

MORAVSKÁ VYSOKÁ ŠKOLA OLOMOUC

Ústav ekonomie

Martin Střecha

**Equity release jako finanční produkt zajišťující důstojné stáří  
důchodců v rámci Evropské unie**

Equity Release as a Financial Product Ensuring Worthy of  
Pensioners in the European Union

Bakalářská práce

Vedoucí práce: Ing. Bc. Petr Bačík, Ph.D.

Olomouc 2014

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil jen uvedené informační zdroje.

Olomouc.....

Rád bych poděkoval panu Ing. Bc. Petru Bačíkovi Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování bakalářské práce věnoval. Dále bych poděkoval své rodině za jejich podporu během mého vysokoškolského studia.

## Obsah

ÚVOD .....	6
1 CÍLE A METODY BAKALÁŘSKÉ PRÁCE.....	7
2 STÁŘÍ A JEHO FINANCOVÁNÍ .....	11
3 EQUITY RELEASE .....	15
3.1 Popis Equity release .....	15
3.2 Typy Equity release.....	16
3.3 Využití Equity Release.....	17
3.4 Produkty ER .....	19
3.5 Home Reversion.....	19
3.5.1 Modelový příklad využití Home Reversion.....	20
3.6 Lifetime Mortgage .....	22
3.6.1 Typy Lifetime Mortgage.....	25
3.6.2 Modelový příklad využití Lifetime Mortgage .....	26
3.7 Hodnocení produktů Equity release .....	27
3.7.1 Výhody Equity release.....	28
3.7.2 Nevýhody Equity Release.....	29
3.8 Poskytovatelé Equity Release .....	30
3.9 Analýza a komparace produktů Lifetime Mortgage .....	32
4 AMERICKÁ HYPOTÉKA.....	35
4.1 Poskytovatelé americké hypotéky.....	36
Seznam poskytovatelů amerických hypoték .....	36
4.2 Analýza a komparace amerických hypoték.....	36
5 NÁKLADOVOST ÚVĚŘŮ .....	40
5.1 Komparace úrokových měr americké hypotéky a LM.....	41

5.1.1	Úročení.....	41
5.1.2	Složené úročení.....	42
5.1.3	Anuitní úročení .....	43
5.1.4	Komparace úročení LM a americké hypotéky.....	43
5.2	Popis a komparace poplatků Lifetime Mortgage a americké hypotéky .....	45
6	MODELÝ VYUŽITÍ AMERICKÉ HYPOTÉKY A LIFETIME MORTGAGE .....	50
6.1	Modelový příklad č. 1 .....	51
6.2	Modelový příklad č. 2 .....	55
6.3	Modelový příklad č. 3 .....	58
	ZÁVĚR.....	63
	ANOTACE.....	65
	LITERATURA A PRAMENY .....	67
	SEZNAM ZKRATEK.....	75
	SEZNAM OBRÁZKŮ .....	76
	SEZNAM TABULEK.....	77
	SEZNAM PŘÍLOH .....	78
	PŘÍLOHY.....	79

# ÚVOD

Během produktivního období života se člověk v souladu s principy sociálního státu svými příjmy podílí na zajištění potřeb zranitelných, ekonomicky neaktivních, skupin obyvatelstva. Jednou z takových skupin jsou lidé v postproduktivním věku, kterým ekonomicky aktivní jedinec přispívá na penzi. Když pak on sám vstupuje do důchodového věku, očekává, že i jemu bude přispěno na penzi. Očekává, že mu bude stát vyplácet příjem adekvátní jeho dosavadnímu pracovnímu nasazení a současně jeho nynějším potřebám. To mu však stát vlivem prohlubujícího se deficitu důchodového účtu nemusí dostatečně zajistit.

V bakalářské práci budu analyzovat možnosti zajištění nadstandardních příjmů vlastníků nemovitostí v důchodovém věku. Přece jen lidé, kteří si během života zvykli na určitý standard, těžko přijímají fakt, že by se měli něčeho v důchodu vzdát. Chtějí cestovat, nadále se věnovat svým koníčkům, rekonstruovat své bydlení nebo přispívat svým vnoučatům na vzdělání. Se stářím jsou také spojené přicházející zdravotní problémy. Lidé jsou nuceni platit vysoké částky za léky, operace, léčby, lázeňské pobyty atd. Navíc výdaje tohoto typu jsou vzhledem k jejich důležitosti pro seniora nevyhnutelné.

K zajištění všech těchto potřeb a přání by senior potřeboval nemalých finančních prostředků. Může využít vlastních úspor, finanční pomoci od blízkých, spotřebitelských úvěrů, neúčelových hypoték nebo produktů umožňující aktivaci majetku v jeho vlastní nemovitosti.

# 1 Cíle a metody bakalářské práce

K účelu aktivace likvidních prostředků v nemovitosti mohou být vhodné zahraniční produkty Equity release. V ČR se s nimi spotřebitelé zatím neměli příliš možnost setkat. Nicméně nelze vyloučit, že se tento produkt na našem trhu v budoucnu objeví.

Mojí snahou tedy bude podnítit zdejší odbornou a veřejnou diskuzi nad alternativními možnostmi financování stáří právě formou produktů Equity release. Dle mých informací nebyla produktům Equity release věnována v dosud vypracovaných kvalifikačních pracích větší pozornost. Z tohoto důvodu bude mít práce převážně popisný charakter. Kladu si za úkol nejprve produkty Equity release charakterizovat a následně porovnat jejich vlastnosti a využitelnost s podobnými produkty dostupnými na českém trhu. Pro tento účel byla po rešerši dostupných produktů podobného typu zvolena americká hypotéka. Základním kritériem jejího výběru bylo její neúčelové použití, dostupnost pro člověka důchodového věku a využití nemovitosti spotřebitele jako prostředku ručení. Člověk důchodového věku je v tomto případě muž od 60 let věku nebo žena od 53 let, podle zákona č. 155 /1995 Sb., o důchodovém pojištění § 32 odst. 1.<sup>1</sup>

V této práci si stanovuji za cíl analyzovat zahraniční úvěr Lifetime Mortgage (variantu Equity release) a americkou hypotéku a následně doporučit, který z těchto produktů a ve které situaci je pro českého spotřebitele v důchodovém věku vhodný pro financování nadstandardních výdajů.

Pro dosažení zvoleného cíle využiji modelové příklady, které budou představovat ideální varianty využití jednoho či druhého produktu při financování nadstandardních výdajů ve stáří. Tyto modelové příklady budou vycházet z analýzy jednotlivých vlastností obou produktů a jejich následné komparace. Před vlastním využitím metody analýzy a komparace vlastností produktů bude nutné stanovit jednotný měnový kurz pro převod jednotkových hodnot vlastností. Měnový kurz byl stanoven na 34 CZK/ GBP. Při převodu u některých vlastností využiji vlastního převodního vzorce.

---

<sup>1</sup> Srov. Zákon č. 155/ 1995 Sb., o důchodovém pojištění

Za účelem zkvalitnění popisné části práce také proběhla opakovaná elektronická konzultace s představitelkou sdružení Equity Release Council, Denise Beedell (Communications and Operations Manager).<sup>2</sup>

## **Přepočítání poplatků u Lifetime Mortgage**

Dílčím úkolem bakalářské práce je analýza a komparace poplatků produktu Lifetime Mortgage s poplatky z americké hypotéky. Abychom mohli komparaci provést, je nutné sjednotit hodnoty pod jednotnou měnu a jednotnou cenovou úroveň. V této části práce budu formulovat vzorec pro přepočítávání hodnot poplatků z jedné měny do druhé při jednotné cenové hladině.

Poplatky Lifetime Mortgage jsou uvedeny v britských librách (GBP) a jejich výše odráží cenovou hladinu ve Velké Británii. Abychom mohli komparovat hodnoty těchto poplatků s hodnotami u americké hypotéky poskytované v ČR, je nutné převést výše jednotlivých poplatků na českou měnu a cenovou hladinu v ČR. Pro sjednocení hodnot budeme vycházet z teorie o komparativní cenové hladině.

Komparativní cenová hladina (angl. Comparative Price Level - CPL) je poměr parity kupní síly a tržního směnného kurzu, počítaná z konečné spotřeby domácností.<sup>3</sup> Pomocí tohoto poměru můžeme vzájemně porovnávat cenové úrovně dvou zemí. Z porovnání zjistíme, která země je levnější či dražší.<sup>4</sup>

### **Výše komparativní cenové hladiny se vypočítá ze vzorce:**

$$CPL = \frac{P_d}{P_f \times E_t} = \frac{E_{ppp}}{E_t}$$

$P_d$  představuje domácí cenovou hladinu,  $P_f$  je zahraniční cenová hladina. „Komparativní cenová úroveň je tedy dána poměrem hodnoty kurzu vypočítaného dle absolutní verze parity kupní síly ( $E_{ppp}$ ) a výše stávajícího nominálního kurzu ( $E_t$ ). Ve své podstatě vyjadřuje, na kolika procentech zahraniční cenové hladiny se pohybuje

---

<sup>2</sup> Srov. Contact us., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/contact-us/>>

<sup>3</sup> DUBSKÁ, Drahomíra., *Komparativní cenová úroveň*

<[http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/C6003DAD70/\\$File/1606-07-1.2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/C6003DAD70/$File/1606-07-1.2.pdf)>

<sup>4</sup> Srov. tamtéž.



výše domácí cenové hladiny (po vynásobení ukazatele číslem 100). Pokud tedy bude mít česká cenová hladina (tedy domácí spotřební koš) hodnotu 25 000 Kč, německá poté 1000 eur a nominální měnový kurz činí 30,000 CZK/EUR, je domácí cenová hladina na 85 % německé cenové hladiny (kurz dle absolutní verze parity kupní síly by měl činit 25,500 CZK/EUR).<sup>5</sup>

Tyto teoretické znalosti o komparativní cenové úrovni využijí při převodu hodnot poplatků u produktu LM. Po získání převodního vzorce budu moci přepočítávat hodnoty poplatků LM ve Velké Británii na hodnoty, které by mohly být uvažovány v prostředí českého trhu.

**Tabulka 1 - Porovnání komparativních cenových úrovní<sup>6</sup>**

Země a měna	Velká Británie GBP (100 GBP) cena za spotřebitelský koš
Česká republika a CZK	57 GBP

Z tabulky 1 vyplývá, že v České republice zaplatíme za stejný spotřebitelský koš výrobků a služeb 57 GBP, který by ve Velké Británii stál 100 GBP. Poměr CPL Velké Británie a České republiky je tedy 1:0,57. Z tohoto poměru pak odvozují výsledný vzorec určený k převodu poplatků.

$$P_{CZ} = P_{VB} \times 0,57 \times CZK/GBP$$

$P_{CZ}$  – výše poplatků produktu Lifetime mortgage v CZK v ČR

$P_{VB}$  – výše poplatků produktu Lifetime mortgage v GBP v UK

0,57 – koeficient vycházející z poměru cenových hladin UK a ČR

<sup>5</sup> KALÍNSKÁ, Emilie., *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 82.

<sup>6</sup> Monthly comparative price levels., *OECD StatsExtracts*,

<[9](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CPL#>; Vlastní zpracování</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

*CZK/GBP* – měnový poměr CZK/GBP, 1 GBP = 34 CZK (kurz stanovený podle kurzovního lístku ČNB, zaokrouhlený na celé koruny)<sup>7</sup>

V první kapitole bakalářské práce budu popisovat problematiku stáří a jeho financování. Zaměřím se na aktuální příjmovou situaci důchodců v ČR, potažmo v celé Evropě. Na konci této kapitoly vyjmenuji potenciální zdroje financování nadstandardních výdajů ve stáří.

---

<sup>7</sup> Srov. Kurzy devizového trhu., ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA.

