmedzení len na 4 úverové možnosti. S rastúcim vekom sú obmedzované aj možnosti čerpania hypotekárneho úveru a služieb kreditných kariet v dôsledku nižších príjmov.

Analýza taktiež prináša prieskum 1500 majiteľov domov vo veku 55 a viac. V otázke ako by prispeli dodatočné finančné zdroje, získané z ERS modelov, k ich kvalite života až 25% odpovedalo, že by to výrazne zlepšilo ich kvalitu života, 21% by to vyriešilo starosti a 11% by to vyriešilo otázku dožitia vo vlastnom dome alebo potreby presťahovať sa do menšieho domu. Dodatočné finančné zdroje by 43% využilo ako dodatočný príjem na každodenné výdavky, 40% by ich investovalo do zlepšenia domu, 39% by si zaplatilo dovolenku, 27% by poskytlo peniaze ďalším členom rodiny, 22% by si kúpilo auto, 21% by investovalo do domu pre potreby starostlivosti, 17% by splatilo existujúce dlhy a 15% by splatilo hypotekárny úver.

⁸ <http://www.aninhipoteczny.pl> alebo <https://www.funduszhipoteczny.pl>

⁹ Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym:

<http://dziennikustaw.gov.pl/du/2014/1585/D2014000158501.pdf>

¹⁰ Equity Release Market Report Spring 2014: <http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/equity-release-market-report-spring-2014/equity-release-market-report-spring-2014-final.pdf>

Kým v roku 2003 vyhľadalo služby nezávislého finančného poradcu v otázke ERS modelov len 55% ľudí, v roku 2013 to bolo už 97%. Spomedzi produktov ERS sa len menej ako 1% ľudí rozhodlo využiť reverzný plán predaja domu. Napriek dynamickému, až 36%, rastu trhu s ERS modelmi v rokoch 2012 a 2013 bol celkový podiel kumulatívnej hodnoty uvoľnenej z nehnuteľností formou ERS modelov v roku 2013 na celkovom hypotekárnom trhu minimálny.

1.4. Spoločné znaky ERS modelov:

- a) poskytnutie finančnej služby,
- b) musí byť zdrojom likvidity pre budúcnosť,
- c) musí obsahovať právo pôvodného vlastníka nehnuteľnosti na doživotné bývanie v nehnuteľnosti počas celej doby existencie produktu vyplývajúceho z ERS modelu,
- d) krytie zdrojov platieb dôchodku je zabezpečené prostredníctvom nehnuteľnosti,
- e) splatenie zdrojov poskytovateľa, ktoré majú byť použité pre vyplácanie dodatočného starobného dôchodku, je výhradne z výnosu z predaja nehnuteľnosti, resp. iných zdrojov v rámci dedičského konania (v prípade, ak by sa dedičia domáhali vrátenia nehnuteľnosti), alebo inak zmluvne definované.

1.5. Všeobecné riziká ERS modelov

K hlavným rizikám vyplývajúcim z poskytovania ERS modelov patrí:

- a) nízky záujem o produkty odvodené z ERS modelov na strane ponuky ako aj dopytu z dôvodu cost-benefit, rizík a kultúrno-sociálnych prekážok spojených s finančnou službou,
- b) riziko nízkej anuity dôchodku z dôvodu konzervatívneho prístupu pri stanovení vývoja budúcej ceny nehnuteľnosti v súvislosti s krytím rizík produktov,
- c) riziko, že sa nehnuteľnosť predá za cenu nižšiu ako bola výška čerpaného úveru znáša veriteľ, aby nedošlo k zadlžovaniu seniora resp. jeho dedičov a s tým súvisiace riziko zlyhania úveru v dôsledku prepadu cien nehnuteľností,
- d) riziká spojené s údržbou nehnuteľnosti - nezáujem vlastníka resp. užívateľa spravovať nehnuteľnosť,
- e) riziko komplikácií pri správe bytových domov, ak senior stratí záujem o korektný prístup k správe nehnuteľnosti,
- f) reputačné riziko poskytovateľa ERS modelu v prípadoch negatívnych udalostí na trhu alebo seniora,
- g) riziká spojené s celkovou rentabilnosťou produktu v dôsledku inflácie a daňovými povinnosťami,
- h) riziko rastu budúcich úrokových sadzieb a nárast pohľadávky nad hodnotu nehnuteľnosti,
- i) riziká spojené s morálnym hazardom poskytovateľa ERS modelu.

