

KUN JÁNOS

## A „lakásért járadék”-programok (Értékek és kockázatok – nemzetközi kitekintés)

A „lakásért életjáradék”-programok 2005 végén jelentek meg Magyarországon, s megjelenésük óta egyre fokozódó népszerűségnek örvendenek. A tanulmány a konstrukciók jellemzőit, szabályozását, elterjedését vizsgálja több fejlett országban: az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban, Kanadában és Franciaországban; feltárja kockázataikat, a kockázatok kezelésének módjait. Háttéranyagként szolgálhat a konstrukciót ajánló vagy bevezetni kívánó vállalkozásoknak, valamint a magyar szabályozás megalkotásához, a konstrukciókat ajánló vállalkozások felügyeletéhez. Legfőbb megállapítása, hogy a konstrukciókat a vizsgált országokban önállóan kezelik, nem sorolják be a pénzügyi vagy biztosítási termékek közé. A szabályozás a legnagyobb súlyt az ügyfelek megfelelő tájékoztatására helyezi.

### 1. A KONSTRUKCIÓK IRÁNTI TÁRSADALMI IGÉNY

E konstrukciók a múlt század hatvanas éveitől kezdve terjedtek el. Térnyerésükben az életkor növekedése játszik meghatározó szerepet, s az a tény, hogy egyre többen nyugdíjas korukban is aktív fogyasztók, s fogyasztásukat segíti felhalmozott lakásvagyonuk felélése. Segíti a növekedést a családi kötelek világszerte megfigyelhető lazulása, a generációk együttlakásának megszűnése. Az életkor növekedése azzal is jár, hogy a nagyszülők egyre inkább túlélnek unokáik családalapítását, ezért az unokák lakáshoz jutását nem örökséggel, hanem saját lakásuk értékének mobilizálásával tudják segíteni. Az utóbbi években a szolgáltatók a szerződések két számjegyű növekedéséről számolnak be. Az Egyesült Államokban legerősebb konstrukcióból 2006-ban például 76 ezer új szerződést kötöttek, míg 2000-ben csak 6600-at.<sup>1</sup>

A konstrukciók iránti igény tovább növekszik, ha a társadalom öregedése miatt a nyugdíjak helyettesítési rátája csökken, tehát az időskorúak megszokott életszínvonalának fenntartásához a nyugdíj egyre kevésbé elegendő. A növekedés irányába hat az egészségügyi ellátások drágulása, illetve az, ha a korszerű, drága ellátásokat a társadalombiztosítás nem finanszírozza. (A „lakásért járadék”-programok és az intergenerációs transzferek kapcsolatát részletesebben az *1. mellékletben* mutatjuk be.)

1 <http://www.hud.gov/news/release.cfm?content=pr07-089.cfm>

## 2. KONSTRUKCIÓK A VILÁGBAN

A „lakásért járadék”-konstrukciók az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban, Ausztráliában, Kanadában és Új-Zélandon terjedtek el a múlt század hatvanas éveitől. Kevésbé népszerű, de létezik a konstrukció több nyugat-európai országban: Olaszországban 2005, Franciaországban 2006 óta törvény szabályozza, s most készül a törvényi szabályozás Belgiumban. A European Center for Financial Services (ECFS) kutatása szerint (*Schneider* [2007]) 2007-ben a világban összesen 24 országban létezett ez a konstrukció. Összefoglaló elnevezésük az Egyesült Királyságban „equity release transactions”, Németországban „Immobilienkapitalverzehr”. Az ezen országokban bevezetett konstrukciók jelentek meg bizonyos módosításokkal Magyarországon 2005-ben. Nemzetközi téren egy új-zélandi szolgáltató a legaktívabb, aki termékét Írországon és Spanyolországban is bevezette. A konstrukciókról teljes kép, illetve statisztika nem létezik, mivel általában pénzügyi vállalkozások nyújtják, s ezek tevékenységéről az országok többségében nincs nyilvántartás, illetve statisztika. Néhány ország nem teljes körű, 2007 nyarára vonatkozó adatait a következő táblázat tartalmazza.

1. táblázat

### „Lakásért járadék”-konstrukciók adatai

|                    | Élő szerződések | Összes szerződés | Aktív szolgáltatók |
|--------------------|-----------------|------------------|--------------------|
| Egyesült Államok   | 244 000         | 320 000          | 13                 |
| Egyesült Királyság | 122 000         | 139 000          | 20                 |
| Kanada             | ...             | 12 500           | 2                  |
| Ausztrália         | 27 500          | ...              | 24                 |
| Új-Zéland          | 4 500           | ...              | 7                  |
| Írország           | 3 000           | ...              | 3                  |
| Spanyolország      | 2 000           | 2 000            | 14                 |

Forrás: SCHNEIDER [2007]

Franciaországban a törvényi szabályozást 2006-ban alkották meg. 2007 nyarán egyetlen szolgáltató<sup>2</sup> konstrukciója volt a piacon, háromezer kérelmet fogadtak be, háromszáz ingatlan becslését már elvégezték, de 2007. augusztus közepéig még egyetlen szerződést sem kötöttek meg.<sup>3</sup>

Két, közgazdaságilag nagyon hasonló konstrukció létezik, jogilag azonban eltérőek, ezért általában külön kezelik őket: az időskorijelzálog-járadék és a lakásért életjáradék. Mindkét konstrukciónak három formája van: egyszeri kifizetés, életjáradék, vagy egyszeri kifizetés és életjáradék kombinációja. A világban az időskorijelzálog-járadék és az egyszeri kifizetés az elterjedtebb, Magyarországon a „lakásért életjáradék”-konstrukció, mégpedig

2 Crédit Foncier, a francia takarékszövetkezetek jelzálogbankja

3 Bon départ pour le prêt viager hypothécaire 10/08/07, www.lesechos.fr

tényleges életjáradékkal, vagy az életjáradék és az egyszeri kifizetés kombinációjával terjedt el. A magyar szolgáltatók kedvezményként hirdetik az egyszeri kifizetés lehetőségét.

A magyar és a nemzetközi gyakorlat különbözősége szóhasználati problémát is felvet: a magyar elnevezés mindkét konstrukcióban használja a „járadék” szót, míg külföldön a járadékszolgáltatás nem velejárája a konstrukciónak. A tényleges tartalomnak megfelelő elnevezés „időskorijelzálog-szerződés”, illetve „halasztott átadású ingatlanértékesítés” lehet. A tanulmányban a konstrukciók már bejáratott magyar elnevezései mellett ezeket a fogalmakat is használni fogjuk.

Az időskorijelzálog-szerződés elnevezése az Egyesült Királyságban „lifetime mortgage”, az Egyesült Államokban és Kanadában „reverse mortgage”, Franciaországban „prêt viager hypothécaire”. Az ECFS a világban összesen 120 szolgáltatóról tud, aki e konstrukciót ajánlja, ezek közül 55 bank, 38 pénzügyi vállalkozás, 24 jelzálogbank, 3 pedig biztosító. A termék-variációk száma 178. Magyarországon jelenleg az FHB Életjáradék Zrt. palettáján szerepel ez a konstrukció, időskorijelzálog-járadék néven.

A „halasztott átadású ingatlanértékesítés”-konstrukció elnevezése az Egyesült Királyságban home reversion, az Egyesült Államokban Home Sale Plan.<sup>4</sup> Az egyesült királyságbeli szolgáltatók mintegy felét tömörítő Safe Home Income Plans egyesület adatai szerint a 2005 végén érvényben lévő szerződések csupán 10%-a volt halasztott átadású ingatlanértékesítés, a többi jelzálogjáradék.<sup>5</sup> Franciaországban és Kanadában ez a variáns nem létezik. Az ECFS világszerte 18 szolgáltatót tart nyilván, akik a „lakásért életjáradék”-konstrukciót ajánlják, valamennyien pénzügyi vállalkozások. Magyarországon az FHB Életjáradék Zrt. mellett a másik két szolgáltató, az OTP Életjáradék és az Örökjáradék Zrt. (Hild) is ajánlja.

Feltűnő, hogy bár a konstrukciók biztosítási termékre hasonlítanak, a biztosítótársaságok részvétele mégis marginális.

Az alábbiakban először a világban elterjedtebb időskorijelzálogszerződés- (időskorijelzálogjáradék-) konstrukciót mutatjuk be, majd a halasztott átadású ingatlanértékesítés- (lakásért életjáradék-) konstrukciót.

## **2.1. Időskorijelzálog-szerződés**

### **2.1.1. A konstrukció lényege**

- A szolgáltató jelzálogot jegyez be az ingatlanra. Csak első helyi jelzálogbejegyzés lehetséges. Ha az ingatlan, amelyre a szerződést kötik, már jelzáloggal terhelt, lehetséges, hogy az egyösszegű kifizetésből a korábbi jelzálogkölesönt visszafizessék, s az így megtisztított tulajdoni lapra jegyezze be a jelzálogot a szolgáltató. A tartozás összege a kedvezményezettnek történő kifizetésekkel, a kamatokkal és a szerződéstől függően, különböző költségekkel folyamatosan nő. (Innen az Egyesült Államokban és Kanadában elterjedt „fordított jelzálog” elnevezés, amely a sima jelzáloghitellel szembeni különbségre utal: egy hagyományos jelzáloghitel-tartozás az idő múlásával csökken.)
- A kedvezményezett, általában 60-65 éven felüli egyedülálló személy, házaspár, vagy több együtt lakó személy egyösszegű kifizetést, határozott ideig tartó járadékot (term

4 FDIC [2006] tesz róla említést, statisztikát nem közöl. A konstrukcióval bankok is foglalkozhatnak.

5 Financial Services Authority [2006b]

option) vagy élethosszig tartó járadékot (tenure option) kap a szolgáltatótól. Egyösszegű kifizetés és járadék kombinációja is lehetséges. Az egyösszegű kifizetés egy változata a hitelkeret (credit line). E lehetőség választásakor a kedvezményezett a megítélt összeget saját belátása szerinti ütemezésben használja fel, s kamatot csak a felhasznált összeg után számít fel a szolgáltató. (Egyes szerződések szerint a hitelkeret nem felhasznált része „kamatozik,” tehát a felhasználható keret növekszik.)