<[http://www.cnb.cz/cs/financni\\_trhy/devizovy\\_trh/kurzy\\_devizoveho\\_trhu/denni\\_kurz.jsp](http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp)>

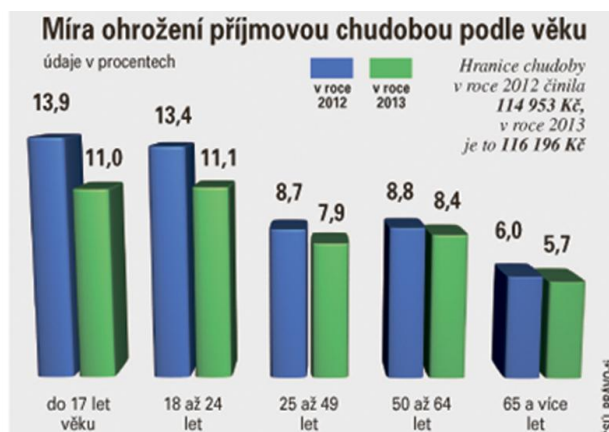
## 2 Stáří a jeho financování

Stárnutí je fyziologický proces, který čeká každého z nás. Stáří je období, kdy člověk upustí od svého úporného pracovního nasazení a dočká se času, kdy může aktivně odpočívat. V tomto období může realizovat své sny, na které mu při jeho každodenním pracovním vytížení nezbýval čas. Může procestovat svět, může se věnovat vnoučatům, může se věnovat pracovním činnostem kolem svého domu. Předpokladem pro opravdu klidné a aktivní stáří je jeho dostatečné finanční zajištění.

Plnit si své sny v období stáří nemusí být pro člověka zejména z důvodu nedostatečného starobního důchodu či malých úspor vůbec jednoduché. V případě, že po celý svůj život pobíral nadprůměrnou mzdu, investoval do nemovitosti či jiných hodnotných věcí, spořil na důchod a nespolehal se pouze na stát, je reálné, že může opravdu prožít stáří, jaké si přeje. Realita je však pro mnohé lidi jiná.

Mnoho lidí přichází do důchodu ve stavu, kdy mají malé nebo žádné úspory, které by využili na přilepšenou. Starobní důchody, které pobírají od státu, mnohdy nestačí ani na zajištění základních životních potřeb.

Někteří z důchodců si dokonce musejí najít práci. Uvědomme si však, že poptávka po této pracovní síle není příliš velká. Kde tedy získat příjmy, když celý systém nenabízí příležitosti k dalším výdělkům?



**Obrázek 1 - Míra ohrožení příjmovou chudobou podle věku<sup>8</sup>**

Na obrázku 1 je znázorněn příjmový stav českých důchodců podle dat Českého statistického úřadu. Vyplyvá z nich, že v ČR v roce 2013 se 5,7 % důchodců ocitlo se svými příjmy na hranici chudoby. Problém s příjmy se netýká pouze českých důchodců. S příjmovou chudobou se musí vyrovnat důchodci napříč celou Evropou.

Stárnutí populace s sebou přináší mnohé socioekonomické problémy pro celou společnost. Demografický vývoj poukazuje na trend klesajícího poměru produktivních lidí vůči lidem přijímajících starobní důchody, různé sociální nebo podpůrné dávky. Odhaduje se, že v roce 2060 bude v Evropské unii dvakrát více lidí starších 65 let než dětí.<sup>9</sup>

Ve většině států Evropské unie existuje sociální důchodový systém postavený na zásadě, že produktivní občan přispívá částí své mzdy na sociální pojištění. Z toho je pak důchodcům státem vyplácen starobní důchod. Občan, který je dnes v produktivním věku, očekává tutéž službu od státu, až bude prožívat svoje stáří. Otázkou ovšem je, zda mu stát bude schopen vyplatit důchod úměrný jeho příspěvkům. Demografické změny ve společnosti mohou ovlivnit důchodový systém. Rázem z dobře fungujícího systému udělají systém těžkopádný a nepřízpůsobivý. Nutnosti reformy důchodového systému se nevyhne ani Česká republika.

<sup>8</sup> Srov. VAVROŇ, Jiří., Hranici chudoby je v Česku příjem pod 9683 korun měsíčně. *Novinky.cz: Finance*, <<http://www.novinky.cz/finance/320531-hranici-chudoby-je-v-cesku-prijem-pod-9683-korun-mesicne.html>>

<sup>9</sup> Srov. JANKŮ, Josef., *Svět stárne a my stárneme s ním*, <<http://voda.tzb-info.cz/handicap/9612-svet-starne-a-my-starneme-s-nim>>

Problém stárnoucí populace se může přenést i do oblasti zdravotní péče. Dle mého názoru lze očekávat, že vlivem rostoucího podílu starších lidí ve společnosti vzrostou i veřejné výdaje na zdravotnictví.

Státy EU v současné době řeší, jak zpomalit prohlubující se deficit mezi prostředky, které budou na důchody vybrány a těmi, které budou vydány. Je zde několik cest jak toho dosáhnout. Stát může častěji a lépe nabádat občany v produktivním věku, aby převzali zodpovědnost za své příjmy v důchodu. Vyzývá je, aby nečekali pouze na výplatu starobního důchodu. Stát také využívá svoji daňovou a dotační politiku k motivaci občanů k aktivnímu a včasnému přístupu při vyhledávání cesty k alternativním důchodovým produktům; kupříkladu k různým typům životního pojištění nebo ke spoření v penzijních fondech se státní podporou. Při bližším pohledu na výkonnost těchto finančních produktů můžeme konstatovat, že např. produkty penzijního připojištění se státním příspěvkem svou výkonností sotva dorovnají výši inflace, natož aby byly schopny generovat větší výnos využitelný pro financování stáří.<sup>10</sup> Důchodové spoření přes produkty životního pojištění se zdají být z hlediska výkonnosti o něco nadějnější. Nicméně, je nutné si uvědomit, že produkt investičního životního pojištění se na finančních trzích nepohybuje dlouhou dobu. Nikdo tedy neví, jaké částky budou střadateli k dispozici na konci spoření za několik desítek let.

Při hledání alternativních příjmů na důchod se lidé musí dívat na potenciální zdroje financí kolem sebe. Například dříve bylo běžné, že si lidé zajišťovali svoji penzi zakládáním větších rodin. Dnes ovšem není tento způsob zajišťování příjmů oblíbený. Pořizování více dětí může být i přesto stále jedním ze způsobů, jak diverzifikovat svoje příjmová rizika ve stáří.

### **Equity release: Nemovitost jako potenciální zdroj nadstandardních příjmů v penzi**

Využití vlastní nemovitosti může být určitým zdrojem financování našeho důchodu. Vlastnictví nemovitosti je snad pro každého člověka největší životní investicí. Má v ní uloženou velkou část finančních prostředků, kterou během svého života vydělal. Mimo účely bydlení může být však také zdrojem příjmů.

---

<sup>10</sup> Srov. Penzijní fondy držely peníze raději na hotovosti, inflaci jich překonalo pár., *Měšec.cz*, <<http://www.mesec.cz/clanky/penzijni-fondy-drzely-penize-radeji-na-hotovosti/>>

V zahraničí se začaly objevovat trendy, které na nemovitost nahlížejí jako na prostředek obchodu. Na jedné straně obchodu stojí spotřebitel s nabídkou své nemovitosti, na druhé straně stojí banka s rentou pro spotřebitele a zárukou, že ho v nemovitosti nechá dožít. Na tomto principu fungují produkty Equity release. Těm se budu ve své práci podrobně věnovat. Dle mého názoru mohou být totiž produktem, využitelným i v podmínkách českého trhu. V další části práce budu popisovat jak produkt Equity release funguje, jaké jsou jeho formy a uplatnění.

### 3 Equity release

Pojem Equity release (dále jen „ER“) mnoho českým spotřebitelům neřekne. V doslovném překladu ER znamená uvolnění jmění z majetku. Z české finanční terminologie se mu významově nejvíce přibližuje pojem reverzní hypotéka<sup>11</sup>, ten však označuje pouze jeden z produktů ER - tzv. Lifetime Mortgage. V této kapitole budu charakterizovat obecné znaky ER. Následně popíšu jednotlivé produkty ER, jejich výhody a nevýhody a na závěr kapitoly budu analyzovat a komparovat nabídky poskytovatelů Lifetime Mortgage.

#### 3.1 Popis Equity release

ER je skupina produktů, se kterými se spotřebitel zatím neměl příležitost na českém finančním trhu setkat. Nicméně ve státech Evropské unie se tento produkt vyskytuje poměrně často. Můžeme se setkat s mnoha jeho modifikacemi. Jednotlivé modifikace produktů ER se od sebe nepatrně liší. Jsou totiž přizpůsobeny potřebám a charakteru místního trhu.

Pro účely mé práce použiji modifikace produktů ER nabízených ve Velké Británii. Důvodem proč jsem si zvolil právě britskou variantu ER, je fakt, že je tamní trh s těmito produkty poměrně rozvinutý. Vyznačuje se vyspělým konkurenčním prostředím mezi jeho poskytovateli a dostatečnou informovaností spotřebitelů. O informační, dozorovou a standardizační činnost v rámci trhu s produkty ER se stará britská organizace Equity Release Council.<sup>12</sup>

ER jsou představovány jako finanční produkty sloužící k aktivaci příjmů lidí v důchodovém věku. Ve studii Study on Equity Release Schemes in the EU je tento produkt charakterizován jako „nástroj, pomocí něhož vlastníci nemovitosti transformuje

---

<sup>11</sup> Srov. Hypotéky, které u nás (zatím) nejsou., *Investia.cz*, <<http://www.investia.cz/hypoteky-ktere-v-cesku-zatim-nejsou>>

<sup>12</sup> Srov. Equity Release Council., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/equity-release-council/>>

jmění v ní akumulované na nezdaněné likvidní peníze k podpoře financování svého stáří. Tento nástroj pomáhá vlastníkovu aktivovat jmění uložené v jeho nemovitosti, a zároveň mu dovoluje ve svém domově dožít. ER je tak nástrojem, který pomáhá vlastníkovu domu získat z málo likvidního aktiva ve formě nemovitosti velmi likvidní prostředky ve formě peněz.<sup>13</sup> (volný překlad autora)

Produkty ER jsou určeny pouze pro lidi důchodového věku, kteří mají zájem využít jmění akumulované ve své nemovitosti pro financování svého vlastního stáří. Nezbytnou podmínkou pro využití těchto produktů je vlastnictví nemovitosti (domu, bytu, chaty). Při využití produktů ER musí mít nemovitost minimální tržní hodnotu 2,38 mil. Kč<sup>14</sup>. Maximální výše tržní hodnoty nemovitosti využitelná pro produkty ER je přibližně 34 mil. Kč. (1 mil. liber).<sup>15</sup> Banky mohou stanovit i vyšší hranici.

### 3.2 Typy Equity release

Rozlišujeme dva typy produktů ER. Prvním z nich je Lifetime Mortgage (česky reverzní hypotéka). Pro účely své práce budu používat pouze pojem Lifetime Mortgage (dále jen „LM“).<sup>16</sup> LM je charakterizován jako neúčelový hypoteční úvěr, jenž si spotřebitel bere proti hodnotě své nemovitosti bez nutnosti platit jakékoliv splátky, a který bude splacen z výnosů z jejího prodeje po spotřebitelově úmrtí nebo odchodu do ústavní péče. Minimální věk spotřebitele pro využití LM je 55 let.<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> REIFNER, Udo, Sebastien CLERC-RENAUD, Elena F. PÉREZ-CARRILLO, Achim TIFFE a Michael KNOBLOCH., *Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report: Project No. MARKT/2007/23/H*, <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/docs/credit/equity\\_release\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)>, s. 23.

<sup>14</sup> Srov. Eligibility for Equity Release., *Equity Release Online*, <[http://www.equity-release-online.co.uk/content/Eligibility\\_for\\_Equity\\_Release.htm](http://www.equity-release-online.co.uk/content/Eligibility_for_Equity_Release.htm)>

<sup>15</sup> Srov. Equity Release Products., *Hodge Lifetime*, <[http://www.hodgelifetime.com/equity\\_release\\_products.asp](http://www.hodgelifetime.com/equity_release_products.asp)>

<sup>16</sup> Je tomu tak z důvodu, že český překlad reverzní hypotéka představuje americkou variantu LM nikoli britskou.