V súvislosti s vyššie uvedenými rizikami považujeme za nevyhnutné upozorniť na skutočnosť, že poskytovať produkty odvodené od ERS modelov by mal byť oprávnený iba licencovaný subjekt, tak aby nedochádzalo k netransparentnému a špekulatívnemu poskytovaniu takého produktu. V prípade rozhodnutia umožniť poskytovanie modelov ERS je potrebné zabezpečiť vysoký štandard ochrany spotrebiteľa, ktorý bude vychádzať zo skúseností krajín EÚ (OECD).

1.6. Predpoklady pre zavedenie ERS modelov na finančnom trhu

- a) finančný trh s rozvinutým poskytovaním finančných služieb,
- b) dopyt zo strany seniorov bez akýchkoľvek finančných záväzkov,
- c) vysoký podiel osobného vlastníctva nehnuteľnosti,
- d) rozvinutý hypotekárny trh s dostatočnou históriou a skúsenosťou s trhovými šokmi,
- e) skúsenosti poskytovateľov ERS modelov s oceňovaním nehnuteľností a ich predajom, resp. s ich správou,
- f) rozvinutý realitný trh sekundárneho predaja nehnuteľností, dostatočne vysoký podiel transakcií bez koncentrácie na niektoré časti krajiny,
- g) stabilný vývoj cien nehnuteľností s predpokladom ich rastu. (nakoľko v čase nedochádza k znižovaniu záväzku, ale práve naopak k jeho zvyšovaniu z viacerých ekonomických dôvodov),
- h) existencia legislatívy v oblasti vysokej ochrany spotrebiteľa v súvislosti s finančnými službami pri ktorých dochádza k zabezpečeniu nehnuteľnosťou,
- i) rozvinutý trh anuitných výplát starobného dôchodku,
- j) dostatočná finančná gramotnosť a informovanosť spotrebiteľa pri vstupe na trh reverzných hypoték a existencia nezávislého poradcu,
- k) nutnosť zavedenia regulácie a legislatívnych podmienok pre poskytovanie transformácie dlhodobého majetku na finančné zdroje,
- l) rast dôchodkovej populácie bez potomstva a rodinných väzieb,
- m) nedostatočný príjem seniorov,
- n) nízke spoločenské vnímanie hodnoty osobného vlastníctva nehnuteľnosti, ako významného aktíva.

Uvedené predpoklady majú predovšetkým za cieľ vyvolať diskusiu o perspektíve a potrebe legislatívnej úpravy, s cieľom poskytnúť legislatívny rámec pre rozvoj trhu s ERS modelmi. Je zrejmé, že ERS modely so sebou prinášajú na jednej strane početné riziká a existujúce prekážky, ktoré budú znižovať pozitívny efekt z ich zavedenia. Na druhej strane ERS modely majú pre vybranú skupinu seniorov viacero pozitívnych črt a prínosov aj napriek tomu, že nie sú považované za riešenie pre masu a sú často krajným riešením.

Preto je potrebné tieto pozitíva vziať na vedomie a obzvlášť s prihliadnutím na fakt, že seniori majú často obmedzené alebo nulové možnosti riešiť svoju situáciu pomocou finančných produktov.

2. Implementácia v podmienkach SR

Slovensko má po Rumunsku a Litve tretiu najvyššiu mieru vlastníctva nehnuteľností. Podľa údajov Eurostatu z roku 2013, až 90,5% domácností je v osobnom vlastníctve ich užívateľov.¹¹ Vysoký podiel osobného vlastníctva je spôsobený vďaka prevodom štátneho bytového fondu do súkromného vlastníctva. Byty tvoria viac ako 50% podiel na miere vlastníctva nehnuteľností. Napriek tomu, že 90,5% domácností má uložený kapitál vo vlastnej nehnuteľnosti, ktorej hodnota sa odvíja od vývoja realitného trhu a je silne koncentrovaná na hlavné a krajské mestá je potrebné vziať do úvahy, že množstvo nehnuteľností je zaťažených dlhom, najmä hypotekárnym úverom. Z uvedeného vyplýva, že vysoký potenciál nehnuteľností v osobnom vlastníctve ako základ pre ERS modely je významne zúžený práve rozdielnymi faktormi vývoja realitného a úverového trhu..