- A kedvezményezettnek életében a kölcsönt nem kell visszafizetnie. Általában a kamatokat és az egyéb költségeket sem kell fizetni, de olyan szerződések is vannak, amelyeknél a kamatot a kedvezményezettnek rendszeresen fizetnie kell. Az utolsó kedvezményezett halála után a szolgáltató az örökösökkel elszámol. A következő lehetőségek vannak:
  - A felhalmozott tartozást az örökös visszafizeti, s tulajdonába kerül az ingatlan.
  - A felhalmozott tartozást normál jelzáloghitelre váltja, s folyamatosan törleszti, miközben az ingatlan a tulajdonába kerül.
  - Az ingatlant a szolgáltató az örökösrel egyeztetve értékesíti, s a felhalmozott tartozással csökkentett összeget az örökösnek kifizeti.
- Lehetőség van arra is, hogy a kedvezményezett a kölcsönt már életében visszafizesse, és a szerződést felbontsa. Ez jellemzően akkor történik, ha idősek otthonába költözik, s az ingatlant a szolgáltatóval egyeztetve értékesíti. Az elszámolás szabályai ugyanazok, mintha az örökösökkel számolnának el.
- A járadék általában fix összegű, de lehetséges a fogyasztói árnövekedéssel vagy más módon indexált járadék megállapítása is.
- Változó vagy fix kamatra kötött szerződés is lehetséges.
- Egyes konstrukciók lehetőséget biztosítanak arra, hogy a jelzálogba csak az ingatlan bizonyos hányadát vonják be.
- Az ingatlanba további személyek nem jelentkezhetnek be.
- A kedvezményezett kötelezettsége, hogy rendszeresen fizesse az ingatlanadót, az ingatlanra vagyonbiztosítással rendelkezzen, rendszeresen fizesse a biztosítási díjat, folyamatosan az ingatlanban lakjon (6-12 hónapnál hosszabb ideig nem lehet lakatlan), s megfelelően karban tartsa. Ezt a szolgáltató rendszeresen ellenőrzi. Ha a kedvezményezett a kötelezettségeket nem teljesíti, a szolgáltató elvégeztetheti a szükséges javításokat, s a költségeket a kedvezményezettre terheli. Végső esetben a karbantartás elmulasztása ok lehet a szerződés felbontására.
- Arra is van mód, hogy a kedvezményezett a szerződés során előtörlesszen. Ez olyankor fordul elő, ha nagyobb összegű készpénzhez jut, például örökség révén. Az előtörlesztés után a járadék vagy változatlan marad, vagy a feltételek változása miatt növekszik.
- Több konstrukció járulékos eleme, hogy kedvezményes vásárlási lehetőségeket és szolgáltatásokat biztosít, például áruház- vagy szállodaláncoknál. Egyes szolgáltatók szociális ellátóhálózatot tartanak fenn, vagy együttműködés alakítottak ki ilyen hálózatokkal, amelyek a konstrukcióban résztvevőknek kedvezményes áron kínálják szolgáltatásaikat.
- A szerződések általában tartalmazzák a „no negative equity” vagy a „no recourse” garanciát. A két kifejezés szinonima, általában az előbbit használják. A garancia elnevezése Franciaországban „plafonnement de la dette”, s csak e garanciával ellátott

szerződések köthetők.<sup>6</sup> Azt jelenti, hogy a szolgáltató követelése nem haladhatja meg az ingatlan értékét, de kötelezettségének eleget kell tennie mindaddig, amíg a szerződés fennáll. Az örökösökkel történő elszámoláskor tehát a jelzálog érvényesítésén túl az elszámolásba az örökség egyéb részei nem vonhatók be, illetve az örökösöket a szolgáltatóval szemben nem terheli fizetési kötelezettség. A magyar elnevezés „adóssághatár-garancia” lehet.

### **2.1.2. A szolgáltató kockázatai**

Az adóssághatár-garancia nélkül a konstrukció a szolgáltató számára csaknem kockázatmentes: ha a tartozás eléri az ingatlan értékét, az ingatlan értékesíthető. Kockázat az ingatlanárak drasztikus esése, a kilakoltatással kapcsolatos, esetleges jogi problémák, s a kilakoltatások során fellépő reputációs kockázat. Ez a kockázat egyébként más összefüggésben is felmerül: előfordulhat, hogy amikor a kedvezményezett szembesül a kamatok gyors növekedésével, a szolgáltató rossz hírére kelti. Az is előfordulhat, hogy ha egyes esetekben a szolgáltató az ingatlan állagmegóvásának elmulasztása miatt a szerződés felbontására kényszerül, ekkor is rossz színben tűnik fel a közvélemény szemében.

A szolgáltató kockázata az adóssághatár-garanciás szerződések esetén számottevően növekszik. A kockázat az ilyen szerződéseknél a következő részekből tevődik össze.

- A legnagyobb kockázat a túlélési kockázat (longevity risk), azaz annak a kockázata, hogy a kedvezményezettek tovább élnek, mint amivel a szerződés megkötésekor számoltak. Ez az egyösszegű kifizetést tartalmazó szerződéseknél is kockázat, hiszen nem mindegy, hogy a jelzálog értékének az egyösszegű kifizetésen felül hány évnyi kamatos kamatra kell fedezetet biztosítani. Nagyobb a kockázat az élethosszig tartó járadékot biztosító szerződéseknél, mivel ezeknél a már kifizetett járadék kamatos kamatain felül a bizonytalan ideig fizetendő járadékokra is fedezetet kell biztosítani a jelzálognak.
- Jelentkezik még a kamatkockázat, amely a fix kamatozású szerződéseknél nagyobb, de a változó kamatozású szerződéseknél is előfordulhat, mivel nem biztos, hogy a szolgáltató eszközeinek és forrásainak átárazódási periódusa megegyezik.
- A jelzálog értékváltozásának is van kockázata: a jelzálogba vett ingatlan értéke csökkenhet, vagy nem növekszik az értékbecsléskor feltételezett mértékben, makrogazdasági okokból, vagy az adott környék speciális problémái miatt. E kockázatot tovább növeli a túlélési kockázat: minél hosszabb idő telik el a szerződés megkötése és az ingatlan értékesítése között, annál bizonytalanabb az ingatlanárak alakulása.

Az adóssághatár-garancia miatti kockázat banki és biztosítói kockázatok keveréke. A túlélési kockázat tipikusan életbiztosítói kockázat, míg a kamatkockázat és az ingatlan értékváltozásának kockázata banki; jöllehet, a túlélési kockázat e kockázatokot is növeli. Az adóssághatár-garanciát vagy a szolgáltató maga viseli, vagy továbbadja egy másik szervezetnek; ebben az esetben garanciadíjat fizet.

6 Ordonnance 2006-346 relative aux sûretés, Art. L. 314-9  
Journal officiel de la République Française, 2006. március 24.

Ha az adóssághatár-garanciát nem adják tovább, a szolgáltatók olyan óvatos becsléseket alkalmaznak, hogy a garanciát csak az esetek néhány ezrelékénél kell érvényesíteni. Erre – a megismert gyakorlatok alapján – nem képeznek tartalékot: a garancia költségeit az esetleges felmerüléskor nyereségük terhére fedezik.

Ha az adóssághatár-garanciát továbbadják, az ingatlan értékének megállapítása, az alkalmazott kamatláb és a kedvezményezett várható élettartamának meghatározása a garanciát nyújtó szervezet útmutatása alapján kell, hogy történjék. A garancia akkor lép be, amikor a szerződés lejártakor, jellemzően a kedvezményezett halálakor kiderül, hogy az ingatlan értékesítéséből befolyt összeg nem fedezi a felhalmozódott tartozást. A garántőr a még járó összeget a szolgáltatónak megtéríti. A garancia tehát a túlélési kockázatra, a kamat és a jelzálog értékváltozásának kockázatára is fedezetet nyújt: mindegy, hogy miért nem fedezi az ingatlan értékesítéséből befolyt összeg a tartozást, a garántőr fizet.

### **2.1.3. A kedvezményezett kockázatai**

A konstrukció a kedvezményezettek számára csak mérsékelt kockázatot tartalmaz.

- Ha az adóssághatár-garanciát egy független garántőr biztosította, a kedvezményezettnek semmilyen kockázata sincs a szolgáltató fizetési képtelensége esetén, akár egyösszegű kifizetést tartalmazott a szerződés, akár járadékot. A kockázat csupán a garántőr fizetési képtelensége; de ez minimális, mivel a garántőr vagy az állam, vagy egy biztosító, illetve hitelintézet.
- Ha a kedvezményezett egyösszegű kifizetést kapott, s az adóssághatár-garanciát a szolgáltató biztosította, a kedvezményezettnek csak kis kockázata van, ha a garancia értéke a szolgáltató szempontjából pozitív a fizetési képtelenség beállásakor. Ebben az esetben ugyanis a kötelezettséget – a jelzáloggal együtt – egy másik szolgáltató minden bizonnyal átveszi. Ha a garancia értéke negatív, lehetséges, hogy a felszámoló megtámadja a szerződést. A kilakoltatás nem fenyeget, mivel a lakhatás joga az ingatlan-nyilvántartásban szerepel, de elképzelhető, hogy az adóssághatár-garanciát megpróbálják érvényteleníteni, így a kedvezményezett halálakor egyéb vagyonán megpróbálják érvényesíteni a tartozást. Valószínűbb azonban, hogy a felszámolónak sikerül a portfóliót egyben értékesíteni, ezért ha egy-egy szerződés negatív, azt is átveszi egy új szolgáltató. Akkor lehet gond, ha a fizetési képtelenné vált szolgáltató rossz árazási módszert alkalmazott, vagy ha a szerződések várható lejárata koncentrált. Ekkor ugyanis előfordulhat, hogy az értékesítés nem jár eredménnyel. Ha a szerződés járadékra szól, a kedvezményezett kockázata nagyobb, mivel a járadék folyósítása elmaradhat. Jó esetben csak átmeneti elmaradás következik be, amíg a szerződésre vagy a portfólióra nem sikerül vevőt találni.
- Ha a szerződés nem tartalmazza az adóssághatár-garanciát, előfordulhat, hogy az eredeti szolgáltató fizetési képtelensége esetén az új szolgáltató csak magasabb kamattal hajlandó átvenni a szerződést.

## 2.2. Halasztott átadású ingatlanértékesítés (lakásért életjáradék)

Mint már említettük, ez a Magyarországon népszerűbb termék kevésbé elterjedt a világban. Ez azonban nem mindig volt így: az Egyesült Királyságban a kilencvenes évek második felében, amikor az ingatlanárak stagnáltak, a „lakásért életjáradék”-szerződések voltak a népszerűbbek, mivel abban az időszakban az időskori jelzálognak az az előnye, hogy az ingatlan áremelkedéséből a járadékos, illetve örökösei is profitálnak, nem érvényesült.

### 2.2.1. A konstrukció lényege

A konstrukció a kedvezményezett számára hasonló előnyöket biztosít, mint az időskori jelzálog: élethosszig tartó járadék, egyösszegű kifizetés, vagy ezek kombinációja lehetséges. A legnagyobb különbség, hogy az ingatlan (vagy egy része) a szerződés megkötésekor a szolgáltató tulajdonába kerül. Ezért elsősorban olyan idős személyek számára előnyös, akiknek nincsenek olyan potenciális örököseik, akikhez szorosabb érzelmi szálakkal kötődnének. Az időskori jelzáloghoz képest az eltérések a következők.