<sup>17</sup> Srov. Customer Information Brochure., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/customer-information-brochure/>>



Druhý typ produktů ER je Home Reversion (dále jen „HR“). Do češtiny jsem jej přeložil jako prodejní model ER. Pro českou finanční terminologii nebyl název tohoto produktu přeložen. Produkt HR můžeme stručně popsat jako okamžitý prodej nemovitosti jejím vlastníkem do rukou finanční instituce (banky, realitní společnosti), avšak s garancí práva na dožití v dané nemovitosti do vlastníkovy smrti nebo do doby, kdy přejde do ústavní péče.<sup>18</sup> Minimální věk spotřebitele pro využití HR je 60 let.<sup>19</sup>

### 3.3 Využití Equity Release

ER produkty přináší odpovědi na mnohé otázky a řešení problémů lidí v důchodovém věku. Výhodou ER je, že prostředky získané z této finanční služby může senior využít jakýmkoli způsobem.

Mezi nejčastější motivace proč jednotlivé formy ER využít, patří tyto důvody:

- **Vyrovnání závazků v důchodu** - často se stává, že si lidé s sebou do důchodového období přináší zátěž v podobě nějakého dluhu. Příkladem může být člověk ve věku 45-ti let, který se rozhodl, že si pořídí dům a část financuje hypotečním úvěrem. Hypotéka je úvěr, který může spotřebitel splácet až 40 let.<sup>20</sup> Je tedy pravděpodobné, že své závazky může přenést i do penze. Splátky hypotéky navíc nebývají nízké. Pro důchodce, který se spoléhá pouze na starobní důchod od státu, znamená hypotéka vysokou finanční zátěž. Díky LM si klient může vzít úvěr proti hodnotě své nemovitosti. Tím získá finanční prostředky, které může okamžitě použít na refinancování svých předchozích závazků. Z přijatého úvěru LM mu navíc nevzniknou žádné splátkové povinnosti. Finanční instituce mu garantuje dožití v dané nemovitosti. Vyrovnání mezi oběma stranami nastává až po úmrtí spotřebitele nebo po jeho odchodu do ústavní péče. Tehdy se finanční instituce stane

---

<sup>18</sup> Srov. REIFNER, Udo, Sebastien CLERC-RENAUD, Elena F. PÉREZ-CARRILLO, Achim TIFFE a Michael KNOBLOCH., *Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report: Project No. MARKT/2007/23/H*, <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/docs/credit/equity\\_release\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)>, s. 19.

<sup>19</sup> Srov. FAQs., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/faqs/>>

<sup>20</sup> Srov. Byt v osobním vlastnictví., *Hypoteční banka*, <<https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/byt-v-osobnim-vlastnictvi/>>

majitelem nemovitosti se všemi právy a povinnostmi. Výše uvedený spotřebitel může využít i druhého produktu ER, tj. HR.<sup>21</sup>

- **Finanční prostředky k atraktivnímu prožití stáří** - častá obava lidí přicházejících do důchodového věku je, že nebudou moci žít takovým způsobem, jakým žili v období, kdy vydělávali větší množství peněz. Tehdy mohli díky svým příjmům aktivně žít, financovat své zájmy. V důchodovém věku se musí především spolehnout na starobní důchod, své vlastní úspory či na pomoc od příbuzných. A tyto příjmy jim na jejich koníčky stačit nemusí. Díky produktům ER však mohou získat velké finanční prostředky, které pak mohou využít financování svých zálib.
- **Zisk prostředků na pomoc příbuzným** - ze získání produktů ER nemusí plynout výhody jen pro jeho pořizovatele. Častou motivací pro spotřebitele důchodového věku může být i poskytnutí finanční pomoci příbuzným, potomkům.
- **Další příjem ke starobnímu důchodu** - problémem současného financování důchodů je, že jeho valorizace stěží pokryje růst životních nákladů. Z prostředků z LM může spotřebitel získat významné dodatečné měsíční příjmy.
- **Prostředky pro zdravotní výlohy** - díky prostředkům z ER si může důchodce zajistit nadstandardní zdravotní péči.<sup>22</sup> Kdybych uvažoval sebe jako důchodce, považoval bych tuto možnost využití ER jako nejzajímavější. Zejména z toho důvodu, že mnoho seniorů může hodnotit kvalitu svého života na převážně základě své zdravotní situace.

---

<sup>21</sup> Srov. TOWERS WATSON., *Equity release: Accessing housing wealth in retirement*, <<http://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Ad-hoc-Point-of-View/2013/06/Equity-release-Accessing-housing-wealth-in-retirement>>, s. 16.

<sup>22</sup> Srov. tamtéž.

### 3.4 Produkty ER

Produkty ER jsou k dostání na finančních trzích po celém světě. U ER se základně rozlišují dvě formy. Home Reversion a Lifetime Mortgage.<sup>23</sup> Ty se od sebe výrazně liší zejména ve vlastnických právech k předmětné nemovitosti v úvěrovém vztahu poskytovatele ER a spotřebitele, tedy vlastníka nemovitosti.

### 3.5 Home Reversion

Ekonomicky neaktivní penzisty, stejně jako jiné skupiny obyvatelstva v nevýhodném, zranitelném postavení, sužuje odjakživa v mnoha případech problém s nedostatečným příjmem. Často jej řešili právě prodejem nemovitosti. Nevýhodou takového obchodu bylo, že si museli hledat nové bydlení, byli nuceni přerušit sociální vazby s lidmi v okolí atd.

Potřeba důchodců dožít svůj život ve svém domově, který si tak dlouho budovali, podnítila finanční společnosti k postupnému vývoji nových produktů, které spotřebiteli toto dožití garantovaly. A tak vznikl produkt Home Reversion. Ten vlastníkovi nemovitosti (spotřebiteli) umožňuje prodat část nebo celou nemovitost finanční instituci, většinou makléřské společnosti nebo bance. Ta se stává jejím majitelem za podmínky zachování práva bývalého vlastníka (spotřebitele) na dožití v této nemovitosti.<sup>24</sup> Stává se jejím nájemníkem, který má povinnost nemovitost za své náklady udržovat (tyto povinnosti mohou být převedeny na finanční instituci). Spotřebitel obvykle neplatí žádný nájem.<sup>25</sup> Podmínka pro získání produktu HR je 60 let věku.

---

<sup>23</sup> Viz rozhovor v kapitole příloha.

<sup>24</sup> Srov. REIFNER, Udo, Sebastien CLERC-RENAUD, Elena F. PÉREZ-CARRILLO, Achim TIFFE a Michael KNOBLOCH., *Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report: Project No. MARKT/2007/23/H*, <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/docs/credit/equity\\_release\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)>, s. 3.

<sup>25</sup> Srov. tamtéž s. 21.

Produkt HR je poměrně drahý. Cena, kterou spotřebitel od banky obdrží, ve většině případu nedosahuje výše tržní hodnoty nemovitosti. Banka spotřebiteli zaplatí cenu ve výši mezi 20 – 60 % tržní hodnoty nemovitosti. Kompenzuje si tak určitou nejistotu spojenou s délkou života spotřebitele. Peníze z prodeje nemovitosti jsou spotřebiteli vyplaceny formou jednorázové platby nebo pravidelnými měsíčními výplatami.<sup>26</sup>

#### **Faktory určující výši cenu nemovitosti (cenu HR):**

- **Tržní hodnota nemovitosti** - důležitým faktorem pro stanovení odpovídající výše odstupného vůči spotřebiteli je tržní hodnota nemovitosti. V případě prodeje části hodnoty nemovitosti se stanoví pouze tržní hodnota té části. Výše tržní hodnoty nemovitosti je závislá na technickém stavu nemovitosti, stáří nemovitosti, typu domu, lokalitě atd.
- **Věk a zdravotní stav spotřebitele** - čím starší spotřebitel je, tím větší šanci má, že dosáhne na větší procentuální množství tržní hodnoty své nemovitosti. Důležitý je také zdravotní stav spotřebitele. Spotřebitel se špatným zdravotním stavem pravděpodobně dosáhne na vyšší procento hodnoty nemovitosti.<sup>27</sup> Z mého pohledu může tato skutečnost ve spotřebitelích vyvolat určité rozpaky v tom, že motivací banky bude hledat velmi staré lidi s hodnotnými nemovitostmi.

#### **3.5.1 Modelový příklad využití Home Reversion**

Využití produktu HR ukázu na následujícím příkladu rodiny Dohnalových, která má zájem získat peníze na financování cesty kolem světa. V tomto modelovém příkladě nebude produkt HR představovat nejideálnější variantu. Zvolil jsem jej proto, abych ukázal, jak produkt HR funguje.

---

<sup>26</sup> Srov. EQUITY RELEASE COUNCIL., *Raising Money from your Home*,

<<http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/raising-money-from-your-home/>>, s. 6.

<sup>27</sup> Viz rozhovor v kapitole příloha.

**Tabulka 2 - Modelový příklad využití produktu Home Reversion<sup>28</sup>**

	Paní a pan Dohnalovi
Hodnota domu	3 400 000 Kč
Věk zákazníků	pan Dohnal 65 let, paní Dohnalová 65 let
Cena za prodej 50% hodnoty nemovitosti, využití produktu Home Reversion	570 000 Kč, (33 % z prodeje poloviny hodnoty nemovitosti)

Dohnalovi se rozhodli prodat bance, prostřednictvím produktu HR, 50 % hodnoty svého domu. Banka po posouzení jejich věku (očekávané doby života) a hodnoty nemovitosti, stanovila vyšší ceny, kterou by byla ochotna zaplatit na 570 000 Kč. Tato částka činí 33 % z prodeje poloviny hodnoty nemovitosti. Po prodeji budou Dohnalovi vlastnit pouze 50 % domu, zbylou část by vlastnila banka. Po smrti obou manželů přejde vlastnictví celého domu do rukou banky. Ta z následného prodeje získá svůj podíl. Zbytek z výnosu, tedy 50 % podílu, přenechá dědicům Dohnalových.

Produkt HR nebude v bakalářské práci dále analyzovat. Důvodem je jeho neporovnatelnost s jakýmkoliv produktem na českém trhu. Navíc tento produkt je na výrazném ústupu, jak vyplývá ze statistik britského ER trhu. Ve třetím kvartálu roku 2013 tvořil obchod s produktem HR pouze 1% všech obchodů s produkty ER.<sup>29</sup> Oproti tomu popularita druhého produktu ER, LM roste.

---

<sup>28</sup> Srov. Home Reversion., *GuideToEquityRelease.com*,

<[http://www.guidetoequityrelease.com/home\\_reversion.php](http://www.guidetoequityrelease.com/home_reversion.php)>; Vlastní zpracování

<sup>29</sup> Srov. What is the Formula for a Home Reversion Plan Calculation?., *Equity Release Calculator*,

< <http://www.equityreleasecalculator.net/tag/home-reversion-schemes/>>

### 3.6 Lifetime Mortgage

LM je nejmodernější typ produktu ER. LM je úvěrovým produktem, podobný hypotečnímu úvěru, který pomáhá spotřebiteli získat likvidní finanční prostředky z méně likvidní nemovitosti.<sup>30</sup> Produkt LM je určený lidem starším 55 let. (u některých poskytovatelů od 60 let). Je charakterizován jako typ hypotečního úvěru, ručený zástavou nemovitosti, který si vlastník nemovitosti půjčuje od banky proti hodnotě své nemovitosti bez povinnosti platit měsíční splátky. Navíc zůstává stále vlastníkem nemovitosti, se všemi právy a povinnostmi vztahujícími se k ní.<sup>31</sup>

#### Úvěr LM včetně úroků bude plně splacen až:

- po smrti posledního žijícího dlužníka,
- po odchodu posledního žijícího dlužníka do dlouhodobé ústavní péče,
- po odchodu obou do dlouhodobé ústavní péče.<sup>32</sup>

Po výše uvedených událostech přebírá nemovitost do svého vlastnictví banka. Dále ji prodává a získává určitý výnos. Z výnosu si ponechá výši pohledávky vůči spotřebiteli navýšenou o úroky. Zbytek z výnosu z prodeje nemovitosti odevzdá formou dědictví dědicům.<sup>33</sup> Banky poskytující LM běžně nabízí možnost, že spotřebitel může za poplatek splatit svůj dluh dříve než před svou smrtí. Nemovitost si tak bude moci pro sebe ponechat a dále ji využívat.<sup>34</sup> Jestliže však tento dluh spotřebitel nevyrovná, předpokládá se, že se stane banka jejím majitelem.