¹¹ Eurostat: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?wai=true&dataset=ilc_lvho02

Na druhej strane, v prípadoch nezaťaženého a bonitného majetku, predstavuje takto uložený kapitál rezervu, ktorú je možné v prípade potreby uvoľniť prostredníctvom produktov finančného trhu (spotrebný úver krytý nehnuteľnosťou, hypotekárny úver a pod.) avšak len počas produktívneho obdobia života a nie v dôchodkovom veku. K nefinančným možnostiam patrí napr. predaj nehnuteľnosti a následná kúpa rozlohovo menšej alebo lacnejšej nehnuteľnosti, prípadne presťahovanie sa do nájomného bytu. Vzniká však riziko, že sa takto získané dodatočné prostriedky vyčerpajú, čím sa zhorší situácia domácnosti, ktorá v nájomnom byte nemá garanciu doživotného bývania. V prípade obyvateľov v dôchodkovom veku sú navyše tieto možnosti obmedzené a doplnené o psychologické bariéry. Väčšina seniorov má silné väzby k svojej nehnuteľnosti a iba zriedka pristúpi na presťahovanie sa do rozlohovo menšej nehnuteľnosti. Zároveň považujú vlastníctvo nehnuteľnosti za potrebnú istotu. Reverzné hypotéky majú z tohto titulu potenciál nájsť si cieľovú skupinu, keďže:

- a) senior zostáva majiteľom nehnuteľnosti až do svojej smrti,
- b) senior má garantované právo na pokojné dožitie v prostredí, ktoré je mu blízke,
- c) senior je chránený pred dodatočným zadlžením seba a svojich blízkych,
- d) na základe veku seniora, hodnoty nehnuteľnosti, úrokovej miery a LTV je seniorovi vyrátaný pravidelný dodatočný príjem resp. jednorazová suma,
- e) úroková miera môže byť fixovaná na celé obdobie čerpania úveru,
- f) splatnosť úveru nastáva až po smrti seniora,
- g) k splateniu dlhu môže dôjsť:
 - ga) zo strany seniora, splatením úveru a úrokov v plnej výške,
 - gb) po smrti seniora zo strany dedičov, splatením úveru a úrokov v plnej výške,
 - gc) po smrti seniora predajom nehnuteľnosti, kladný rozdiel medzi predajnou hodnotou nehnuteľnosti a výškou dlhu je pripísaný dedičom, príp. štátu.

Na druhej strane je potrebné zosumarizovať prekážky, ktoré môžu seniorov odrádzať od reverzných hypoték:

- a) seniori chcú po svojej smrti zanechať dedičstvo pre svojich potomkov,
- b) relatívne nízka výška LTV, ktorá sa pohybuje na úrovni 30-60%, v kombinácii s relatívne nízkou hodnotou nehnuteľností v niektorých regiónoch,
- c) slabá znalosť a orientácia vo finančných produktoch, ako aj nedôvera voči finančným inštitúciám,
- d) obavy z neetického správania sa veriteľa resp. poskytovateľa,
- e) obavy z nedodržania nestrannosti ohodnotenia nehnuteľnosti.

2.1. Potenciálne subjekty pre poskytovanie ERS modelov

Vzhľadom na potrebu chrániť spotrebiteľa v pokročilom veku pred nekalými praktikami špekulatívnych poskytovateľov, je dôležité zabezpečiť účinnú reguláciu možných poskytovateľov produktov založených na ERS modeloch. Vychádzajúc z úverovej podstaty reverzných hypoték považujeme za najpravdepodobnejších poskytovateľov úverového modelu banky, naopak v prípade predajného modelu poisťovne, t. j. licencované resp. regulované subjekty pod prísnu kontrolou národnej autority.

A. Banky - úverový model

Pre banky je vhodný úverový model - reverzné hypotéky, ktorý sa najviac približuje k ich skúsenostiam s klasickými hypotékami. Kým s prvou časťou produktu (poskytnutie hypotéky) majú bohaté skúsenosti, tak rizikom zostáva druhá časť procesu reverznej hypotéky a tou je predaj nehnuteľnosti po smrti vlastníka, ako aj riziká spojené s

nehnutelnosťou počas obdobia vyplácania dôchodku/reverznej hypotéky v súvislosti s rastom dlžnej sumy (úrokov z istiny).