- A kedvezményezett, illetve a kedvezményezettek halálakor az örökösökkel nincs elszámolás. Ha azonban csak az ingatlan egy részét vonták be a programba, az ingatlan értékesítése az örökösökkel együttműködve lehetséges.
- Egyes szerződések névleges lakbérfizetést írnak elő a kedvezményezett számára.
- A szerződéstől függ, hogy az ingatlanadó, a vagyonszolgáltatás és a karbantartás kötelezettsége a szolgáltatót terheli-e. Az Egyesült Királyságban – az időskori jelzáloggal megegyezően – ezek a költségek a kedvezményezettet terhelik, Magyarországon a szolgáltatót.
- Egyes szerződések lehetőséget biztosítanak arra, hogy ha a kedvezményezett az ingatlant halála előtt felszabadítja – például idősek otthonába költözik –, a továbbiakban emelt járadékot vagy/és egyösszegű kifizetést kapjon. Más szerződések szerint azonban, ha az ingatlan bármely okból megürül, a szerződés véget ér, a szolgáltató birtokba veheti a lakást.
- Egyes szerződések lehetőséget biztosítanak arra, hogy a kedvezményezett az ingatlant előre meghatározott feltételekkel visszavásárolja.
- A magyar gyakorlatban a szerződések temetési szolgáltatást is tartalmazhatnak.
- Az adóssághatár-garanciával rendelkező időskorijelzálog-szerződéseknél csak az esetek elenyésző hányadában kerül sor a garancia beváltására, ennek megfelelően a garanciadíj alacsony. Az esetek túlnyomó részében az ingatlan megürül még azelőtt, hogy a tartozás elérné az ingatlan értékét, ekkor az örökösök is részesednek a hagyatékából. A halasztott átadású ingatlanértékesítésnél az örökösök nem kapnak semmit, tehát a veszélyközösségen belüli újraelosztás jóval nagyobb. Az ingatlanért fizetendő vételárat, illetve az életjáradékot tehát egy átlagos élettartam alapján indokolt megállapítani, míg az adóssághatár-garanciás jelzálogszerződéseknél egy maximális élettartam alapján. Az ingatlanért fizetendő vételár, illetve az életjáradék tehát magasabb. Csak a különböző ajánlatok összehasonlításával dönthető el, hogy az újraelosztásból mennyiben részesedik a veszélyközösség (a kedvezményezettek), s mennyiben a szolgáltató.

### 2.2.2. *A szolgáltató kockázatai*

- Az időskori jelzáloggal megegyezően, itt is fennáll a túlélési kockázat. E szerződésnél azonban nincs olyan garantor, amely a kockázatot átvállalná. A kockázat itt is három részből áll: az előirányoztnál hosszabb ideig fizetendő járadékból, az előirányoztnál hosszabb ideig jelentkező kamatköltségekből és az ingatlan értékének változásából. (Bár itt az időskorijelzálog-szerződésekkel szemben a szerződésben a kamat nem jelenik meg, a szolgáltatónak vannak kamatköltségei, hiszen hamarabb kell fizetnie, mint ahogy az ellenértékhez, az ingatlanhoz hozzájut, s az átmeneti időben finanszírozási költségek merülnek fel.)
- Az előirányoztnál hosszabb ideig fizetendő járadék kockázata nem jelentkezik, ha a szerződésben csak egyösszegű kifizetés szerepel, vagy áthárítható, ha a szolgáltató egyösszegű kifizetést teljesít, s az összegből (vagy a szolgáltató, vagy a kedvezményezett) egy járadékszolgáltatónál vásárol járadékot. A hosszabb ideig jelentkező kamatterhek kockázata azonban nem hárítható át.
- Az ingatlan karbantartási költségeinek előrejelzéséből is adódik kockázat, ha a szerződés szerint a karbantartási költségek a szolgáltatót terhelik.
- Ha az ingatlanl kapcsolatos adókat a szolgáltató fizeti, az adóváltozás kockázata is őt terheli. (Magyarországon ez különösen élesen vetődik fel, ha bevezetik az ingatlanadót.)

### 2.2.3. *A kedvezményezett kockázatai*

Mivel a szerződés megkötésekor az ingatlan a szolgáltató tulajdonában kerül, a szolgáltató fizetési képtelensége esetén a kedvezményezett rosszabb helyzetben van, mint az időskorijelzálog-konstrukcióban. A legrosszabb, a kilakoltatás azonban nem fenyegeti, mivel az ingatlan használati joga a tulajdoni lapon szerepel.<sup>7</sup>

- A kockázat alacsonyabb, ha a kedvezményezett egyösszegű kifizetést kapott, járadékban nem részesül, vagy ha a járadékot egy biztosítótól, hitelintézetől kapja. Ekkor csak az ingatlan karbantartásának elmaradása okoz problémát, amennyiben ez a szolgáltatót terheli; de a probléma vélhetőleg csak átmeneti, mivel az ingatlant valaki minden bizonnyal meg fogja vásárolni (esetleg a szolgáltató már korábban értékesítette), s a karbantartási kötelezettséget is vállalja. Ha a szerződésben a szolgáltató olyan karbantartási kötelezettségeket is vállalt, amelyek általában nem a tulajdonost, hanem a lakót terhelik, kérdéses, hogy az eredeti szolgáltató fizetési képtelensége esetén az új tulajdonos mennyiben teljesíti a kötelezettséget.
- Határozott ideig szóló járadéknál a kockázat csökkenthető olyan szerződéssel, amely szerint a szolgáltató minden évben az ingatlanak előre meghatározott hányadát vásárolja meg.
- Ha a kedvezményezett járadékban részesül, s a járadékot a szolgáltató biztosítja, a szolgáltató fizetési képtelensége a járadék elmaradásával járhat, amennyiben a járadékszolgáltatásra egy bank, biztosító vagy egyéb tőkeerős szervezet nem vállalt garanciát.

<sup>7</sup> A skót jogban az örökös lakhatási jog maximum 20 évre szól. Ezért Skóciában a „lakásért életjáradék”- szerződések nem terjedtek el (Financial Services Authority 2006b).



### 3. AZ EGYES ORSZÁGOK GYAKORLATA

#### 3.1. Egyesült Államok

Az Egyesült Államokban az időskorijelzálog-szerződések jóval elterjedtebbek, mint a használt átadású ingatlanértékesítés. Az adóssághatár-garanciára az Építésügyi és Városfejlesztési Minisztérium (Department of Housing and Urban Development – HUD) ügynöksége, a Federal Housing Administration (FHA) 1987 óta biztosítást nyújt. A biztosítás nem piaci – valószínűleg államilag szubvencionált – és szociális megfontolásokon alapul, ezért meghatározták azt a maximális ingatlanértéket, amelyre biztosítás köthető. (Jelenleg az ingatlan területi elhelyezkedésétől függően, 200–360 ezer USD.) A biztosítás induló díja az ingatlan becsült értékének, de legfeljebb a meghatározott maximális ingatlanértéknek a 2%-a, továbbá évente a fennálló tartozás 0,5%-a.<sup>8</sup> A biztosítási díjat a kedvezményezett nevében a szolgáltató fizeti, s a tartozáshoz hozzáírja. E speciális, államilag támogatott jelzáloghitel, illetve járadék elnevezése Home Equity Conversion Mortgage. Az USA időskorijelzáloghitel-piacának 90%-át ez a konstrukció uralja.

Ezt a hitelt, illetve járadékot azon szolgáltatók nyújthatják, amelyek az ügynökséggel szerződést kötöttek; számuk több tízezer. Az ingatlanbecslést, illetve az egyösszegű kifizetés vagy a járadék meghatározását az ügynökség által előírt módszerrel kell végezni.

A kongresszus által 2007 szeptemberében elfogadott, de a szenátusban 2008 januárjáig még nem tárgyalt törvényjavaslat megszüntetné az ingatlan figyelembe vehető maximális értékét, s a tényleges kockázathoz igazítaná a biztosítási díjat.<sup>9</sup>

Az FHA mellett a második legnagyobb garancianyújtó a Fannie Mae, az USA legnagyobb jelzálog-finanszírozója,<sup>10</sup> amelynek garanciája drágább. A konstrukció elnevezése Home Keeper. A garancia nyújtásánál meghatározott maximális érték az ingatlan területi elhelyezkedésétől függetlenül 2007. decemberében 417 ezer USD. Az FHA feltételeivel szemben lehetőség van közös tulajdonú ingatlan elzálogosítására is, s arra is, hogy a kedvezményezett a szerződés időtartama alatt az ingatlant értékesebbre cserélje. Emellett biztosítótársaságtól is vásárolható garancia.

Lehetőség van arra is, hogy a szolgáltató saját maga vállaljon garanciát. Ekkor a garancia díja a felszámított kamatokban érvényesíthető. Erre példa a Fianancial Freedom pénzügyi vállalkozás, amely – amellett, hogy a FHA és a Fannie Mae termékét értékesíti –, saját konstrukciót is ajánl. A saját konstrukció az értékesebb ingatlannal rendelkezők számára előnyös, mert nincs felső határ. Az átlagos jelzálogérték 1,1 millió USD az FHA 280 ezer dolláros értékével szemben. A konstrukció lehetőséget biztosít arra, hogy az ingatlan értékének egy részét (10–50%-át) ne vonják be a jelzálogba, tehát ezt az örökösök mindenképpen megkapják.

<sup>8</sup> Housing and Community Development, Act of 1987, Section 417

<sup>9</sup> Expanding American Home Ownership Act of 2007

<http://www.govtrack.us/congress/billtext.xpd?bill=h110-1852>

<sup>10</sup> A Fenni Mae (Federal National Mortgage Association) a Freddie Mac-kel (Federal Home Loan Mortgage Corporation) együtt az USA legnagyobb jelzáloglevél-kibocsátói. Nyilvános részvénytársaságok, de állami feladatot is ellátnak: biztosítják az alacsonyabb jövedelmű rétegek jelzáloghitelhez jutását. Az állami feladat ellátásáért cserébe adómentességet és állami hitelkeretet kapnak. Felügyeletüket a HUD, illetve a HUD felügyelete alatt álló független felügyeleti szerv, az Office of Federal Housing Enterprise Oversight látja el.

### 3.2. Egyesült Királyság

Az Egyesült Királyságban az időskorijelzálogjárdék-piacon nincs állami szereplő. Két szolgáltató, a Norwich Union biztosítótársaság és a Northern Rock jelzálogbank fedi le a piac 90%-át. Az adóssághatár-garancia általában része a szerződéseknek, de a kedvezményezett anyagi helyzetétől függően, olyan szerződés is köthető, amelyben ez a garancia nem szerepel.

Az időskorijelzálog-piac az Egyesült Királyságban a nyolcvanas évek végén válságba került. Akkoriban ugyanis divatosak voltak az egyszeri kifizetést és a kedvezményezett részéről kamatfizetési kötelezettséget tartalmazó, adóssághatár-garancia nélküli, életjáradékot nem biztosító szerződések. Az egyszeri kifizetés egy részét az ügyfél kockázatos befektetésekbe fektette, s ezek hozamából fizette a kamatot. (A konstrukciót ügynökök állították össze, akik természetesen a kockázatos befektetési termék eladása után is jutalékot kaptak.) A konstrukció addig működött, amíg erre a befektetések hozama fedezetet biztosított. A pénzügyi piaci viszonyok változása miatt azonban a befektetések hozama negatívba fordult, és sokan nem tudtak eleget tenni kamatfizetési kötelezettségüknek. Ennek nyomán az ilyen szerződéstípusokat a kilencvenes évek elejétől az Egyesült Királyságban be is tiltották.