---

<sup>30</sup> Srov. REIFNER, Udo, Sebastien CLERC-RENAUD, Elena F. PÉREZ-CARRILLO, Achim TIFFE a Michael KNOBLOCH., *Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report: Project No. MARKT/2007/23/H*, <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/docs/credit/equity\\_release\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)>, s. 3.

<sup>31</sup> Srov. Customer Information Brochure., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/customer-information-brochure/>>

<sup>32</sup> Srov. *Equity release from Aviva: Tarrif of charges*, <<http://www.aviva.co.uk/adviser/product-literature/view-document.cgi?f=pf01459c.pdf>>, s. 7.

<sup>33</sup> Viz rozhovor v kapitole příloha.

<sup>34</sup> Srov. Can I repay a lifetime mortgage early?., *Equity Release Centre*, <<http://www.equity-release-centre.co.uk/faq/qa-22--can-i-repay-a-lifetime-mortgage-early.htm>>

Jak jsem již uvedl u předchozí části této kapitoly, závazkový vztah spotřebitele a banky je vyrovnán převodem nemovitosti do vlastnictví banky a následném vyrovnání všech zainteresovaných stran z výnosů z prodeje nemovitosti. Tento fakt vybízí k zamyšlení se nad důležitou otázkou: „Co na tuto skutečnost mohou říkat potenciální dědicové, kteří očekávali, že tuto nemovitost po smrti dědiců získají formou dědictví?“

Fakt, že nemovitost opustí majetek rodiny, bývá velkou překážkou pro mnoho spotřebitelů, kteří uvažují, že LM nebo HR využijí. Spotřebitelé by rádi zachovali majetek pro své pozůstalé, dědice. Při studiu tohoto tématu jsem zjistil, že v některých zemích, kde lidé nemají tak silnou vazbu na místo, ochotně migrují za prací, je tato překážka vnímána jako nepodstatná. Naopak, můžeme se domnívat, že Češi jsou příkladem lidí, kteří nejsou moc ochotní migrovat za prací.<sup>35</sup> Jsou spíše vázáni na místo, na svůj domov. Proto si myslím, že by pro ně mohl být produkt Lifetime Mortgage atraktivní.

Při rozhodování zda ER využít či nikoliv, je důležitá diskuze mezi všemi zainteresovanými stranami, bankou, dědici a samozřejmě vlastníkem nemovitosti. Spotřebitel musí zvážit všechna pro a proti produktu LM.

### **Stanovení výše úvěru**

LM je obvykle úvěrem v hodnotě 20 až 45% z tržní hodnoty nemovitosti. Výše úvěru, který si vlastník může proti své nemovitosti půjčit, je závislá na podobných faktorech jako u HR. Tedy na faktorech tržní hodnoty nemovitosti a stáří spotřebitele.

Při svém studiu jsem se setkal s jednou modifikací LM, tzv. Enhanced Plan (česky vylepšený plán). U něj banka bere v potaz spotřebitelův zdravotní stav. Respektive spotřebitel trpící nadváhou, cukrovkou, vysokým krevním tlakem nebo byl během svého života kuřákem, má možnost získat vyšší úvěr LM.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Srov. Čechy děsí ztráta zaměstnání, "jít za prací" se jim ale nechce. Proč?., *EuroZprávy.cz*, <<http://ekonomika.eurozpravy.cz/ceska-republika/95155-cesi-maji-strach-ze-ztraty-zamestnani-jit-za-praci-se-jim-ale-nechce-proc/>>

<sup>36</sup> Srov. Enhanced plan., *More 2 life*, <<http://www.more2life.co.uk/equity-release/enhanced-plan/>>

**Tabulka 3- Maximální procentuální výše úvěru odvozená z hodnoty nemovitosti<sup>37</sup>**

<b>Věk</b>	<b>Max v %</b>	<b>Věk</b>	<b>Max v %</b>
<b>60</b>	20 %	<b>73</b>	33 %
<b>61</b>	21 %	<b>74</b>	34 %
<b>62</b>	22 %	<b>75</b>	35 %
<b>63</b>	23 %	<b>76</b>	36 %
<b>64</b>	24 %	<b>77</b>	37 %
<b>65</b>	25 %	<b>78</b>	38 %
<b>66</b>	26 %	<b>79</b>	39 %
<b>67</b>	27 %	<b>80</b>	40 %
<b>68</b>	28 %	<b>81</b>	41 %
<b>69</b>	29 %	<b>82</b>	42 %
<b>70</b>	30 %	<b>83</b>	43 %
<b>71</b>	31 %	<b>84</b>	44 %
<b>72</b>	32 %	<b>85</b>	45 %

Sloupec 1. a 3. - věk žadatele o úvěr LM

Sloupec 2. a 4. - maximální výše hodnoty nemovitosti, kterou si spotřebitel může půjčit

Tabulka 3 nám ukazuje, jak vysoký úvěr proti hodnotě své nemovitosti může spotřebitel ve svém věku získat. Je zřejmé, že s rostoucím věkem roste také dostupná výše úvěru. Podle mne je tomu tak z důvodu, že banky uvažují, že čím starší spotřebitel je, tím dříve je pravděpodobnější jeho úmrtí, a tím rychleji dojde k vyrovnání závazku vůči ní.

<sup>37</sup> Srov. HODGE LIFETIME., *Flexible Lifetime Mortgage Product Summary*,

<[http://www.hodgelifetime.com/downloads/HL\\_FLM\\_PS.pdf](http://www.hodgelifetime.com/downloads/HL_FLM_PS.pdf)>; Vlastní zpracování



### 3.6.1 Typy Lifetime Mortgage

Banky ve Velké Británii nabízí několik typů LM. Jednotlivé typy se mezi sebou liší především způsobem, jakým je spotřebiteli vyplácen úvěr a způsobem jakým je úvěr úročen. Úrokovým sazbám LM se budu věnovat v dalších kapitolách bakalářské práce.

- **Roll-up Mortgage** - tento typ LM můžeme charakterizovat jako úvěr, který spotřebitel dostává ve formě jednorázové výplaty nebo pravidelných výplat. Hlavním charakteristickým prvkem Roll-up Mortgage je rozložení úroků do úvěru. Úroky jsou tzv. roztaženy (angl. roll-up) neboli rozpočítány do výše úvěru. Spotřebiteli díky tomuto rozpočítání nevzniká žádná povinnost platit jakékoliv splátky. Nicméně toto rozložení úroků z úvěru může zapříčinit, že dluh vůči bance poroste velmi rychle. Může se stát, že dlužná částka se vyšplhá až nad hodnotu nemovitosti.<sup>38</sup> Jak vypadá úročení u LM, budu popisovat v samostatné kapitole.
- **Drawdown<sup>39</sup> LM** - je nejoblíbenějším typem LM. Drawdown LM nabízí spotřebiteli možnost nepravidelných výplat úvěru LM. Spotřebitel úvěr čerpá v okamžiku, kdy zrovna finance potřebuje. Na začátku se od banky dozví, jakou maximální částku úvěru si může půjčit. Banka mu pak vyplatí první část úvěru formou jednorázové výplaty. Následně si spotřebitel může zvolit, kdy a zdali, využije další část úvěru. V tomto případě spotřebitel nemusí čerpat tu částku úvěru, kterou mu banka nabídla.<sup>40</sup> Na modelovém příkladu níže ukážu, jak produkt Drawdown LM funguje.
- **Interest Only LM** - úvěr tohoto typu dostane spotřebitel ve formě jednorázové výplaty. Na rozdíl od předchozího typu LM, spotřebitel platí úroky z úvěru již během doby splatnosti. Platba těchto úroků probíhá každý měsíc. Výše úroků je většinou stanovena na základně zafixovaných úrokových měr. Výše úvěru

---

<sup>38</sup> Srov. EQUITY RELEASE COUNCIL., *Raising Money from your Home*,

<<http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/raising-money-from-your-home/>>, s. 5-6.

<sup>38</sup> Viz rozhovor v kapitole příloha

<sup>39</sup> Z angl. *to draw down* - vyčerpat úvěr

<sup>40</sup> Srov. The Drawdown Lifetime Mortgage., *Equity Release Calculator*,

<<http://www.equityreleasecalculator.net/equity-release-schemes/the-drawdown-lifetime-mortgage/>>

(jistiny), který si spotřebitel původně půjčil, bude bance vyrovnána z výnosů z prodeje nemovitosti.<sup>41</sup>

- **Fixed Repayment LM** - stejně jako u předchozího LM, spotřebitel dostává jednorázovou výplatu celé výše úvěru. Avšak není nucen platit jakékoliv úroky z úvěru. Spotřebitel se na začátku úvěrování dohodne s bankou na tom, že když po jeho úmrtí bude nemovitost bance předána, bude dlužit více, než byla výše úvěru. Na vyšší sumy, o kterou spotřebitel úvěr přeplatí, se spotřebitel s bankou dohodne při uzavírání úvěrové smlouvy. O kolik bude úvěr vyšší, závisí převážně na věku a očekávané délce života spotřebitele.<sup>42</sup>

### 3.6.2 Modelový příklad využití Lifetime Mortgage

Na tomto modelové příkladu ukážu, jakým způsobem funguje úvěr Drawdown LM. Použiji příkladu manželů Novákových. Manželé Novákovi, staří 65 a 68 let, chtějí doplatit svoji hypotéku na dům. Bohužel nemají dostatečné finanční prostředky, aby tak učinili. Rádi by také získali nějaké finanční prostředky pro podporu studia svých vnoučat. Rozhodli se využít úvěr LM.

---

<sup>41</sup> Srov. EQUITY RELEASE COUNCIL., *Raising Money from your Home*,

<<http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/raising-money-from-your-home/>>, s. 5-6.

<sup>42</sup> Srov. tamtéž, s. 5-6.

**Tabulka 4 - Modelový příklad Lifetime mortgage<sup>43</sup>**

<b>Hodnota nemovitosti</b>	8 mil. Kč
<b>Věk spotřebitelů</b>	pan Novák 65 let, paní Nováková 68 let
<b>Maximální dosažitelná výše úvěru LM</b>	2 mil. Kč (25 % z hodnoty jejich nemovitosti)
<b>Počáteční výplata úvěru LM</b>	500 tis. Kč
<b>Další dostupné prostředky k úvěrování</b>	1,5 mil. Kč

Banka jim vypočítala, že si formou úvěru LM mohou půjčit až do výše 25 % hodnoty své nemovitosti, tedy 2 mil. Kč. Novákovi se rozhodli, že si nejprve půjčí obnos, kterým doplatí hypotéku. Další část financí si půjčí tehdy, až je budou vnoučata pro zaplacení studia potřebovat. Dluh vůči bance bude splacen až po smrti obou z manželů. V tomto případě si zvolím, že to bude po 15 letech od první výplaty úvěru. Formou dědictví by bylo vyplaceno přibližně 2,95 mil. Kč.

V další části práce zhodnotím výhody a nevýhody jednotlivých typů ER. Vymezené výhody a nevýhody mi pomohou při tvorbě závěrů v praktické části bakalářské práce.