Z hľadiska legislatívy platnej v súčasnosti banky nemôžu vlastniť nehnuteľnosť určenú na bývanie, nakoľko v takomto prípade by to nebola banková činnosť, na ktorú majú vydané bankové povolenie. Z dôvodu zníženia rizík počas užívania nehnuteľnosti a rizík spojených pri predaji v období splatnosti hypotéky by mali mať banky priamy dosah na nehnuteľnosť, a to buď priamo alebo cez dcérsku spoločnosť. Táto oblasť by si vyžadovala dodatočné legislatívne zmeny.

Nižšie uvádzame z dostupných údajov z cenovej mapy (NARKS) potenciálnu maximálnu výšku reverznej hypotéky definovanú ako 50% hodnoty nehnuteľnosti a jej simuláciu v čase v jednotlivých krajoch Slovenska. Táto hodnota by bola pravdepodobne základom pre výpočet hrubej mesačnej výšky starobného dôchodku (maximálne $25.000/120=208$ Eur/mes. mimo BA). Jej konkrétna výška, ale už závisí od ďalších vstupných rizikových parametrov daných bankou alebo poisťovňou, ktoré však nemáme k dispozícii.

Ako vyplýva z grafu, po prudkom prepade cien nehnuteľností v priemere o 20% z dôvodu hospodárskej krízy je vývoj cien nehnuteľností v posledných šiestich rokoch stagnujúci. Teda aj potenciálna výška reverznej hypotéky odvodená z hodnoty nehnuteľnosti by stagnovala a nemohla by profitovať z potenciálneho rastu trhových cien. Táto skúsenosť z vývoja trhu ako aj jeho limitujúce faktory budú pravdepodobne významným obmedzujúcim faktorom pri výpočte výšky mesačnej platby a bude významne ovplyvňovať zmierňovanie rizika na strane poskytovateľa a rozhodovanie na strane spotrebiteľa.

Tabuľka 1: Vývoj výšky reverznej hypotéky z priemernej hodnoty nehnuteľnosti v tis. eur

Tabuľka 2: Vývoj výšky reverznej hypotéky z priemernej hodnoty nehnuteľnosti v tis. eur

B. Poisťovne - predajný model

Z hľadiska v súčasnosti platnej legislatívy poisťovne nemôžu použiť úverový model. Vstup poisťovní do ERS modelu by bol možný iba prostredníctvom predajného modelu, a to formou produktu dôchodkového poistenia s krytím poisťného rizika - poistenia dožitia, kde v súčasnosti nie sú žiadne legislatívne prekážky závažného charakteru. Základným rámcom by bolo odkúpenie nehnuteľnosti od vlastníka poisťovňou, kde výnos z predaja by slúžil ako jednorazové poistné a poisťovňa by danou nehnuteľnosťou v jej vlastníctve kryla riziká plynúce z poistenia. Ďalšou nevyhnutnou podmienkou pre predajný model je to, že bude legislatívne upravené právo doživotného užívania nehnuteľnosti pre pôvodného vlastníka (seniora).

Predpoklady na poskytovanie predajného modelu poisťovňami:

- a) dostatočný poistný kmeň pre tento predajný model tak, aby mesačné splátky boli primerane nastavené, neboli príliš nízke z dôvodu krytia rizika malého množstva poistencov,
- b) rozvinutý trh anuitných výplat starobných dôchodkov,
- c) rozvinutý realitný trh,
- d) technická náročnosť zavedenia, udržiavania a rentability predajného modelu - cost/benefit, čo by mohlo mať za následok veľmi nízku hodnotu mesačnej výplaty „starobného dôchodku“.