Az emiatt megingott bizalom helyreállítása érdekében az időskori jelzáloggal és a „lakásért életjáradék”-konstrukciókkal foglalkozó brit vállalkozások 1991-ben létrehozták a Safe Home Income Plans (SHIP) vállalatot, amely a termékek népszerűsítésével, termékfejlesztéssel foglalkozik, s a tagvállalatok ügyfeleinek panaszait is kivizsgálja. A szervezethez jelenleg 19 vállalkozás tartozik, közös etikai kódex szerint tevékenykednek, s csak adóssághatár-garanciával ellátott termékeket értékesítenek. A csatlakozás önkéntes, s olyan vállalkozások is jelen lehetnek a piacon, amelyek nem csatlakoztak.

### 3.3. Magyarország

Az egyetlen időskori jelzáloggal foglalkozó vállalkozás az FHB Életjáradék Zrt. A másik két szolgáltató, az OTP Életjáradék Zrt. és az Örökjáradék Zrt. (Hild) csak „lakásért életjáradék”-terméket értékesít. Az FHB Életjáradék Zrt. nem nyújt adóssághatár-garanciát, a járadékot viszont a járadékos száz éves koráig nyújtja, s a járadék számításánál ezzel a maximális életkorral számol.<sup>11</sup>

### 3.4. Kanada

A Canadian Home Income Plan Corporation (CHIP) uralja az időskorijelzálog-piacot Kanadában. A cég a kanadai hitelintézetek többségével kapcsolatban van, a hitel rajtuk keresztül igényelhető, de az ügyfelek közvetlenül is fordulhatnak a CHIP-hez. A CHIP járadékot nem folyósít, csak egy összegben felvehető, szabad felhasználású kölcsönt. A kölcsön összege – a kedvezményezett korától s az ingatlan adottságaitól függően – az ingatlan értékének általában 28–33%-a, minimum 20 ezer, maximum 500 ezer CAD. A felszámított kamat évente változó, az 1997 előtt kötött szerződéseknél ötévente változó. A kamat mértéke a

<sup>11</sup> HODORICS ANDRÁS (az FHB Életjáradék Zrt. vezérigazgatója) közlése.

forrásköltségektől függ, maximum 4 százalékpontos felárat tartalmaz. 2007 júliusában a változó kamat 8,25%, az öt éves fix kamat 9,3%. A szerződés 3. éve után a kamat 0,25%-kal csökken, majd évenként további 0,25%-kal. Az ily módon kapott kamatkedvezmény nem lehet több, mint 1%. A kedvezményezett választhat olyan konstrukciót, hogy a kamatokat rendszeresen fizeti, ebben az esetben 1% kamatkedvezményt kap. A két kamatkedvezmény együttesen nem lehet több, mint 1,5%. A szerződés lehetőséget biztosít arra, hogy az ügyfél saját döntése szerint esetenként fizessen kamatot, ekkor azonban nincs kedvezmény.

A kedvezményezettnek kell fizetnie a CHIP által jóváhagyott, független ingatlanbecslő és a független ügyvéd költségeit. A szerződést a független ügyvédnek is alá kell írnia. A szerződés bármikor felbontható a kölcsön és a felgyülemlett kamatok visszafizetése esetén. Három éven belüli felbontás esetén minimális hitelfelbontási díjat kell fizetni.

A szerződés tartalmazza a „no negative equity” garanciát. A szervezet olyan konzervatív mortalitási, kamat- és ingatlanár-becsléseket alkalmaz, hogy megalakulása, 1986 óta a 2007 március végéig lejárt 6537 szerződésnek csupán a 0,1%-ában lépték túl az egy ügyféllel szembeni követelések az ingatlan eladási értékét. Ez általában akkor fordul elő, ha a kedvezményezett megéri a 97 éves kort.

Mivel a kanadai vezető szolgáltató belső szerkezete, érdekeltségi viszonyai különösen figyelemreméltók, ezekről a *2. mellékletben* részletesebben írok.

#### 4. FELÜGYELET, SZABÁLYOZÁS, TÁJÉKOZTATÁS

A konstrukciókat, illetve az ezeket ajánló vállalkozásokat Magyarországon és Kanadában nem szabályozzák, felügyelik. A magyar szabályozás most készül, Kanadában a piac önszabályozása, illetve a hitelminősítő szervezetek minősítése elégséges. Az Egyesült Királyságban a Financial Services Authority (FSA) az időskorijelzalog-konstrukciókat, illetve a konstrukciókat ajánló vállalkozásokat 2004 októberéig, a „lakásért életjáradék”-konstrukciókat és az ezeket ajánló vállalkozásokat 2007 áprilisa óta felügyeli. Az Egyesült Államokban a szabályozás a konstrukciókba bevont ingatlanok mint banki eszközök szabályozását jelenti. Részletes szabályozás vonatkozik az adóssághatár-garanciás termékekre, de ezeket nem egy szabályozó hatóság, hanem a garanciát nyújtó szervezet adja ki. Franciaországban a konstrukciókat, illetve az ezeket ajánló szervezeteket 2006. óta szabályozzák.

A megismert szabályozások meglehetősen szűkszavúak: arra lehet következtetni, hogy a konstrukciók kockázatainak kezelése nem igényel részletes szabályozást. A konstrukciót nem külön jogszabállyal, hanem a már meglévő törvényekbe, szabályokba való beillesztéssel szabályozzák. Az időskorijelzalog-konstrukciókat a francia jogrendbe beillesztő törvény például csak törvénymódosításokat, -kiegészítéseket tartalmaz. Érdekesége, hogy több helyen módosítja a Ptk.-t, a fogyasztóvédelmi törvényt és a kereskedelmi törvényt, de csak egy lényegtelen helyen<sup>12</sup> a biztosítási törvényt, s a hitelintézeti törvényt sem módosították.

A prudenciális szabályozást röviden elintézik, sokkal nagyobb súlyt helyeznek az ügyfelek megfelelő tájékoztatására. A megfelelő tájékoztatás e konstrukciók esetében különösen lényeges, mivel az ügyfelek idős emberek, akik még az átlagosnál is nehezebben igazod-

12 A biztosítási kötvények elzálogosítására vonatkozóan.

nak el a jogi nyelvben, a szerződések „apró betűiben”, könnyen befolyásolhatók, nem mindig ismerik fel érdekeiket. Emellett az érintett személyeknek sok esetben az ingatlanuk az egyetlen jelentősebb vagyontárgyuk, amelynek pótlására, életkorukból adódóan, már nincs lehetőségük. Ennek tükrében különösen figyelemre méltó az a több országban is alkalmazott követelmény, hogy nem elégséges egy pénzügyi szolgáltató által nyújtott tájékoztatás, hanem egy független szakértő igénybevétele is szükséges, akinek nem áll anyagi érdekében a szerződés megkötése, tehát valóban objektíven tudja megítélni, hogy az idős személy problémáinak megoldására milyen eszköz alkalmas. A körütekintő, részletes tájékoztatás a szolgáltatóknak is érdeke: ilyen módon elkerülhetik a nem megfelelő tájékoztatás miatt fellépő reputációs kockázatot.

#### **4.1. Szabályozás és tájékoztatás a vizsgált országokban**

Tanulmányunk előző fejezetében általánosságban mutattuk be az időskorijelzálog-hitel jellemzőit az ott felsorolt országokban. A cikk jelen pontja részletesen mutatja be a szabályozás, tájékoztatás gyakorlatát az egyes nemzeteknél.

##### **4.1.2. Egyesült Államok**

Az Egyesült Államokban az időskori jelzálog prudenciális követelményeit az öt szabályozó hatóság<sup>13</sup> által 2005 májusában közösen kiadott, az ingatlanfedezett mellett nyújtott hitelek hitelezési kockázatkezelési útmutatója szabályozza.<sup>14</sup>

Az útmutató definiálja a magas kitettségi arányt<sup>15</sup> (loan to value). Magas kitettségi aránynak minősül egy-négylakásos családi házak jelzálogával biztosított hitelek esetén, ha az ingatlanban az adós lakik (65%), a telekfejlesztési hitelek (75%), lakásépítési hitelek és olyan egy-négylakásos családi házak jelzálogával biztosított hitelek, amelyeknél az ingatlanban nem a tulajdonos lakik (85%), valamint az ingatlanfedezettel nyújtott hitelkeretek (90%). Ez utóbbi kategóriába tartozik az időskorijelzálog-hitel. A kitettségi arány meghatározásához csak az első helyi jelzálogbejegyzés vehető figyelembe, s nemcsak a már kiutalt hitelt, hanem a hitel futamideje alatt kiutalandó összes hitelt figyelembe kell venni.

A magas kitettségi aránnyal rendelkező hitelek nem haladhatják meg a hitelintézet összes tőkéjének 100%-át, ezen belül az olyan hitelek, amelyek nem a tulajdonos által lakott egy-négy lakásos családi házak jelzálogával biztosítottak, nem haladhatják meg a hitelintézet összes tőkéjének 30%-át. A magas kitettségi aránnyal rendelkező hitelekről a hitelintézet igazgatóságát negyedévente tájékoztatni kell. Ha a hitelezési kockázat csökkentésére a hitelintézet biztosítást vásárol, a szabályozó hatóság dönti el, hogy a biztosítás megfelelő-e ahhoz, hogy a hitel (illetve egy hitelportfólió) kikerüljön a magas kitettségi arány kategóriájából.

Az útmutató javasolja, hogy a hitelintézetek végezzenek stresszteszteket, amelyekben egyszerre modellezik a kamatláb-emelkedés és a lakásárcsökkenés együttes hatását a portfólió minőségére, mivel ezek a hatások általában egyszerre következnek be.