### **3.7 Hodnocení produktů Equity release**

Produkty ER nikdy nebudou vhodné pro všechny spotřebitele. Pro některé budou příliš drahé, pro jiné však budou představovat vhodnou příležitost k získání dalších finančních prostředků na stáří. Před tím než se potenciální zájemce rozhodne, zda ER využít či nikoli, je důležité, aby si zjistil co nejvíce informací o podmínkách, přínosech

---

<sup>43</sup> Srov. Equity Release Calculators., *Hodge Lifetime*,

<[http://www.hodgelifetime.com/equity\\_release\\_eligibility\\_calculator.asp#calculators](http://www.hodgelifetime.com/equity_release_eligibility_calculator.asp#calculators)>; Vlastní zpracování

a rizicích s nimi spojených. Podcenění informační přípravy před získáním úvěru LM nebo využití produktu HR může spotřebiteli přinést nepříjemná překvapení v budoucnosti. V této části práce budu hodnotit výhody a nevýhody LM, kterých by si měl být spotřebitel vědom.

### 3.7.1 Výhody Equity release

Jednou z hlavních výhod produktů ER je, že spotřebitel získá nemalé finanční prostředky plynoucí z aktivace jmění v jeho nemovitosti. Nemusí přitom platit žádné měsíční splátky a navíc nemusí svou nemovitost opouštět. V podstatě je mu umožněno v nemovitosti žít bez nutnosti platit jakýkoliv nájem až do konce jeho života.

#### Výhody Lifetime Mortgage

- Variabilita formy výplaty LM. Spotřebitel si může nechat úvěr vyplácet ve formě jednorázové částky, v pravidelných nebo nepravidelných platbách.
- Spotřebitel nemusí platit žádné měsíční splátky úvěru. Neplatí to v případě Interest Only Mortgage, kde spotřebitel každý měsíc platí úroky z úvěru.
- Možnost fixace úrokové sazby na celé období úvěrového procesu.<sup>44</sup>
- Existence tzv. no negative equity clause neboli klauzule o bezdlužnosti. Jestliže si spotřebitel pořizuje produkt ER schválený sdružením Equity Release Council, má garantovanou bezdlužnost. Po klientově smrti nebo odchodu do ústavní péče se banka stává majitelem nemovitosti. Ta ji prodává a získává finanční výnosy z prodeje. Výnosy z prodeje banka využije nejprve pro vyrovnání své pohledávky vůči spotřebiteli a následně zbytek výnosů vyplácí dědicům.

Může se však stát, že, vlivem výrazného poklesu hodnoty nemovitosti, banka nezíská z prodeje nemovitosti takový výnos, který by pokryl spotřebitelův dluh vůči ní. Equity Release Council klauzule o bezdlužnosti garantuje, že všichni poskytovatelé LM sdružení pod Equity Release Council nebudou v případě výše

---

<sup>44</sup> Srov. Lifetime mortgages., *Justretirement*, <<http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Lifetime-mortgages/>>

popsané situace po dědicích požadovat doplacení rozdílu mezi výší spotřebitelova dluhu a výší výnosů z prodeje nemovitosti. Potenciálně vzniklý dluh vůči bance bude odepsán.<sup>45</sup>

### **Výhody Home Reversion<sup>46</sup>**

- Spotřebitel nedluží bance žádné peníze. Jedná se o okamžitý prodej nemovitosti.
- Spotřebitel má jistotu, jaká bude výše pozůstalosti pro jeho dědice.
- Spotřebitel může těžit při prodeji části hodnoty své nemovitosti z aktuálního růstu cen nemovitostí. To nastane však pouze v případě, že na začátku obchodu bance prodal pouze část hodnoty svého domu.
- Spotřebitel se špatným zdravotním stavem, rizikovým životním stylem pravděpodobně obdrží vyšší částku z prodeje nemovitosti. (platí i u LM, pozn. autora)

### **3.7.2 Nevýhody Equity Release**

Po nastudování materiálů o ER mohu říci, že produkty tohoto typu jsou stále poměrně drahou záležitostí. Za prvé si je mnoho lidí nemůže dovolit, protože jejich nemovitost nedosahuje požadované tržní hodnoty pro odkup přes HR či pro zajištění úvěrem LM. Za druhé je to výší poplatků, úroků, zaplacených u LM nebo výše částky, o kterou si banka sníží hodnotu nemovitosti při prodeji u produktu HR.

---

<sup>45</sup> Srov. FAQs., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/what-is-equity-release/faqs/>>

<sup>46</sup> Srov. Home reversion plans., *Justretirement*, <<http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Home-reversion-plans/>>

### **Nevýhody Lifetime Mortgage<sup>47</sup>**

- Vlivem složeného úročení se úroky rychleji kumulují do výše celkové dlužné částky úvěru. Tím pádem se může snížit i částka, která bude dostupná pro dědice.
- LM je dlouhodobý závazek stejně jako každá jiná hypotéka.
- Při předčasném splacení LM může spotřebitel čekat vysoké penále.
- Úroková míra u LM bývá obvykle vyšší než u jiných hypoték.
- Spotřebitel musí počítat s poměrně vysokými poplatky za různá poradenství spojená s uzavíráním LM. Spotřebitel běžně platí poplatek za právní poradenství, poplatek za zprostředkování aj.

### **Nevýhody Home Reversion<sup>48</sup>**

- Spotřebitel přijde prodejem nemovitosti o vlastnická práva k ní se vztahující. Zůstane mu však povinnost nemovitost dále na svoje náklady udržovat.
- V případě, že spotřebitel prodá celou hodnotu nemovitosti (celou nemovitost) bance, nebude moci těžit z případného budoucího růstu její tržní hodnoty.
- Spotřebitel nikdy nedostane z prodeje nemovitosti její plnou tržní cenu.
- Spotřebitel platí vysoké poplatky za kvalifikovaný odhad ceny nemovitosti a za právní poradenství.

## **3.8 Poskytovatelé Equity Release**

V této části bakalářské práce nastíním, jak se formovala činnost poskytovatelů ER ve Velké Británii. Dále budu věnovat pozornost aktivitám sdružení Equity Release Council.

---

<sup>47</sup> Srov. Lifetime mortgages., *Justretirement*, <<http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Lifetime-mortgages/>>

<sup>48</sup> Srov. Home reversion plans., *Justretirement*, <<http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Home-reversion-plans/>>

Produkty ER mohou zásadně ovlivnit život každého spotřebitele. Je tedy nutné, aby každá banka či jiná instituce poskytující ER udala spotřebiteli co nejpřesnější informace o produktu, celém procesu úvěrování a o rizicích spojených s využíváním produktů ER.

V minulosti, kdy se trh s produkty ER formoval, nebyla komunikace mezi spotřebiteli a poskytovateli ER dostatečná.<sup>49</sup> Spotřebitelé nebyli dostatečně informováni o rizicích spojených s produktem, nebyla stanovena žádná pravidla a standardy pro činnost poskytovatelů ER. Důvěra spotřebitelů v produkty ER byla nízká.

Poskytovatelé se tak postupně snažili vylepšit povědomí o jejich nabízených produktech. Z tohoto důvodu začali zakládat různé organizace sdružující odpovědné poskytovatele ER. Úkolem těchto sdružení bylo uceleně informovat spotřebitele o produktech ER a jejich specifikách. Sdružení poskytovatelů produktů ER se navíc stala garanty čestnosti bank a jiných institucí pod nimi organizovaných. Spotřebitelům garantovala, že jejich členové nabízí bezpečné a finančně dostupné produkty ER. V důsledku toho začala důvěra v produkty ER růst. Příkladem takového sdružení může být například Equity Release Council působící ve Velké Británii. Toto sdružení reprezentuje všechny účastníky tamního ER trhu. Tj. banky, finanční poradce, právní poradce a další zainteresované strany. Vytváří standardy a záruky, které ochraňují zájmy spotřebitelů, jejich rodin a poskytovatelů.<sup>50</sup>

Pod hlavičku sdružení Equity Release Council ve Velké Británii v současnosti patří tyto poskytovatelé:<sup>51</sup>

- Aviva
- Bridgewater Equity Release
- Hodge Lifetime
- Just retirement LTD
- LV

---

<sup>49</sup> Srov. WHYTEFINANCIAL., *A detailed history of equity release*.

<[http://www.whytefinancial.co.uk/Portals/126/History%20of%20ER%20\(updated%202008\).pdf](http://www.whytefinancial.co.uk/Portals/126/History%20of%20ER%20(updated%202008).pdf)>

<sup>50</sup> Srov. Equity Release Council., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/equity-release-council/>>

<sup>51</sup> Srov. Providers., *Equity Release Council*, <<http://www.equityreleasecouncil.com/member-directory/providers/?p=1>>

- More2Life
- Stonehaven
- Pure retirement
- Retirement plus
- Partnership
- NewLife

### **3.9 Analýza a komparace produktů Lifetime Mortgage**

V této části bakalářské práce budu analyzovat úvěry LM u tří bank působících ve Velké Británii. Výstupem této analýzy bude stanovení výše těchto hodnot:

- maximální dostupná výše úvěru pro konkrétní podmínky,
- roční procentuální sazba nákladů (APRC),
- úroková sazba,
- modelová kalkulace celkové dlužné částky při úmrtí spotřebitele.

Tyto hodnoty jednotlivých nabídek LM budu mezi sebou komparovat. Cílem komparací bude zjistit, zda se nabídky poskytovatelů cenově liší nebo jsou víceméně podobné. Pro analýzu a komparaci úvěrů LM použiji situaci spotřebitele ve věku 65 let, který se rozhodl, že si proti hodnotě své nemovitosti půjčí maximálně možnou výši úvěru, kterou mu banka poskytne. Hodnota jeho nemovitosti je stanovena na 4 mil. Kč. Finanční poradce poradil spotřebiteli využít úvěru Roll-up LM s jednorázovou výplatou.



**Tabulka 5 - Charakteristiky Roll-up LM s jednorázovou výplatou u vybraných bank<sup>52</sup>**

<b>Poskytovatel LM</b>	<b>Max. dostupná výše úvěru</b>	<b>Roční úroková sazba</b>	<b>APRC</b>	<b>Celková dlužná částka (v 80-ti letech spotřebitele)</b>
<b>Aviva Equity release UK Limited</b>	1,2 mil. Kč <sup>53</sup>	5,68 %	5,88 %	2,75 mil Kč
<b>Hodge Lifetime</b>	1 mil Kč <sup>54</sup>	6,17 %	6,50 %	2,45 mil. Kč
<b>Just Retirement</b>	1,06 mil. Kč <sup>55</sup>	6,75 %	7,00 %	2,82 mil. Kč

Z pohledu na tabulku 5 je zřejmé, že každá banka stanovila různý úvěrový strop. Nejvyšší částku úvěru by spotřebiteli půjčila banka Aviva. Vypočítala, že mu půjčí až 1,2 mil. Kč při fixní úroku 5,68 % p.a. („per annum“, česky „za rok“). APRC (Annual Percentage Rate of Charge)<sup>56</sup> činila u nabídky banky Aviva 5,88 %. Celková výše dluhu (jistina + úroky) by při úmrtí spotřebitele (v 80-ti letech) činila 2,75 mil. Kč. Dědicům by tak po úmrtí spotřebitele připadla částka 1,25 mil Kč. Jednotlivé nabídky se liší především ve stanovení maximální dostupné částky úvěru. Každá z bank nejspíše rozdílně nahlíží na faktory ovlivňující výši úvěru.