2.2. Riziká ERS modelov na slovenskom trhu

Modely ERS majú svoje špecifiká a sú relatívne novými produktmi, preto je zo začiatku potrebné rátať so zvýšenými rizikami v niektorých oblastiach pre poskytovateľov a seniorov, ako sú napr.:

- a) nedostatočné skúsenosti s ohodnocovaním nehnuteľností a ich preceňovaním na strane poisťovní,
- b) nepostačujúce časové rady relevantných údajov o vývoji trhu s nehnuteľnosťami (od roku 2005) a nedostatočná granularita údajov o nehnuteľnostiach, hlavne v oblastiach s nízkym počtom realizovaných obchodov a vyšším výskytom dôchodcov zo sociálne slabších vrstiev alebo na hranici chudoby,
- c) neexistencia povinného zberu a vykazovania údajov o predajných cenách (súčasná cenová mapa od NARKS je len za jej členov a je na báze dobrovoľnosti a zodpovednosti ku kvalite údajov samotných realitných pracovníkov),
- d) citlivé reakcie trhu s nehnuteľnosťami na zmeny v ekonomických sektoroch a spoločnosti (napr. nárast cien z dôvodu nových investorov v mieste ich pôsobenia a ľahšej dostupnosti úverov na financovanie bývania; prepád cien nehnuteľností v čase krízy v priemere o 20%),
- e) riziko poklesu hodnoty nehnuteľnosti z dôvodu štrukturálnych zmien - vplyvu vývoja lokálnej nezamestnanosti, migrácie obyvateľstva, zmeny štruktúry obyvateľstva v danej lokalite s rizikom vzniku rizikovo-sociálnych skupín,
- f) vysoká volatilita úrokových sadzieb za sledované obdobie existencie hypotekárneho trhu (15 rokov), čo by viedlo k nerentabilite produktu na strane poskytovateľov, alebo k neatraktivite pre seniorov,
- g) nerozvinutý trh anuitných výplát starobného dôchodku,
- h) marketingové riziko - zneužitie nedostatočnej kapacity starobných, sociálnych zariadení a nedostatočne rozvinuté opatrovateľské služby by mohli byť zdrojom nekalých praktík niektorých „sprostredkovateľov“ s využitím týchto ERS modelov.

2.3. Trhové bariéry a legislatívne podmienky

Modely ERS môžu z titulu legislatívy ako aj svojej špecifickej povahy a cieľovej skupiny narážať na tieto prekážky:

- a) Ekonomicko-kultúrne prekážky:
 - aa) vysoký sentiment pre vlastnenie nehnuteľnosti, ako miera spoločenského statusu,
 - ab) aktíva, ktoré sú odovzdávané budúcim generáciám,
 - ac) kapitál, ktorý môže byť zdrojom budúcej likvidity v prípade nepriaznivých životných či rodinných udalostí a pod.,
- b) prekážky národnej legislatívy a jej vplyv na ERS modely:
 - ba) daňové zákony (daň z nehnuteľností a daň z príjmu na strane poskytovateľa ERS modelov a seniora),
 - bb) zákony pre oblasť bankovníctva a poisťovníctva,
 - bc) zákony pre oblasť dedičského konania,
 - bd) zákony pre oblasť reštrukturalizácie a konkurzu vo vzťahu k ERS modelom, nehnuteľnosti a vyplácaniu dodatočného starobného dôchodku,
- c) zmeny a harmonizácia európskej legislatívy pre poskytovateľov ERS modelov.

Záver

Na záver je možné konštatovať, že SR má potenciál na rozvoj trhu s ERS modelmi s výhľadom do budúcnosti, nakoľko sú v podmienkach SR použiteľné oba modely, ktoré by mohli byť poskytované jednak bankami ako úverový produkt alebo poisťovňami ako „poistný produkt“, a to bez výraznejších legislatívnych prekážok z hľadiska regulácie finančných a úverových inštitúcií. Avšak predpokladáme, že budú nutné významné legislatívne úpravy v iných súvisiacich oblastiach (napr. ochrana spotrebiteľa, občianske právo - dedičstvo, daňové zákony, posilnenie ochrany užívateľa nehnuteľnosti na základe vecného bremena).