13 Office of the Comptroller of the Currency, Board of Governors of the Federal Reserve System, Federal Deposit Insurance Corporation, Office of Thrift Supervision, National Credit Union Administration

14 Credit Risk Management Guidance for Home Equity Lending, [www.occ.treas.gov/ftp/bulletin/2005-22a/pdf](http://www.occ.treas.gov/ftp/bulletin/2005-22a/pdf)

15 Kitettségi arány: a hitel és a hitelbiztosíték (jelzálog) értékének hányadosa.

Az Egyesült Államokban az FHA és a Fenni Mae által biztosított szerződések előfeltétele, hogy az ügyfél részt vegyen egy ingyenes vagy minimális díjért hozzáférhető tanácsadáson. A tanácsadók listáját a HUD teszi közzé, általában nonprofit szervezetek: fogyasztóvédelmi egyesületek, nyugdíjas egyesületek, önkormányzatok szociális, lakásügyi osztályai, egyházi jótékonyági intézmények. Lehetőség van telefonos tanácsadásra is. Mindenkinek joga van arra, hogy anyanyelvén kapjon tanácsadást, ennek biztosítása érdekében az HUD is fenntart egy telefonos tanácsadó szolgálatot. A telefonos tanácsadás nem egyetlen telefonbeszélgetés: az érdeklődőnek postai úton tájékoztató anyagokat küldenek, amelyeket egy újabb telefonbeszélgetés során megbeszélnek. A tanácsadásnak ki kell terjednie a következőkre<sup>16</sup>:

- az ügyfél pénzügyi problémái megoldásának egyéb lehetőségei (például kisebb lakásba költözés, szociális juttatások igénybevétele);
- Különböző konstrukciók ismertetése;
- adózási következmények;
- szociális juttatásokhoz való hozzáférés változása a szerződés megkötése esetén.

A tanácsadó igazolást ad arról, hogy az érintett részt vett a tanácsadáson, s a szerződés csak akkor köthető meg, ha a tanácsadás fél éven belül történt. A tanácsadás után az ügyfélnek megszakad a kapcsolata a tanácsadóval, a tanácsadónak tehát nincsenek mögöttes érdekei: jutalék, járulékos termékek értékesítése. A szerződés másik előfeltétele, hogy a megkötésében az ügyfél által választott ügyvéd is közreműködjön, akinek szintén feladata a tájékoztatás. A szerződést az ügyvédnek is alá kell írnia.

### **4.1.3. Egyesült Királyság**

A konstrukciókkal foglalkozó vállalkozásoknak be kell szerezniük az FSA engedélyét. Engedély nélkül is folytatható a tevékenység, ha az nem üzletszerű.<sup>17</sup>

A konstrukciókkal foglalkozó intézmények alaptőke-követelménye: 100 ezer GBP vagy az eszközállomány 1%-a, attól függően, melyik a magasabb. Az eszközállománnyhoz hozzá kell számolni a „lakásért életjáradék”-programokban az ügyfélnek járó, de fel nem vett összegeket, levonhatók az immateriális javak. A közvetítők tőkekövetelménye: 100 ezer GBP vagy az éves bevétel 10%-a, amelyik magasabb. Azoknak a vállalkozásoknak, amelyek tanácsadást is nyújtanak, felelősségbiztosítást kell kötniük.

Ha a konstrukciót bank vagy bank leányvállalata nyújtja, akkor az időskorijelzálogjáradék- és a „lakásért életjáradék”-konstrukciók tőkekövetelménye azonos, mivel a konstrukciók közgazdasági tartalma ugyanaz. A lakóingatlanl fedezett lakossági hitelek általános 35%-os tőkekövetelményével szemben<sup>18</sup> e hiteleknek a tőkekövetelménye 100%. Ennek indoka, hogy míg egy hagyományos hitelnél az idő múlásával (tehát a kockázat növekedésével) a hitel összege csökken, e speciális hiteleknél a hitel összege nő. A kamatkockázatot és a túlélési kockázatot adóssághatár-garancia esetén a II. pillérben kell kezelni. A megkövetelt konfidenciaszint egyéves intervallumban 99,5%.

16 [www.reverse.org/Counselors.htm](http://www.reverse.org/Counselors.htm)

17 Az FSA-nek tudomása van arról, hogy magánszemélyek is kötnek „lakásért járadék”-szerződéseket, amelyek nem engedélykötelesek. Amennyiben azonban egy ilyen szerződést pénzügyi közvetítő közreműködésével kötnek, a közvetítőnek engedéllyel kell rendelkeznie.

18 A tőkemegfelelési mutató számításánál az eszköz 35%-os súllyal szerepel.

Ha a konstrukciót biztosítótársaság ajánlja, a tőkekövetelmény az FSA tájékoztatója szerint eltérő. Ha a konstrukcióban csak egyösszegű kifizetés szerepel, nincs tőkekövetelmény, mivel a biztosítótársaságok eszközeinek nincs tőkekövetelménye. Ha járadékfizetés történik, kötelezettség keletkezik; a kötelezettség jelenértékének 4%-os a tőkekövetelménye.

A várható élettartam, illetve a túlélési kockázat meghatározására az FSA által meghatározott, nemek szerint eltérő mortalitási táblákat kell használni. Ha egy szerződés több személyre vonatkozik (például házaspárra), a kockázatot a szolgáltatók a magasabb várható élettartamú szerződő kockázata alapján állapítják meg. A brit aktuáriusok szövetsége (Equity Release Working Party [2006]) felhívja a figyelmet, hogy ez a gyakorlat nem helyes: a túlélés kockázata két személy esetén nagyobb, mint a várhatóan hosszabb ideig élő személy kockázata.

A konstrukcióba bevont ingatlan becslését a szolgáltató által megbízott, független ingatlanbecslő végzi, de a kedvezményezettnek joga van egy független testületnél panaszt tenni, ha az ingatlanbecsléssel nem elégedett. A testület állásfoglalása kötelező az ingatlanbecslő számára.<sup>19</sup>

Az FSA szabályozása szerint, ha a szolgáltató a konstrukciót ügynök bevonásával értékesíti, az ügynökkel nem köthet olyan szerződést, mely szerint az ügynök magasabb jutalékot kap egy bizonyos szerződésszám, vagy egyéb mennyiségi határ elérése, túlteljesítése esetén.

A „lakásért életjáradék”-konstrukciók szabályozásának tervezetében (Financial Services Authority 2006b) szerepelt a Pénzügyminisztérium (Treasury) javaslata, mely szerint a konstrukciókban szereplő ingatlant a szolgáltató csak engedéllyel rendelkező szolgáltatónak értékesíthesse. A javaslatot az FSA elvetette, arra hivatkozva, hogy ha a program csak egyszeri kifizetést tartalmaz, az ügyfél védve van, hiszen holtig tartó lakhatási joga az ingatlan-nyilvántartásban szerepel. Ha a program járadékot is tartalmaz, a csak engedéllyel rendelkező szolgáltatónak történő eladás lehetősége nem védené meg az ügyfelet attól, ha a szolgáltató fizetéseképtelenné válik, mivel lehetséges, hogy nem jelentkezik egy engedéllyel rendelkező szolgáltató az ingatlan megvásárlására, illetve a kötelezettség átvállalására.

Az ingatlan továbbértékesítésének korlátozása helyett az FSA ügyfelek védelme érdekében azt írja elő, hogy azoknak a szolgáltatóknak, akik járadékot nyújtanak, (s nem bankok vagy biztosítótársaságok), biztosítást kell kötniük egy „A” zónába tartozó biztosítótársasággal, vagy megállapodást kell kötniük egy hitelintézettel, amely szerint a biztosító vagy a hitelintézet teljesíti a szolgáltató kötelezettségeit abban az esetben, ha erre a szolgáltató nem képes. Egy ilyen biztosítás védettséget nyújt arra az esetre is, ha az eredeti szolgáltató az ingatlant továbbértékesítette. Ha azonban a járadékot egy járadékszolgáltató vagy egy befektetés biztosítja, nincs szükség külső kötelezettségvállalásra. (Utóbbi esetben a járadék nem előre meghatározott összegű, a befektetés hozamából fizetik ki.) Nincs szükség külső kötelezettségvállalásra akkor sem, ha egy olyan speciális „lakásért életjáradék” szerződést kötöttek, mely szerint az ügyfél az ingatlan bizonyos százalékát évente adja el a szolgáltatónak, és a járadék fizetésére az évente eladott ingatlanrészek értékéből kerül sor.

Az FSA szabályozása szerint az értékesítéssel foglalkozó munkatársaknak vizsgát kell tenniük. A vizsgafeltételeket a Financial Services Skills Council állapítja meg, az érintett

szolgáltatókkal együttműködve, az oktatókat ő képzik.<sup>20</sup> Az oktatást és a vizsgáztatást a szolgáltató házon belül is megszervezheti. A „lakásért életjáradék” konstrukció értékesítésére vonatkozó vizsgát 2009 áprilisáig kell letenni azoknak, akik már 2007 áprilisa előtt is foglalkoztak a termék értékesítésével. Azoknak, akiknek van időskorijelzálog-termékek értékesítésére vonatkozó vizsgájuk, újabb vizsga nélkül értékesíthetik a „lakásért életjáradék” termékeket is. Az FSA 2005-ben és 2006-ban próbavásárlásokat végeztetett az ügyféltájékoztatásra vonatkozóan. A próbavásárlások eredményeiről a 3. mellékletben számolok be.

Az Egyesült Királyságban a piac tagoltsága miatt nagy szerepük van az ügynököknek. Az FSA egy terjedelmes, negyvenöt oldalas kiadványban szabályozza a jelzáloghitelek és a „lakásért életjáradék”-programok értékesítésével foglalkozó ügynökök tevékenységét. (Financial Services Authority [2006d]). Néhány érdekes, s számunkra is megfontolásra érdemes szabályozás:

- Ha az ügynök telefonon személyes találkozót beszél meg, meg kell adnia egy elérhetőséget, hogy az ügyfél a találkozót lemondhassa.
- Egyértelműen közölni kell, hogy az ügynök egy szolgáltató, vagy több szolgáltató termékeit ajánlja-e.
- Az ajánlatot írásba kell foglalni. Az ajánlat tartalmi elemeiről az FSA honlapja illusztrációkat tartalmaz. Hasonló illusztráció a PSZÁF honlapján is található<sup>21</sup>, de míg nálunk ez csak ajánlás, az Egyesült Királyságban követelmény.
- Az ügynök bizonyos kifejezések csak akkor használhat, ha jelentésüket azonnal magyarázza (például: overdraft, interest free).
- Egyértelműen közölni kell, ha a termék megvásárlása egyéb pénzügyi termékek megvásárlását is maga után vonja.
- Valamennyi költséget fel kell sorolni.
- Ha az ügynök nem rendelkezik elég tudással annak meghatározásához, hogy a konstrukcióban való részvétel hogyan befolyásolja az ügyfél adózását és szociális juttatásokhoz való hozzáférését, javasolnia kell, hogy az ügyfél tájékozódjon az illetékes szervezetnél.
- Ha az ügynök úgy ítéli meg, hogy a termék nem megfelelő az ügyfél számára, de az ügyfél mégis kér tájékoztatást, a tájékoztatást meg kell adni, és az írásos tájékoztatóban jelezni kell, hogy az ügynök nem tartja az ügyfél számára megfelelőnek a terméket.

A független jogi tanácsadás igénybevétele az Egyesült Királyságban is szükséges a szerződések megkötéséhez. Az FSA felhívja a figyelmet arra, hogy ha az ügyfelet a nem megfelelő tájékoztatás miatt hátrány éri, az ügyvéddel szemben kártérítési igénnyel élhet.