LM je úvěrem, který je v zahraničí využíváný jak pro financování nadstandardních výdajů ve stáří, tak také pro zajištění drobných finančních příspěvků doplňující starobní důchod. Je postaven na myšlence využití hodnoty svého vlastního

<sup>52</sup> Srov. Equity release deals., *Equity Release 2 go*, <http://www.equityrelease2go.com/equity-release-offers/>; Compound Interest Calculators. *Online Calculators*, <<http://www.online-calculators.co.uk/interest/compoundinterest.php>>; Vlastní zpracování

<sup>53</sup> Srov. Equity Release: Eligibility Calculator., AVIVA <<http://www.aviva.co.uk/equity-release/equity-release-eligibility-calculator.html>>

<sup>54</sup> Srov. Equity Release Calculators., *Hodge Lifetime*, <[http://www.hodgelifetime.com/equity\\_release\\_eligibility\\_calculator.asp#calculators](http://www.hodgelifetime.com/equity_release_eligibility_calculator.asp#calculators)>

<sup>55</sup> Srov. Equity release calculator., *Justretirement*, <<http://www.justretirement.com/Equity-Release/Equity-Release-Calculator/>>

<sup>56</sup> roční procentní sazba nákladů

domova, svého nejhodnotnějšího majetku. Velkou výhodou LM je, že spotřebitel nemusí úvěr splatit během svého života. Na českém finančním trhu nenajdeme produkt podobné charakteristiky. V ČR se však můžeme setkat s úvěrovým produktem, který je podobně jako LM, využitelný pro financování nadstandardních výdajů ve stáří. Je jím americká hypotéka. Dle mého názoru je možné najít průnik mezi LM a americkou hypotékou zejména v oblasti využitelnosti. Oba produkty jsou neúčelovými hypotékami a jsou tedy určeny k financování čehokoliv. V další části bakalářské práce se tedy budu věnovat popisu produktu americké hypotéky.

## 4 Americká hypotéka

Americkou hypotéku běžně charakterizujeme jako neúčelový hypoteční úvěr, jenž je zajištěn zastavenou nemovitostí. Tento úvěr je určen lidem od 18 let. Maximální věk spotřebitele v době splatnosti hypotéky je běžně stanoven na 70 let.<sup>57</sup>

Tento typ hypotečního úvěru se nejdříve objevil ve Spojených státech amerických. Na českém trhu si našel pevnou pozici v roce 2004 po novelizaci zákona o dluhopisech. Dříve bylo zákonem vymezeno, že: „Zdroje získané z emisí hypotečních zástavních listů se mohou využívat pouze na „stavební půjčky“ zajištěné zástavním právem k nemovitostem.“<sup>58</sup>

V novém zákoně o dluhopisech byla odstraněna podmínka použití zdrojů získaných z emise hypotečních zástavních listů, pouze na stavební půjčky. Respektive spotřebitel mohl prostředky z hypotečního úvěru využívat i na jiné účely než na koupi či rekonstrukci nemovitosti.

Jestliže se spotřebitel rozhodne využít americkou hypotéku, musí se připravit na podobný proces jako při uzavírání běžného hypotečního úvěru. Banka si nejprve velmi důkladně prověří spotřebitelovu schopnost splácet tento hypoteční úvěr. Na základě posouzení jeho bonity a hodnoty zastavované nemovitosti rozhodne o poskytnutí hypotečního úvěru. Výše hypotečního úvěru se běžně pohybuje ve výši 50 - 70 % hodnoty zastavené nemovitosti.

Banka neurčuje, na jaké účely má spotřebitel tyto prostředky využít. Spotřebitelé je běžně využívají např. na financování mimořádných výdajů (např. dluhů, vypořádání dědictví atd.), financování vzdělání svých dětí, dovolené či nákupu nového automobilu.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup> Srov. Americká hypotéka., *Hypoteční banka*, <<https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/americka-hypoteka/>>

<sup>58</sup> BUKAČ, Petr., Americká hypotéka: spása nebo cesta do pekel?, <<http://www.hypoindex.cz/americka-hypoteka-undefined-spasa-nebo-cesta-do-pekeli/>>

<sup>59</sup> Srov. tamtéž.

## **4.1 Poskytovatelé americké hypotéky**

V České republice má oprávnění prodávat tento finanční produkt několik hypotečních bank.

### **Seznam poskytovatelů amerických hypoték**

- Česká spořitelna, a.s.
- Československá obchodní banka, a.s. (ČSOB, a.s.)
- Equa bank a.s.
- Evropsko-ruská banka, a.s.
- GE Money Bank, a.s.
- Hypoteční banka, a.s.
- LBBW Bank CZ, a.s.
- Oberbank AG
- Raiffeisenbank, a.s.
- Sberbank CZ, a.s.
- UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.
- Wüstenrot hypoteční banka a.s.

V další části práce pomocí metody analýzy a komparace stanovím, který z poskytovatelů americké hypotéky nabízí nejvýhodnější podmínky. Výstupem z této komparace bude stanovení nejvýhodnější nabídky americké hypotéky. Tuto nejlepší variantu následně využiji v modelových příkladech.

## **4.2 Analýza a komparace amerických hypoték**

Spotřebitel při výběru nejideálnější varianty americké hypotéky pohlíží na několik základních faktorů. Mezi ně patří nákladovost hypotéky určena tzv. RPSN sazbou, úroková míra, minimální a maximální možná částka úvěru nebo rozsah doby splatnosti úvěru.

Pro analýzu výše uvedených faktorů jsem vybral konkrétní vzorek nabídek několika bank.<sup>60</sup> Všechny analyzované faktory jsem pak využil na modelovém příkladu spotřebitele, který se rozhodne pro americkou hypotéku ve výši 1 mil. Kč. Úvěru ve výši 33 % hodnoty nemovitosti. Spotřebitel si bere úvěr na deset let a při sjednání smlouvy o úvěr si zažádal o pětileté zafixování úrokové sazby. Výstupem z těchto kalkulací je stanovení výše měsíční splátky úvěru a hodnoty RPSN (roční procentuální sazby nákladů).

Tyto jednotlivé výstupy jsem mezi sebou porovnal v tabulce 6. Po porovnání jsem rozhodl o nejoptimálnější americké hypotéce. Všechna data byla vyhledána na webových stránkách bank. Hodnoty úrokových sazeb jsou stanoveny bez započítaných slev a bonusů.

**Tabulka 6 - Porovnání amerických hypoték u vybraných bank<sup>61</sup>**

hypoteční banka	doba splatnosti v letech	min. a max. výše úvěru v Kč	Úroková míra (fixace 5 let)	výše měsíční splátky úvěru 1 mil Kč (fix. 5 let, 10 let splatnosti)	RPSN
Česká spořitelna	3 – 15	150 tis. - 70 % hodnoty nem.	7,3 %	11 824 Kč <sup>62</sup>	8,06 %
ČSOB	3 – 20	200 tis. - 5 mil.	7,59 %	11 917 Kč <sup>63</sup>	9,56 %

<sup>60</sup> Banky byly vybrány podle dostupnosti informací z jejich webu a kvality výstupů z kalkulátoru.

<sup>61</sup> Vlastní zpracování dle kalkulátorů bank

<sup>62</sup> Srov. Americká hypotéka., *Česká spořitelna*,

<[https://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=spotuv&druh=0&docid=internet/cs/ufokalkulator\\_spotrebitelsky\\_hypouver\\_iepb.xml](https://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?_nfpb=true&_pageLabel=spotuv&druh=0&docid=internet/cs/ufokalkulator_spotrebitelsky_hypouver_iepb.xml)>

<sup>63</sup> Srov. ČSOB Hypotéka - orientační výpočet na míru., *ČSOB*, <<http://www.csob.cz/cz/Csob/Formulare-a-kalkulacky/Stranky/CSOB-Hypoteka-modelova-hypoteka.aspx>>

Hypoteční banka	3 – 20	200 tis. - 5 mil.	7,59 %	11 917 Kč <sup>64</sup>	8,97 %
LBBW Bank CZ	4 – 25	250 tis. - 6,25 mil.	5,48 %	10 882 Kč <sup>65</sup>	6,77 %
Raiffeisenbank	5 – 20	300 tis. - 70 % hodnoty nem.	5,99 %	11 097 Kč <sup>66</sup>	6,43 %
Sberbank CZ	5 – 25	200 tis. - 5 mil.	cca 5 %	10 487 Kč <sup>67</sup>	4,86 %

Prvním důležitým faktorem pro spotřebitele je doba splatnosti americké hypotéky. Doba splatnosti pomáhá spotřebiteli pracovat s vyšší měsíčních splátek. Respektive čím delší doba splácení úvěru, tím nižší bude měsíční splátka, ale také vyšší celková částka zaplacená bance. Největší rozsah doby splatnosti nabízí LBBW Bank CZ.

Maximální a minimální výše americké hypotéky se pohybuje v rozmezí od 150 tis. Kč až do výše stanovené 70% hodnoty nemovitosti. Při 150 tis. výši úvěru je, dle mého názoru, poměrně zbytečné ručit za úvěr nemovitostí. Spotřebitel by se mohl vystavovat riziku, že když opomene splátku úvěru zaplatit, tak mu banka nemovitost vezme.

Pro spotřebitele, který má zájem si půjčit co nejvyšší možnou částku, bude pak zajímavá nabídka České spořitelny a Raiffeisenbank. V případě výše úrokových měr, výsledky jednotlivých bank poměrně varují. Dle mého názoru je to z důvodu odlišných motivací jednotlivých bank. Některé z nich mají motivaci proniknout na trh pomocí své cenové politiky. Tedy čím menší úrok spotřebitelům nabídnou, tím větší poptávka po jejich úvěrech bude. Další banky si mohou udržovat své postavení na trhu, a proto

<sup>64</sup> Srov. Podrobná kalkulačka., *Hypoteční banka*, <<https://www.hypotecnibanka.cz/hypotecni-kalkulacka/>>

<sup>65</sup> Srov. Spočítat refinancování., *LBBW BANK CZ A.S. LepsiHYPO*, <<https://lepsihypo.cz/>>

<sup>66</sup> Srov. Hypoteční kalkulačka., *Raiffeisenbank*, <<http://www.rb.cz/osobni-finance/hypoteky/hypotecni-kalkulacka/>>

<sup>67</sup> Srov. Hypoteční kalkulačka., *Sberbank CZ*,

<[http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index\\$15423-chooseIncome.html](http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index$15423-chooseIncome.html)>

si kontrolují výši svých úrokových měr vůči konkurenci. Další důvodem může být rozdílný způsob zápočtu úroků do úvěru.

Při pětileté fixaci úrokové míry nabízí nejvýhodnější podmínky banka Sberbank. Domnívám se, že její úrokové míry jsou nízké z toho důvodu, že Sberbank má ambici získat významnější podíl na hypotečním trhu v ČR. Při pohledu na výši úrokových měr u ČSOB, České spořitelny a Hypoteční banky je možné tvrdit, že platí právě ta druhá zmíněná motivace, kontrola pozice na trhu.

Z kalkulace měsíčních splátek americké hypotéky u jednotlivých bank vychází jako nejlevnější varianta banka Sberbank. Rozdíl mezi nejnižší měsíční splátkou úvěru (banky Sberbank) a banky s nejvyšší měsíční splátkou činí 1500 Kč, což při 5leté fixaci úrokové sazby může činit rozdíl až 90 000 Kč na celkovém období splácení 5 let. Poplatkově opět nejlépe vychází úvěr od Sberbank. Ta nabízí úvěr, u kterého spotřebitel nemusí platit poplatek za správu úvěrového účtu.<sup>68</sup>

Výstupy z této komparace amerických hypoték využiji v další části této práce. Zde budu poprvé porovnávat produkt LM s americkou hypotékou. Předmětem porovnávání budou poplatky a úrokové míry.

---

<sup>68</sup> Srov. Hypoteční úvěry., *Sberbank CZ*, <<http://www.sberbankcz.cz/obcane/hypotecni-uvery>>

## 5 Nákladovost úvěrů

Kolik peněz budu muset bance zaplatit za to, že mi půjčí peníze? Tato otázka je důležitá pro rozhodování každého zájemce o úvěrový produkt. Na základě výše nákladů úvěru se spotřebitelé rozhodují, který úvěrový produkt, od které banky pro ně bude představovat nejekonomičtější řešení.