Napriek tomu, že SR má ekonomické predpoklady na rozvoj trhu s reverznými hypotékami a to najmä v regiónoch s vyššou priemernou hodnotou nehnuteľností, nepredpokladá sa ani po prijatí potrebnej legislatívy náhly rozvoj trhu. Existujú preto rôzne príčiny, najmä kultúrne, vzdelanostné, ale aj početnosť rizík pre seniorov ako aj pre poskytovateľov. Reverzné hypotéky predstavujú relatívne komplikovaný a na Slovensku málo známy produkt, ktorý si vyžaduje finančné vzdelávanie. Zvýšenie povedomia seniorov o fungovaní, výhodách a predovšetkým nevýhodách alebo rizikách je v záujme spoločnosti, ktoré budú daný produkt poskytovať, ale predovšetkým by malo byť v záujme štátu seniorov o daných rizikách poučiť. Štát musí zabezpečiť, aby senior, ktorý sa rozhodol využiť inštitút reverznej hypotéky tak urobil na základe racionálneho rozhodnutia, a po zvážení všetkých dôsledkov, rizík a ostatných možností riešenia svojej situácie resp. naplnenia svojich potrieb. Odporúčame preto zaviesť povinnosť, aby senior navštívil „poradcu“, pred poskytnutím tohto produktu, v zmysle nezávislého inštitútu ochrany spotrebiteľa, ktorý neparticipuje na poskytovanom produkte. Výstupom takéhoto poradenstva by bol formulár s jasne formulovanými informáciami o možných rizikách a prínosoch produktu (obdobne ako MiFID, alebo jednotný európsky formulár pri poskytovaní hypoték).

Zároveň je potrebné poznamenať, že produkty vychádzajúce z koncepcie ERS modelov predstavujú doplnkové nástroje na riešenie finančnej situácie dôchodcov.

Zložitosť celého mechanizmu produktov ERS je daná jej samotnými vnútornými väzbami a rozdielnej koncepcie zo strany poskytovateľov, z čoho plynú rozdielne prístupy, podmienky poskytovania, technická náročnosť implementácie, ako aj riziká popísané vyššie. Ich podstúpenie zo strany poskytovateľov (banky a poisťovne) si vyžaduje stabilný rast nielen skupiny ľudí v dôchodkovom veku, ktorá profituje z rastu hodnoty ich nehnuteľnosti bez identického zlepšovania ich finančnej pozície, ale aj ľudí v produktívnom veku vytvárajúcich spotrebiteľský dopyt na realitnom trhu.

Veľkosť cieľovej skupiny seniorov, ľudí v dôchodkovom veku s nízkym príjmom, ale s relatívne vysokou hodnotou nehnuteľnosti, v súčasnosti nie je možné dostatočne presne určiť. Je teda otáznou či je postačujúca na pokrytie rizík plynúcich z produktov odvodených od ERS modelov a nákladov na zavedenie ERS modelov vo forme nových produktov tak, aby prinášali primeraný zisk obojstrannému vzťahu.

Vzhľadom na celkový stav slovenského finančného trhu ako aj na skúsenosti s ERS modelmi v krajinách kde sú už na trhu dlhodobo etablované predpokladáme, že riziká vyššie špecifikované by viedli ku konzervatívnemu prístupu, čo by sa prejavilo v nízkych sumách výplát paušálneho alebo mesačného starobného dôchodku. Celkový prínos zavedenia produktov by sa pravdepodobne minul zamýšľanému cieľu a mohlo by to mať negatívny dopad na dobrú povesť poskytovateľov ERS modelov, ba dokonca štátu.

(Formou pripomienok v rámci medzirezortného pripomienkového konania, by sme Vás chceli požiadať o zdôvodnené stanovisko ku ktorej z nasledujúcich alternatív sa z hľadiska vašej vecnej pôsobnosti prikláňate.)

Na základe spoločného stanoviska MF SR a NBS si dovoľujeme navrhnúť možné alternatívy ďalšieho smerovania danej agendy:

Prvou alternatívou je neodporučiť zavedenie ERS modelov v podobe detailného legislatívneho rámca.

Druhou alternatívou je umožniť poskytovanie takýchto produktov len inštitúciám s bankovou alebo poisťovacou licenciou. Zároveň, by sa pristúpilo k vypracovaniu detailnej legislatívnej analýzy súvisiacich legislatívnych oblastí uvedených v dokumente, prípadne k identifikovaniu ďalších vecne súvisiacich zákonov a ich následnej novelizácii. Výsledkom by bol legislatívny rámec, ktorý by umožňoval poskytovanie produktov odvodených od ERS modelov a zaručoval najvyššiu možnú ochranu seniora. V takomto prípade bude potrebná širšia medzisektorová pracovná skupina a dlhšie časové obdobie na prípravu legislatívneho rámca pre implementáciu ERS modelov.