20 Jelenleg 26 pénzügyi tevékenység végzése vizsgaköteles az Egyesült Királyságban. Az egyes tevékenységeken belül különböző szintű vizsgák vannak, az FSSC több száz fajta vizsga feltételeit dolgozta ki. ([www.fssc.org.uk/cgi-bin/wms.pl/About\\_us/22](http://www.fssc.org.uk/cgi-bin/wms.pl/About_us/22))

21 A PSZÁF Felügyeleti Tanácsának 9/2006., a lakossági hitelezés előzetes ügyféltájékoztatási és fogyasztóvédelmi elveiről szóló ajánlása

#### 4.1.4. Kanada

A kanadai CHIP időskorijelzálog-konstrukciója is előírja független jogi tanácsadó igénybevételét. Ha az ügyfélnek nincs ügyvédje, a szerződést lebonyolító pénzügyi szolgáltatónak őt, az ügyfél lakóhelyéhez közeli ügyvédi irodát kell ajánlania, amelyek közül az ügyfélnek kell választania. A jogi tanácsadó feladata, hogy elmagyarázza az ügyfélnek a szerződést, tisztázza az ingatlan tulajdonviszonyait, megbeszélje az ügyféllel, hogy a szerződés rá nézve milyen kötelezettségekkel jár. Az ügyvédi díjat az ügyfél fizeti, ennek mértéke kettejük megállapodásától függ. Lehetőség van arra, hogy az ügyvédi díjat a CHIP a szerződés szerint az ügyfélnek járó összegből levonja, s a CHIP utalja át az ügyvédnek.

#### 4.1.5. Franciaország

Az Egyesült Királysággal megegyezően, a tőkekövetelmény 100%. A szerződést az ügyfélnek közjegyző előtt kell aláírnia, a tanácsadást a közjegyző nyújtja.

### 5. KÖLTSÉGEK

Az időskorijelzálog- és a „lakásért életjáradék”-konstrukciók költségesebbek, mint egy hagyományos jelzálogszerződés vagy egy életbiztosítás. Ez abból adódik, hogy a speciális ügyfélkör miatt az ügylet előkészítése hosszadalmasabb, nagyobb időráfordítást igényel, tehát az üzletszerzési költség minden bizonnyal magasabb. Emellett a hitel szavatolóke-igénye (legalábbis az országok egy részében) magasabb, mint a hagyományos jelzáloghiteleknél.

A költségek szolgáltatók szerint jelentősen eltérőek lehetnek, elsősorban az adóssághatár-garancia eltérő költségei miatt. Egy 75 éves, egyedülálló hölgy ingatlanáért a különböző adóssághatár-garanciával rendelkező időskorijelzálog-konstrukciókban az ingatlan értékének alábbi százalékát kapná egyösszegű kifizetésként<sup>22</sup>:

|                           |                  |
|---------------------------|------------------|
| ● FHA (USA)               | 59               |
| ● FHB Életjáradék (H)     | 48 <sup>23</sup> |
| ● CHIP (Kanada)           | 42               |
| ● Fannie Mae (USA)        | 34               |
| ● Norwich Union (UK)      | 30               |
| ● Crédit Foncier (F)      | 30               |
| ● Financial Freedom (USA) | 27               |

Az FHA konstrukciója az államilag támogatott adóssághatár-garancia miatt a legkedvezőbb, de ha ezt figyelmen kívül hagyjuk, akkor is jelentősek a különbségek.

A szolgáltatók a kamatokon felül különböző címenek számítanak fel költségeket. Minden szolgáltatónál jelentkezik az értékbecslési díj, az ügyvédi költség (van, ahol az ügyfél közvetlenül fizeti), de létezik szerződéskötési díj, folyósítási díj stb. Az amerikai FHA-konstrukcióban a kamatokon és a garanciadíjon felüli költségek 16%-ot érnek el.<sup>24</sup>

22 A kanadai adat a CHIP honlapjáról, a francia adat: Bon départ pour le pret viager hipotecaire [www.lesechos.fr](http://www.lesechos.fr) 10/08/07, a magyar adat Hodorics András, az FHB Életjáradék Zrt. vezérigazgatójának személyes közlése. A többi adat a francia számvevőszék gyűjtéséből származik. (Inspection Générale des Finances 2004)

23 Adóssághatár-garancia nélkül.

24 Public hearing on the home equity lending market, Federal Reserve Bank of San Francisco, 2006. június 16., 166. o. [www.federalreserve.gov/events/publichearings/hoepa/2006/20060616/transcript.pdf](http://www.federalreserve.gov/events/publichearings/hoepa/2006/20060616/transcript.pdf)



## **5.1. Kapcsolatok az adózással és a szociális juttatásokkal**

Az időskorijelzalog-konstrukciókból származó bevétel elvileg nem jövedelem, hiszen az ügyfél kölcsönt kap, amely jelzáloggal fedezett. Nem számít jövedelemnek az adóssághatár-garancia keretében az ügyfélnek juttatott, a jelzalog összegénél magasabb juttatás sem, hiszen a garancia költségét, a biztosítás díját az ügyfél a kamatokban vagy közvetlen biztosítási díjként kifizette.

A „lakásért életjáradék”-konstrukciókban az ingatlant eladják, az ellenértéket részletekben kapja meg az ügyfél. Ha az ingatlan eladásából származó jövedelem adóköteles, az adót a szerződés megkötésekor meg kell fizetni. (Ezt a magyarországi szolgáltatók megfizetik az ügyfél helyett.) Ha az ügyfél élete során több járadékot kapna, mint az ingatlan értéke, akkor sem beszélhetünk jövedelemről, az előzőekben kifejtettek szerint.

Léteznek azonban más érvelések is: egy magyar újságcikk szerint<sup>25</sup> az életjáradék jövedelem, amely után 25%-os személyi jövedelemadót kellene fizetni. A megítélés a vizsgált országokban sem egyértelmű, s esetleg önkormányzatonként is eltérő lehet.

Még bizonytalanabb a szociális juttatásokhoz való hozzáférés változásának megítélése egy „lakásért életjáradék” vagy időskorijelzalog-járadék megkötése esetén. Nincs egyértelmű válasz arra, hogy az időskorúak szociális járadékához vagy a gázártámogatáshoz való jogosultságot befolyásolja-e egy ilyen szerződés. A már idézett cikkben egy önkormányzati illetékes annyit tudott mondani, hogy ha az ügyfél nem jelenti be, hogy „lakásért életjáradék”-szerződést kötött, nem szereznek róla tudomást, s változatlanul folyósítják a segélyt. Az újságcikkben az Örökjáradék Zrt. illetékese is azt javasolja, hogy ne jelentsék be a szerződést.

A szociális igazgatásról és a szociális ellátásokról szóló törvény módosításáról szóló javaslat<sup>26</sup> nem szól a lakásért életjáradék és az időskorijelzalog-járadék jövedelemként való figyelembevételéről, de előírja, hogy a szociális ellátáshoz való jogosultság megítéléséhez a kérelmező vagyonát is figyelembe kell venni, s meghatároz egy komplikált számítási módszert a vagyon és a jövedelem összevonásához. Ebből az adódna, hogy ha a vagyont járadékra váltották, az ebből származó jövedelmet is figyelembe kellene venni. Szerencsés lenne, ha a törvényt módosítás erre is kitérne.

A vizsgált országokban sem egyértelmű, hogyan befolyásolja a szociális juttatásokhoz való hozzáférést az ingatlanon alapuló járadék, ezért azt javasolják, hogy a szerződéskötés előtt az ügyfél konzultáljon az illetékes adó- és szociális hatóságokkal.

## **5.2. Egy nem lefedett terület: a nyugdíjasházak**

Az időskorijelzalog-járadék vagy a „lakásért életjáradék” vásárlásához hasonló döntés, ha a nyugdíjas vagyonát pénzzé teszi, s egy nyugdíjasházba költözik. Míg a járadékszolgáltatók, illetve a járadék szabályozása a közeljövőben várható, a nyugdíjasházaknak nincs, s nem is készül prudenciális szabályozása; ugyanez vonatkozik a „nyugdíjsházi lakásra” mint termékre. Erre a szabályozásra, felügyeletre is szükség lenne.

25 Az életjáradékos nyugdíjasok elbukhatják a támogatást?

[www.napi.hu/default.asp?cCenter=article.asp&nID=341217](http://www.napi.hu/default.asp?cCenter=article.asp&nID=341217)

26 [www.mkogy.hu/T/3449](http://www.mkogy.hu/T/3449).

### 5.3. *Javaslat a magyar szabályozásra*

Az előbbieken láttuk, hogy a „lakásért járadék”-konstrukciók iránt világméretben nő a társadalmi igény. A konstrukciók 2005. évi megjelenésük óta Magyarországon is egyre népszerűbbek, s további fejlődés előtt állnak. Az időskorijelzálog-szerződések szabályozása, felügyelete a jelzáloghitelzés keretében megoldott, míg a Magyarországon népszerűbb „lakásért életjáradék”-konstrukciók jelenleg nem felügyeltek.

A konstrukciók megjelenését követően a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete 2006 februárjában tájékoztatót tett közzé, amelyben felhívta a leendő ügyfelek figyelmét az ilyen szerződésekben rejlő, esetleges kockázatokra, s a járadékszolgáltatókat felszólította a szerződési feltételek világos megfogalmazására; majd 2006 áprilisában az állampolgári jogok országgyűlési biztosával közös közleményt is megjelentetett. Kezdeményezte jogszabály megalkotását, amely követelményeket fogalmazna meg a tevékenységet folytató vállalkozásokkal szemben, s biztosítaná a PSZÁF felügyeletét. A nemzetközi tapasztalatok tükrében a szabályozásra a következők javasolhatók.

- A potenciális ügyfélkör sajátosságai miatt a többi pénzügyi termékkel szemben nagyobb hangsúlyt kell fektetni a tájékoztatásra. Ez a „lakásért életjáradék”-szerződésekre és az időskorijelzálog-szerződésekre egyaránt igaz, ezért a szabályozás ez utóbbiakra is terjedjen ki. Kívánatos a tájékoztatásba olyan személy, szervezet bevonását is megkövetelni, aki (amely) a szerződéskötésben nem érdekelt.
- A konstrukciókat ajánló vállalkozások tőkekövetelménye a vállalt kockázatokhoz igazodjon. A világban elterjedtek az olyan vállalkozások, amelyek a konstrukciókat más vállalkozások (biztosítók, bankok) termékeiből rakják össze, s a kockázatokat a mögöttes vállalkozások viselik. E vállalkozások számára nem szükséges a pénzügyi vállalkozások számára általában előírtnál magasabb tőkekövetelményeket előírni.
- Olyan konstrukciók is elterjedtek, amelyek csak egyszeri kifizetést tartalmaznak, járadékszolgáltatást nem. A szabályozás ezekre is terjedjen ki, mivel valószínű, hogy nálunk is megjelennek.
- A magyarországi szerződésekben jelenleg szerepel, hogy a szolgáltató a tulajdonába került ingatlant nem adhatja el. Ennek előírása a piaci innovációkat, a piac likviditását akadályozza, ezért ennek előírása fölösleges. A szolgáltató kötelezettségeit akkor is köteles teljesíteni, ha az ingatlan már nincs a tulajdonában, s ezt a megfelelő szabályozásnak kell biztosítania.