Náklady úvěru jsou u amerických hypoték představovány tzv. RPSN<sup>69</sup> sazbou. Můžeme ji charakterizovat jako hlavní ukazatel vypovídající o úrovni platebních podmínek úvěru. Sazba RPSN zahrnuje úrokovou míru a další náklady spojené s úvěrem, zejména poplatky a penále.<sup>70</sup>

### Nejčastější poplatky americké hypotéky patří:

- poplatky vztahující se k posouzení žádosti o úvěr (administrativní poplatky),
- poplatky za uzavření smlouvy,
- poplatky za správu úvěru,
- poplatky za vedení účtu,
- poplatky vážící se k převodu peněžních prostředků,
- pojištění schopnosti splácet apod.,
- poplatky za předčasné splacení úvěru.<sup>71</sup>

Sazba RPSN není u hypoték příliš významná, sleduje se spíše u spotřebitelských úvěrů. U hypoték se totiž sazba RPSN od úrokových měr příliš neliší. „Na úrocích hypotéky může spotřebitel ročně zaplatit částku třeba 80 000 Kč, na poplatcích pouze 1 800 Kč. Kdežto u spotřebitelských úvěrů spotřebitel ročně zaplatí na úrocích okolo 10 000 Kč a na poplatcích 1800 Kč.“<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> roční procentní sazba nákladů

<sup>70</sup> Srov. RPSN jako hlavní ukazatel úvěru., *Finance.cz: Zprávy*,  
<<http://www.finance.cz/zpravy/finance/197368-rpsn-jako-hlavni-ukazatel-uveru/>>

<sup>71</sup> Srov. Tamtéž.

<sup>72</sup> Kalkulačka na RPSN u hypotéky., *Poradna.finance.cz*, <<http://poradna.finance.cz/bydleni/33694-kalkulacka-na-rpsn-u-hypoteky/>>



Ve Velké Británii se nákladovost úvěrů sleduje podle APRC sazby. Je to obdoba sazby RPSN. Liší se pouze tím, že uvažuje neznámost výše úrokových měr v období, kdy nejsou zafixovány. APRC tak ukazuje náklady po dobu, kdy je úroková sazba známá a zafixovaná.<sup>73</sup>

V další části nejprve teoreticky vymezím pojem úrok a následně popíšu typy úročení. Konečným výstupem bude rozhodnutí, který z produktů je z hlediska úrokového přeplacení jistiny dražší.

## 5.1 Komparace úrokových měr americké hypotéky a LM

Úrok je poplatkem nebo cenou, který platíme za to, že nám někdo půjčí nějaký stroj (jakýkoliv předmět), pronajme nějakou nemovitost nebo zajistí nějakou službu. Cenou je v tomto případě nájemné za stroj či nemovitost nebo mzda pracovníka. Výše úroku je stanovena jako cena vypůjčené částky. Jestliže hovoříme o úvěru, pak je úrok právě onou cenou nájmu kapitálu (jistiny). Úrok bývá vyjádřen v procentech, tzv. úrokovou mírou. Nejčastěji se setkáváme s roční úrokovou měrou (latinsky „per annum“, p.a.).<sup>74</sup> Lze se také setkat s měsíční úrokovou měrou (lat. „per mensem“, p.m.), se čtvrtletní úrokovou měrou (lat. „per quartale“, p.q.) nebo s pololetní úrokovou měrou (lat. „per semestre“, p.s.).<sup>75</sup>

### 5.1.1 Úročení

Úročení charakterizujeme jako započítávání úroků do úvěru. Úroky se započítávají do úvěru po dobu, kdy jsou peníze půjčeny. Tedy po dobu splatnosti

---

<sup>73</sup> Srov. ŠEDIVÝ, Jiří., Čekají nás dobrovolně přehlednější hypotéky,

<<http://www.penize.cz/bydleni/17630-cekaji-nas-dobrovolne-prehlednejsi-hypoteky>>

<sup>74</sup> Srov. MACHÁČEK, Otakar., *Finanční a pojistná matematika: úrok a úročení, modely opakovaných plateb, burzovní operace při složeném úročení, pojistné operace*, s. 7.

<sup>75</sup> Srov. KALABIS, Zbyněk., Jak se v bankách počítají úroky, <<http://www.mesec.cz/clanky/jak-se-v-bankach-pocitaji-uroky/>>

úvěru. Typickou dobou splatnosti (doba úročení) u amerických hypoték je 10 - 25 let. U produktů LM se doba splatnosti pohybuje poměrně variabilně vzhledem k návaznosti na úmrtí spotřebitele.<sup>76</sup>

### 5.1.2 Složené úročení

U tohoto typu úročení se úročí výchozí jistina včetně připsaných úroků minulých let. Dochází zde tedy k připisování úroků z úroků. Podrobně lze složené úročení popsat asi takto: „Úroky se na konci prvního roku připisují k výchozí částce a spolu s ní se dále úročí. Dále úroky se na konci druhého roku opět přičítají k již zvýšené částce o úroky z prvního roku a opět se k ní přičítají a dále se úročí.“<sup>77</sup> Toto úročení se tedy používá, jedná-li se o období delší než 1 rok (více než 1 úrokové období).<sup>78</sup> Tento typ úročení se využívá u produktů LM.

#### Rovnice složeného úročení<sup>79</sup>

$$P_f = P[(1 + i)]^n$$

$P_f$  představuje celkovou výši jistiny a úroků (tedy celého úvěr) v budoucnosti,  $P$  v tomto případě představuje výši jistiny úvěru,  $i$  je nominální roční úroková míra v procentech,  $n$  je počet období úročení.<sup>80</sup> „Jestliže je počet období úročení vícekrát za rok, je potřebné hodnoty úrokových měr a období úročení řádně upravit. Úrokové míry musí být rozloženy mezi počet období úročení a  $n$  je pak počtem období úročení vyjádřených v letech.“<sup>81</sup> Příklady tohoto typu úročení uvedu v další části této podkapitoly.

---

<sup>76</sup> Srov. Úročení., *FM finanční matematika*, <<http://www.financni-matematika.cz/uroceni/>>

<sup>77</sup> ČERNOHORSKÝ, Jan a Petr TEPLÝ., *Základy financí*, s. 118.

<sup>78</sup> Srov. tamtéž, s. 118.

<sup>79</sup> Srov. Compound Interest., *Investopedia*, <<http://www.investopedia.com/terms/c/compoundinterest.asp>>

<sup>80</sup> Srov. tamtéž.

<sup>81</sup> Tamtéž.

### 5.1.3 Anuitní úročení

U tohoto typu úročení víme, že splátka úvěru bude vždy stejná. Anuitní splátky se skládají z jistiny a úroku. V počátku splácení je úrok v poměru k jistině nejvyšší. Na konci splácení se splácí především jistina.<sup>82</sup> Anuitní splácení se běžně objevuje u hypotečních úvěrů.

**Výpočet anuity:**<sup>83</sup>

$$a = D \times \frac{r}{1-v^n}$$

Anuita neboli  $a$  je vypočtena z několika hodnot.  $D$  je počáteční výší úvěru,  $r$  odpovídá úrokové sazbě,  $v$  je diskontním faktorem, který je daný vzorcem  $v = \frac{1}{1+r}$ ,  $n$  je počtem období úročení.<sup>84</sup>

### 5.1.4 Komparace úročení LM a americké hypotéky

Na základě informací z teoretického vymezení problematiky úročení budu na konkrétních příkladech ukazovat úročení u LM a americké hypotéky. Následně tyto úročení mezi sebou porovnáám. Očekávám, že výstupem z této komparace bude rozhodnutí, u kterého z úvěrů bude celková částka dluhu vyšší.

#### Jednotné zadání pro příklady

Spotřebitel má zájem o úvěr (LM, americká hypotéka) ve výši 500 tis. Kč. Doba splatnosti je 10 let. Výše úroků je stanovena na fixní sazbě 6 % p.a. . Neuvažuji reálné úrokové sazby úvěrů.

---

<sup>82</sup> Srov. SMUTNÝ, Martin., Není úrok jako úrok aneb Jak klamou banky, <<http://www.hypoindex.cz/neni-urok-jako-urok/>>

<sup>83</sup> ŠOBA, Oldřich., FINANČNÍ MATEMATIKA PRO SVŠE ZNOJMO, <<http://svse.sweb.cz/materialy/uvery.pdf>>

<sup>84</sup> Srov. tamtéž.

### a) Příklad úročení americké hypotéky (anuitní úročení)

Nejprve je nutné upravit úrokovou míru. Převádím roční úrokovou míru na měsíční úrokovou míru. Děním tedy hodnotu 6 počtem 12-ti měsíců. Dále stanovuju, že počet úrokových období je roven 120. Vycházím ze součinu 10 let x 12 měsíců.

#### Výpočet anuitní splátky

$$a = D \times \frac{r}{1 - v^n} = 500000 \times \frac{0,005}{1 - \left(\frac{1}{1 + 0,005}\right)^{120}} = \mathbf{5551 \text{ Kč}}$$

Měsíční anuitní splátka úvěru je ve výši 5551 Kč. Po vynásobení této hodnoty počtem 12 měsíců a počtem let splatnosti úvěru, získám celkovou částku úvěru zaplacenou spotřebitelem. V tomto případě do výsledků nezahrnu poplatky úvěru ani daně.

#### Výpočty celkové částky dluhu, úroků

$$\text{Celková zaplacená částka} = 5551 \times 12 \times 10 = \mathbf{666\ 120 \text{ Kč}}$$

$$\text{Celkové zaplacené úroky} = \mathbf{166\ 120 \text{ Kč}}$$

Z výpočtu vyplývá, že spotřebitel u americké hypotéky zaplatí 166 120 Kč na úrocích.

### b) Příklad úročení Lifetime Mortgage (složené úročení)

LM má mnoho typů a u každého z nich probíhá úročení jinak. Vypočítám, jaká bude celková výše úroků u Roll-up LM při jednorázové výplatě (anglicky „lump sum“). V tomto případě nebudu stanovovat měsíční splátku úvěru, protože spotřebitel nemá povinnost žádnou splátku platit. Ve výsledcích nebude zahrnuta výše poplatků úvěru.

#### Výpočty celkové částky dluhu, úroků

$$\text{Celková zap. č.} = P \times [(1 + i)]^n = 500\ 000 \times [(1 + 0,06)]^{10} = \mathbf{895\ 423 \text{ Kč}}$$

Celkové zaplacené úroky = **395 423 Kč**

Z výpočtů vyplývá, že u LM by spotřebitel na úrocích utratil 395 423Kč.

### **Zhodnocení komparace**

Na základě výpočtů lze usoudit, že více na úrocích zaplatíme u produktu Roll-up LM. Je to zejména z důvodu tzv. složeného úročení úvěru. Dluh u produktu LM roste výrazně rychleji než u americké hypotéky.

Dle mého názoru je rychlost růstu dluhu jedním z výrazných faktorů, proč si v některých případech LM nepořídit. Představme si, že nám banka umožní půjčit si 500 tis. Kč proti hodnotě naší nemovitosti. Za 10 let úvěrové doby by dluh byl téměř dvakrát větší, než je hodnota nemovitosti. Poskytovatelé LM sice garantují, že dluh spotřebitele nepřesáhne hodnotu zastavené nemovitosti, problémem však je, že z případného prodeje nemovitosti po smrti spotřebitele nezbude žádná částka pro jeho dědice.

## **5.2 Popis a komparace poplatků Lifetime Mortgage a americké hypotéky**

V této části práce budu popisovat, s jakými poplatky se můžeme u produktů LM a americké hypotéky setkat. Následně provedu jejich komparaci, na jejímž základě rozhodnu, zda a jak se liší struktura poplatků u obou produktů. Vymezím také, které poplatky jsou pro oba produkty společné. Jako cíl této části si stanovuji rozhodnout, u kterého z produktů jsou poplatky vyšší.

V tabulkách 7 a 8 popisují, s jakými poplatky se u úvěrů setkáváme. Hodnoty u LM byly pro účel této komparace zprůměrovány a převedeny podle konverzního vzorce odvozeného z komparativních cenových hladin popsáné v první kapitole práce. Uvažujeme tedy, jak by vypadaly poplatky LM v případě jeho dostupnosti v ČR.