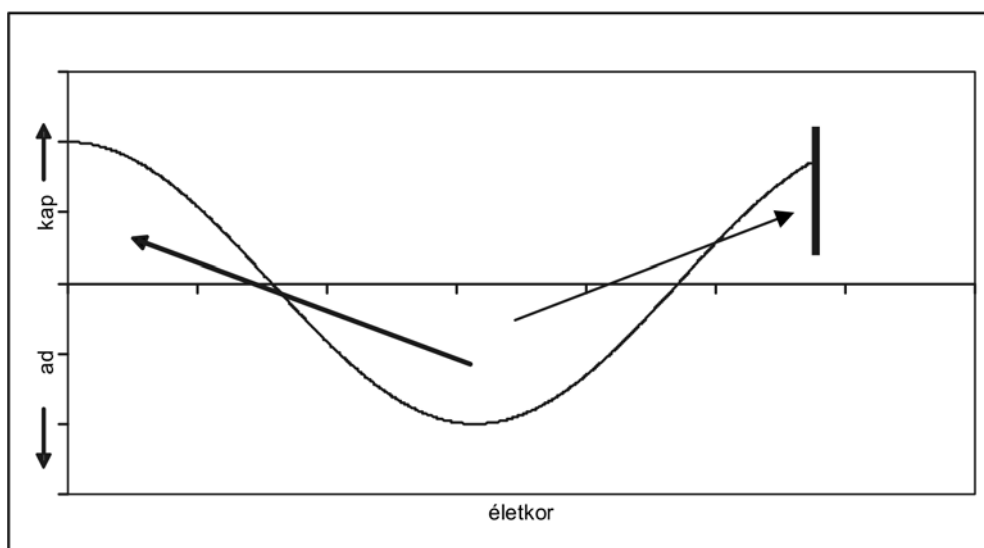
## INTERGENERÁCIÓS TRANSZFEREK

## ÉS A „LAKÁSÉRT JÁRADÉK”-PROGRAMOK KAPCSOLATA

Az egyén életének korai és késői szakaszában árukat, szolgáltatásokat kap a társadalmtól, családjától, míg életének középső, aktív szakaszában árukat és szolgáltatásokat nyújt a fiatal és idős, már vagy még nem aktív családtagjainak, illetve a társadalom egyéb inaktív tagjainak. A folyamat egy koszinusszerű függvénnyel szemléltethető:

1. ábra

Intergenerációs folyó transzferek



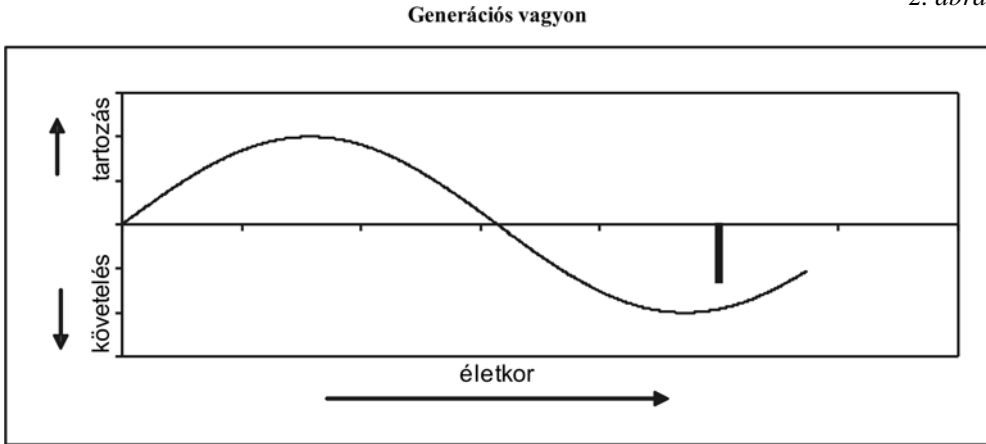
Az ábra egyénekre és korcsoportokra is értelmezhető, egy egyénre vonatkoztatva azonban kevésbé szabályszerű ábrát kapnánk a különböző egyéni élethelyzetek – betegségek, félbeszakított, majd újra kezdett iskolai tanulmányok, munkanélküliség, szülés stb. – miatt. Egy tartósan munkaképtelen személy transzferfüggvénye egész életpályája során a pozitív tartományban tartózkodik. Az ábra jobb oldalán lévő, vastag függőleges vonal az egyén (vagy a korcsoport) halálát szemlélteti.

Az intergenerációs transzferekből előállíthatjuk a generációs vagyon függvényét (2. ábra), amely egy szinuszoszerű függvény, a folyótranszferfüggvény integrálfüggvénye. Ez a függvény is értelmezhető egyénekre és korcsoportokra. Egy egyénre értelmezett függvény még kevésbé szabályszerű lesz, mint a folyó transzferek esetében, mivel egy örökség a vagyonmértéket jelentősen befolyásolja. (Az ábrán a kapott örökség nem szerepel.)

Az intergenerációs transzferek egy része monetizált, például a diákhitel vagy a tökefedezeti nyugdíjak, más részük fiskális transzferekkel valósul meg, például a felosztó-kirovó nyugdíj, az inaktívoknak nyújtott egészségügyi ellátás vagy a közoktatás. Egy részük

nem számszerűsödik, morális tartozásban, illetve követelésben jelentkeznek. Ilyen transzfer a gyermeknevelés vagy az idős rokonokról a családon belüli gondoskodás.

2. ábra



A tartozásállomány az egyén munkába lépése előtt éri el maximumát, majd az aktív kor folyamán átvált követelésbe. A követelésállomány (az egyén vagy a korcsoport felhalmozott vagyona, az ábrán a negatív tartomány) a nyugdíjba vonuláskor éri el maximumát, majd attól fogva csökken.

Az ábra szerint az egyén (vagy a generáció) halálakor pozitív vagyont (követelésállományt) hagy hátra. Generációkra vonatkoztatva ez általában igaz, a háborús pusztításokban érintett generációkat kivéve, hiszen a nemzeti vagyon általában folyamatosan növekszik, s a kihalt generációk a nemzeti vagyont továbbadják, továbbörökítik a következő nemzedéknek. Egyéni életutak esetén is általában igaz, hogy az örökség pozitív vagyon.

Az örökség legjelentősebb része általában a lakás.<sup>27</sup> A „lakásért járadék”-programok az időskorúaknak kétfajta törekvését segíthetik.

- Lehetővé teszik, hogy az időskorúak felhalmozott vagyonuk minél nagyobb részét saját személyes fogyasztásukra fordítsák, annak a vagyonnak a terhére, amelyet örökségként hátrahagynak.
- Lehetővé teszik, hogy a vagyon egy részével már életükben segítsék majdani örököseiket. Ennek jelentősége az élettartam növekedésével egyre nő, mivel egy nagyszülő halálakor általában már az unokák is túl vannak a családalapításon (Moser [2006]), tehát az unoka lakásgondjaira túl késői megoldás lenne a nagyszülői örökség. Emellett a modern társadalmakban nem divat a generációk együttlakása.

E célok a „lakásért életjáradék”-programok nélkül nagyobb részt csak az időskorú lakásának eladásával valósulhatnak meg, ami jelentős kényelmetlenséggel, életminőségük romlásával járna.

<sup>27</sup> Franciaországban például 1998-as adatok szerint az üzletrészeket figyelmen kívül hagyva, az örökségek 69%-a ingatlan (Inspection générale des Finances [2004]).

2. melléklet

## A CANADIAN HOME INCOME PLAN CORPORATION (CHIP)

BELSŐ SZERKEZETE, ÉRDEKELTSÉGI VISZONYAI

A CHIP 1986 óta van a piacon. A 2002-ben alakult Home Equity Income Trust (HOMEQ) – amelynek részvényeit egységeknek (units) nevezik, nem részvénynek – nyilvános kibocsátással 96,3 millió CAD forrást gyűjtött, s ezzel megvásárolta a CHIP jelzálog-portfólióját, majd 2003-ban barátságos kivásárlással a CHIP nyilvános részvényeit; a CHIP a HOMEQ leányvállalata lett. A HOMEQ cégformája Magyarországon nem ismert: unincorporated open-end investment trust.

A HOMEQ-et az igazgatóság (board) irányítja. Az igazgatóság tagjai a kurátorok (trustees). Az igazgatóság hétagú, az elnök (egy bányatársaság elnök-vezérigazgatója) és további öt kurátor (pénzügyi és ingatlanfejlesztő társaságok vezetői, a CHIP korábbi vezetői); nem alkalmazottja a cégnek, emellett tagja az igazgatóságnak a vezérigazgató is. A kurátorokat az éves közgyűlés választja, egy befektetési egység egy szavazat. Nincs olyan tulajdonos, aki az egységek több mint 10%-át birtokolná.

A jelzálogszerződések kibocsátásával a CHIP foglalkozik, a finanszírozást teljes egészében a HOMEQ, illetve másik leányvállalata, a CHIP Mortgage Trust biztosítja. A finanszírozás az egységek mellett AAA minősítésű kötvényekkel, kereskedelmi papírokkal, jelzáloglevelekkel, valamint BBB minősítésű alárendelt kölcsöntökével történik. A mérleg fő elemei 2007. június 30-án az alábbiak:

2. táblázat

**A HOMEQ mérlegének főbb elemei  
(2007. június 30.)**

| <b>Források</b>                | <b>1000 CAD</b> |
|--------------------------------|-----------------|
| Kereskedelmi papír             | 93 645          |
| Kötvény                        | 330 000         |
| Alárendelt kölcsön             | 20 000          |
| Jelzáloglevelek                | 187 528         |
| Összes adósság                 | 631 173         |
| Egységek névértéken            | 138 430         |
| Eszközök                       |                 |
| Jelzáloghitel-követelések      | 654 715         |
| Ingatlanfedezet becsült értéke | 1 832 427       |

A HOMEQ egységei a torontói tőzsdén forognak, névértékük 10 CAD. Az egységek után a HOMEQ havonta fizet osztalékot. Osztalékként a kamatrés maximum 90%-át osztják ki. Lehetőség van arra, hogy az egységek tulajdonosai az osztalékot visszaforgassák egységekbe. Az új egységeket a piaci árfolyam alapján 4%-os diszkonttal vásárolhatják meg. Az aktuális árfolyam és az előző hónapban kifizetett osztalék a HOMEQ honlapján figyelemmel kísérhető.

Új egységek kibocsátásával történik a kurátorok tiszteletdíjának kifizetése és az alkalmazottak jutalmazása.

A kurátorok alaptiszteletdíjukat egységekben kapják, s az egységek fölött akkor rendelkezhetnek, amikor kurátori megbízatásuk véget ér. Ekkor egy összegben kapják meg az egységekre eső, felhalmozódott hozamot is. Az üléseken való részvételért járó, külön tiszteletdíjat készpénzben is felvehetik, de elvárás, hogy ebből is egységeket vásároljanak. (A kurátorok többsége ennek az elvárásnak eleget is tesz.)

Az alkalmazottak jutalmukat egységekben kapják, amelyekhez a jutalom megítélése után három évvel juthatnak hozzá, az időközben felhalmozódott hozamokkal együtt. Ha egy alkalmazott munkaviszonya három éven belül megszűnik, egyedi mérlegeléssel döntenek el, hogy a még bentlévő egységekhez és hozamukhoz hozzájuthat-e.

*3. melléklet*

### PRÓBÁVÁSÁRLÁSOK AZ EGYESÜLT KIRÁLYSÁGBAN

A Financial Services Authority (FSA) megbízása alapján a GfK NOP piackutató intézet próbavásárlásokat végzett annak megállapítása érdekében, hogy a szolgáltatók megfelelően tájékoztatják-e az ügyfeleket az időskorijelzálog-szerződésekről. A „lakásért életjáradék”-programokkal kapcsolatos tájékoztatást nem vizsgálták, mivel a vizsgálat idején ez utóbbi tevékenységet az FSA még nem felügyelte. A vizsgálatba 5 közvetlen szolgáltatót és 45 közvetítő céget vontak be.

A kutatást két ütemben végezték. Az első ütem 2005 tavaszán, a második 2006 első félévében zajlott. Összesen 117 interjút készítettek, 42-t az első, 75-öt a második ütemben. Összesen 70 próbavásárlás alkalmával történt személyes találkozás, s 47 esetben csupán telefonos érdeklődés.

A második ütem megkezdése előtt az FSA konzultációt folytatott a szolgáltatókkal, illetve szakmai szervezetükkel a tájékoztatás javítása érdekében. A második ütem eredményei jobbak, de a javulás nagyon alacsony bázisról indult, s még mindig van teendő a tájékoztatás jobbításában.

#### ***A próbavásárlók kiválasztása***

A kutatás résztvevőit az intézet próbavásárlóinak köréből választotta. A résztvevőknek vállalniuk kellett saját személyazonosságukat a próbavásárlás során. Az alábbi követelményeknek kellett megfelelniük:

- legalább 59 éves életkor,
- megfelelő egészségi állapot,
- egyesült királyságbeli állampolgárság, TAJ-szám,
- legalább két hálózobás, legalább 40 ezer GDP értékű, saját tulajdonú lakás,
- ha a lakás közös tulajdonban van, a társtulajdonosnak hozzá kellett járulnia a próbavásárlásban való részvételhez,
- csak olyan szolgáltatónál volt szabad próbavásárlást végezni, amellyel a próbavásárlónak korábban nem volt kapcsolata, s olyan alkalmazottal tárgyalhatott, akit korábban nem ismert,
- hozzá kellett járulnia ahhoz, hogy a személyes találkozók során rejtett digitális hangrögzítő berendezést használjanak,

- a megbízást csak olyan próbavásárlók vállalhatták el, akiknek nem állt szándékukban, hogy a következő három hónapban időskorijelzálog-szerződést kössenek,
- a próbavásárlásoknál 18 éven aluliak nem lehettek jelen,
- a szolgáltatóval a kapcsolatot az érdeklődés után meg kellett szakítani.

A próbavásárlók adatait a kutatóintézet az FSA-val nem közölte.

### ***Forgatókönyvek***

A próbavásárlóknak három forgatókönyv egyike szerint kellett kérdéseket feltenni.

1. Alacsony jövedelmű ügyfél, akinek nincs megtakarítása, 4000 GBP készpénzre lenne szüksége lakása rendbehozatalára, s havi 50 GBP járadékra.
2. Az ügyfélnek 15000 GBP-re lenne szüksége autócserére, nyaralásra és családtagok megsegítésére, emellett havi 200 GBP járadékot is szeretne.
3. Az ügyfél 45000 GBP egyösszegű kifizetést kér, járadékra nem tart igényt.

### ***A próbavásárlások összefoglaló eredményei***

- A szolgáltatók 53%-a (első ütem: 67%, második ütem: 45%) nem kérdezte meg a vásárlótól, hogy van-e megtakarítása.
- A szolgáltatók 55%-a (első ütem: 74%, második ütem: 44%) nem kérdezte meg a vásárlótól, hogy mire szándékozik hagyni az ingatlant.
- A szolgáltatók 72%-a (első ütem: 76%, második ütem: 69%) nem kérdezte meg a vásárlótól, hogy milyen összeget tesznek ki havi kiadásai.
- A szolgáltatók 61%-a (első ütem: 79%, második ütem: 51%) nem kérdezett rá a vásárló egészségi állapotára és a várható élettartamára.
- A szolgáltatók 62%-a (első ütem: 67%, második ütem: 60%) nem érdeklődött, illetve nem vizsgálta, hogy a vásárló jogosult-e szociális juttatásra, illetve, hogy a jelzálog-szerződés befolyásolja-e a jogosultságot a szociális juttatásokhoz.
- A szolgáltatók 66%-a (első ütem: 74%, második ütem: 61%) nem kérdezte meg a vásárlótól, hogy jogosult-e nyugdíjhitelre.
- A szolgáltatók fele (első ütem: 60%, második ütem: 44%) nem foglalta írásba a vásárlótól megtudott tényeket, illetve az ajánlatot.
- A közvetlen szolgáltatók és a közvetítő cégek teljesítménye között nem mutatkozott különbség.

Az 1. forgatókönyvnek megfelelő termék nincs a piacon, ezért az lett volna az elvárható, hogy telefonbeszélgetést a szolgáltatók rövidre fogják. Ez azonban csak az esetek 17%-ában történt meg. Az is elvárható lett volna, hogy a kért összeg alacsony voltára tekintettel azt javasolják, hogy az ügyfél forduljon egy segélyszervezethez, vagy az önkormányzat szociális osztályához. Ilyen javaslatot azonban az eseteknek csak 10%-ában fogalmaztak meg.

Néhány esetben a tanácsadók azt javasolták, hogy az ügyfél magasabb összegű kifizetést kérjen, s azért az összegért, amire nincs szüksége, vásároljon befektetési jegyet. Figyelembe

véve, hogy az időskori jelzálog kamata 7%, s a vásárlásra javasolt befektetési jegyek várható hozama 2,5%, a konstrukció csak a tanácsadó számára előnyös, aki a befektetési jegyek eladása után is jutalékot kap.

### ***Kommunikáció***

A próbavásárlások eredményeiről az FSA 2005 májusában és 2006 júliusában sajtóközleményt tett közzé. A vizsgálatról a GfK NOP részletes tanulmányt írt, amely az FSA honlapján olvasható. Ugyancsak a honlapra került az FSA kiskereskedelmi ügyek főosztálya (Retail Themes Division) vezetőjének az időskori jelzáloggal foglalkozó vállalkozásoknak címzett, 2007 februárjában kelt körlevele. A főosztályvezető felhívja a figyelmet, hogy a próbavásárlók különösen azoknál a vállalkozásoknál találtak tájékoztatási hiányosságokat, amelyeknek tevékenységében az időskorijelzálog-szerződés kis súllyal szerepel. Felszólítja a vállalkozások vezetőit, hogy helyezzenek nagy súlyt a munkatársak továbbképzésére. Külön felhívja a figyelmet, hogy a tanácsadók vizsgálják meg, hogyan befolyásolja az időskori jelzálog az ügyfél szociális juttatásokhoz való hozzáférését, az ügyfél adóterheit, s hogy az ügyfél által igényelt összeg szociális juttatásokból nem fedezhető-e. Kilátásba helyezi, hogy 2007 végén újabb felmérést végeznek, s azoktól a cégektől, melyek tájékoztatási tevékenységében továbbra is hiányosságokat találnak, megvonják a működési engedélyt.

### **IRODALOMJEGYZÉK**

- Equity Release Working Party [2006]: Equity Release Report 2005., [www.actuaries.org.uk](http://www.actuaries.org.uk)
- FDIC [2006] Outlook Spring
- Financial Services Authority [2006]: Capital Treatment of Home Reversion and Lifetime Mortgages, <http://www.fsa.gov.uk/pubs/international/reversion.pdf>
- Financial Services Authority [2006b]: Regulation of Home Reversion and Home Purchase Plans, Volume 1., Consultation Proposals
- Financial Services Authority [2006c]: The sale of lifetime mortgage products – Mystery shopping results, prepared by GfK NOP
- Financial Services Authority [2006d]: Key Rules for Mortgage and Home Reversion Brokers
- Financial Services Authority [2007]: Prudential Sourcebook for Mortgage and Home Finance Firms and Insurance Intermediaries
- Inspection générale des Finances (2004): Rapport sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées, [www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/054000045/index.shtml](http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/054000045/index.shtml)
- MOSER, PETER [2006]: Einkommen und Vermögen der Generationen im Lebenszyklus, Statistisches Amt des Kantons Zürich, [www.statistik.zh.ch](http://www.statistik.zh.ch)
- PÜNTERER, SONJA-SIGRID RÖHRS [2006]: Sleeping Capital in the Hands of Senior Citizens nad How Reverse Mortgage Can Help, SUERF Conference on Money, Finance and Demography: the Consequences of Ageing
- SCHNEIDER, MIKE [2007]: Wohneigentum in der Altersvorsorge: Erfahrungen mit Instrumenten des Immobilienkaptialverzehr, Immobilien und Finanzierung 17.



***Honlapok***

American Association of Retired Persons: [www.aarp.org](http://www.aarp.org)  
Canadian Home Income Plan Corporation: [www.chip.ca](http://www.chip.ca)  
Federal Deposit Insurance Corporation: [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov)  
Federal Reserve Board: [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)  
Federal Trade Commission: [www.ftc.gov](http://www.ftc.gov)  
FHB Életjárdék Zrt.: [www.fhbjaradek.hu](http://www.fhbjaradek.hu)  
Financial Freedom Senior Funding Corporation: [www.financialfreedom.com](http://www.financialfreedom.com)  
Financial Services Skills Council: [www.fssc.org.uk](http://www.fssc.org.uk)  
Hild Örökjárdék Program: [www.hild.hu](http://www.hild.hu)  
Home Equity Income Trust: [www.homeq.ca](http://www.homeq.ca)  
LearnMoney co. uk. Ltd.: [www.learnmoney.co.uk](http://www.learnmoney.co.uk)  
National Reverse Mortgage Lenders Association: [www.reversemortgage.org](http://www.reversemortgage.org)  
Ontario Securities Commission: [www.osc.gov.on.ca](http://www.osc.gov.on.ca)  
OTP Életjárdék Zrt.: [www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)  
Safe Home Income Plans: [www.ship-ltd.org](http://www.ship-ltd.org)  
U.S. Department of Housing and Urban Development: [www.hud.gov](http://www.hud.gov)