**Tabulka 7 - Poplatky u Lifetime Mortgage<sup>85</sup>**

<b>Poplatek</b>	<b>Výše poplatku (přepočítáno přepočtového vzorce) zaokrouhleno na celé stovky</b>
<b>Počáteční administrativní poplatky</b>	12 000 Kč
<b>Poplatky za ocenění nemovitosti</b>	4 800 Kč
<b>Poplatky spojené s právními a poradenskými službami</b>	9 700 Kč
<b>Poplatky za zprostředkování úvěrování</b>	1,5 % výše úvěru

**Tabulka 8 - Poplatky u americké hypotéky Hypoteční banky<sup>86</sup>**

<b>Poplatek</b>	<b>Výše poplatku</b>
<b>Administrativní poplatek- zpracování žádosti o přípravu návrhu o úvěr</b>	3 900 Kč
<b>Vedení a správa úvěru (úvěr na 10 let)</b>	150 Kč/ měs., 18 000 Kč / celé období úvěrování
<b>Analýza rizik a hodnota zajištění nemovitosti (dům) – odhad ceny nemovitosti odhadcem banky</b>	4 700 Kč
<b>Předčasné splacení úvěru</b>	Zdarma

Jestliže se spotřebitel rozhodne pro LM, musí být připraven, že bude hradit poměrně vysoké počáteční poplatky. Na začátku úvěrového vztahu by měl spotřebitel uhradit poskytovateli LM administrativní poplatky za vytvoření úvěrového plánu.

<sup>85</sup> Srov. Equity Release - What Costs Will I Incur?., *Equity Release Centre*, <<http://www.equity-release-centre.co.uk/332--what-costs-will-i-incur-with-equity-release.htm>>; Vlastní zpracování

<sup>86</sup> Srov. Americká hypotéka., *Hypoteční banka*, <<https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/americka-hypoteka>>; Vlastní zpracování

Tyto poplatky by se v podmínkách našeho trhu pohybovaly okolo 12 000 Kč. Poplatky za vytvoření plánu jsou tedy velmi vysoké v porovnání s americkou hypotékou, kde se za stejný úkon platí okolo 3900 Kč. Poskytovatelé LM jsou však ochotni tyto počáteční náklady zanést do celkové výše celého úvěru. Tím pádem se tyto poplatky splatí až s celkovou dlužnou částkou úvěru, z výnosů z prodeje nemovitosti po smrti spotřebitele. U americké hypotéky tato možnost není. Spotřebitel je musí hradit ihned.

Poskytovatel LM i americké hypotéky bude potřebovat před vytvořením úvěrového plánu přesný odhad ceny spotřebitelovy nemovitosti. Tím se ujišťuje, že je jeho úvěr dostatečně krytý. Poplatky za odhad nemovitosti se v ČR pohybují běžně kolem 4800 Kč. U produktu LM mohou být tyto poplatky opět zahrnuty do konečné výše dlužné částky, u americké hypotéky tato možnost není.

U obou porovnávaných úvěrových produktů banka vyžaduje, aby spotřebitel nemovitost pojistil do výše její hodnoty. Dle mého názoru však nelze výši pojištění nemovitosti počítat do nákladovosti úvěru, neboť uvažují, že by spotřebitel toto pojištění platil i bez toho, aby si úvěr vzal.

U LM spotřebitel využívá právní a poradenské služby. Tyto právní služby mohou zajišťovat právní poradci zaměstnaní poskytovatelem LM. Spotřebitel má však možnost využít vlastního právního poradce. Ten má za úkol spotřebitele seznámit s celým úvěrovým procesem. Zajistí mu pravidelné právní konzultace, seznámí spotřebitele se všemi výhodami, nevýhodami a hrozbami, vznikajícími během využívání LM. Poradci mají za úkol spotřebiteli poskytnout konzultace i v otázkách majetkového vypořádání banky s dědici. Těm vznikne nárok na část z výnosů z prodeje spotřebitelovy nemovitosti.<sup>87</sup> Poplatky za právní a poradenské služby jsou velmi vysoké. Pohybují se okolo 9700 Kč. Užitečnost těchto služeb má pro spotřebitele velký význam.

U americké hypotéky se setkáme s poměrně vysokým poplatkem za vedení a správu úvěru. Obvyklá výše poplatku je okolo 150 Kč měsíčně. V přepočtu na modelové desetileté období by celková výše zaplacených poplatků za vedení

---

<sup>87</sup> Srov. Our Guarantees., *The Equity Release Solicitors Alliance*, <<http://www.ersalaw.co.uk/our-guarantees/>>

a správu úvěru činila 18 000 Kč. Banky u úvěru LM výši poplatků za vedení a správu úvěru neuvádí.

LM je úvěrem, který si spotřebitel bere s vědomím, že bude splacen až po jeho smrti. V případě, že se rozhodne, že dluh vůči bance splatí dříve, musí počítat s poměrně výraznými poplatky za předčasné splacení. Výši těchto poplatků banky nezveřejňují. Naopak u americké hypotéky banka spotřebiteli garantuje, že při předčasném splacení úvěru, nevznikne žádná povinnost platit jakékoliv poplatky.

U americké hypotéky nebo LM spotřebitelé běžně vyjednávají o pořízení těchto produktů s finančními zprostředkovateli. Nikoli tedy přímo s jejími poskytovateli, bankami. Pro spotřebitele je tato cesta výrazně pohodlnější. Prostředník k nim přistupuje individuálně. Zajistí pro spotřebitele veškeré informace o úvěrech, vypracuje pro něj srovnání nabídek úvěrových produktů. V praxi se můžeme setkat se zprostředkovateli, kteří za spotřebitele osloví všechny poskytovatele úvěrů a zajistí u nich výrazné slevy na úrocích a poplatcích. Při studiu materiálů k LM jsem zjistil, že britští spotřebitelé za tyto zprostředkovatelské služby platí. Obyčejně si zprostředkovatelé účtují poplatek do výše 1,5% úvěru.<sup>88</sup> V ČR se běžně za zprostředkovatelské služby neplatí. Je tedy možné, že v případě, že by se LM na českém trhu prodával, spotřebitel by za jeho zprostředkování také nic neplatil.

### **Komparací poplatků u LM a americké hypotéky jsem zjistil, že:**

- poplatky u úvěru LM jsou vyšší než u americké hypotéky,
- u obou produktů spotřebitel platí poplatek za znalecký odhad nemovitosti,
- u americké hypotéky se platí pravidelný poplatek za správu úvěru, u LM banky tento poplatek neuvádí,
- poplatky za administrativní úkony spojené s vytvořením úvěrového plánu, smlouvy o úvěr jsou výrazně vyšší u produktu LM,
- u LM spotřebitel platí za povinné právní poradenství, u americké hypotéky toto poradenství není,
- v případě předčasného splacení úvěru LM musí spotřebitel hradit určité penále, u americké hypotéky žádné penále ani poplatky nejsou.

---

<sup>88</sup> Srov. Equity Release - What Costs Will I Incur?., *Equity Release Centre*, <<http://www.equity-release-centre.co.uk/332--what-costs-will-i-incur-with-equity-release.htm>>



V další části bakalářské práce budu na konkrétních modelových situacích rozhodovat, za jakých okolností a podmínek bude vhodné využít LM nebo americkou hypotéku.

## 6 Modely využití americké hypotéky a Lifetime Mortgage

V této části bakalářské práce budu na konkrétních situacích rozhodovat, který z produktů, LM nebo americká hypotéka, bude vhodnější při financování priorit modelových osob. Stanovil jsem si základní kritéria, podle kterých budu rozhodovat o výběru z úvěrů:

- výdajové zatížení spotřebitele - nutnost platit měsíční splátky či jiné platby,
- vliv úvěrového závazku na výši dědictví po spotřebiteli,
- celková zaplacená částka úvěru,
- spotřebitelovo rozhodnutí o ponechání nemovitosti v rodině.

Jednotlivé modelové příklady budou navrženy tak, aby co nejnázorněji ukázaly, v jakých situacích je vhodné využít LM, a v jakých situacích je naopak vhodnější využití produktu americké hypotéky. Příklady budou mít následující strukturu:

1. nástin modelové situace,
2. zhodnocení priorit spotřebitele/ů,
3. vymezení možných variant řešení,
4. zhodnocení variant řešení a výběr nejvhodnější z nich.

Hodnoty nemovitostí byly určeny tak, aby vyhovovaly požadavkům poskytovatelů LM, o nejnižší možné hodnotě nemovitosti, proti které banka spotřebiteli půjčí. Nejnižší hodnota nemovitosti byla stanovena na základě všeobecných podmínek poskytovatelů LM na 2,38 mil. Kč. Výše příjmů (starobních důchodů a mezd) výdajů byla stanovena na základě průměrných hodnot v České republice.

## 6.1 Modelový příklad č. 1

### Nástin modelové situace

Pan a paní Dvořákoví jsou důchodci ve věku 63 a 62 let. Pan Dvořák nastoupil do důchodu v roce 2013, paní Dvořáková letos, v roce 2014. Žijí v domě, jehož tržní hodnota je odhadována na 4 mil. Kč. Společně mají jednoho potomka, který je finančně zajištěný a má vlastní bydlení. Pan Dvořák pobírá měsíční starobní důchod ve výši 12 200 Kč. Starobní důchod paní Dvořákové činí 10 000 Kč měsíčně. Jejich měsíční spotřební výdaje na domácnost činí 20 000 Kč. Oba měsíčně splácí leasing na automobil částkou 3 960 Kč. Aktuálně mají vůči leasingové společnosti dluh 85 000 Kč, který budou splácet ještě přibližně dva roky.<sup>89</sup>

Když si Dvořákoví kalkulovali své měsíční příjmy a výdaje vyšlo jim, že jejich výdaje jsou výrazně vyšší než jejich příjmy. Navíc leasingovou splátku automobilu platí ze svých úspor.

**Tabulka 9 - Příjmy a výdaje domácnosti Dvořákových<sup>90</sup>**

<b>Položka</b>	<b>Příjmy v Kč/ měsíc</b>
Starobní důchod Dvořák	12 200 Kč
Starobní důchod Dvořáková	10 000 Kč
<b>Celkem</b>	<b>22 200 Kč</b>

<b>Položka</b>	<b>Výdaje v Kč/ měsíc</b>
Spotřební výdaje na domácnost	20 000 Kč
Splátka automobilu	3 960 Kč
<b>Celkem</b>	<b>23 960 Kč</b>

<sup>89</sup> Srov. Úvěrová kalkulačka., *IDNES.cz: Finance*, <[http://kalkulacky.idnes.cz/cr\\_uverova-kalkulacka.php?suma=200+000%2C00&urok=7%2C00&rok=5&interval=12&typ=po](http://kalkulacky.idnes.cz/cr_uverova-kalkulacka.php?suma=200+000%2C00&urok=7%2C00&rok=5&interval=12&typ=po)>

<sup>90</sup> Vlastní zpracování

Dvořákovi si stanovili, že by rádi získali příjem, který by jim pomohl doplatit leasing a současně by jim sloužil jako finanční zdroj pro rekonstrukci jejich domu. Stanovili si následující cíle.

#### **Cíle manželů Dvořákových:**

- doplacení leasingu na automobilu - 85 tis. Kč,
- rekonstrukce domu - 520 tis. Kč,
- zachování dědictví pro svého potomka ve výši 1 mil. Kč.

Uvažují o úvěru ve výši 600 tis. Kč, kterým by financovali své priority. Jejich finanční poradce jim nastínil dvě varianty řešení.

#### **Varianty řešení modelového příkladu**

Dvořákovi jsou příkladem rodiny, která je majetkově bohatá, ale příjmově chudá. Vlastní poměrně hodnotnou nemovitost, kterou mohou kdykoliv prodat a získat z ní dostatečné prostředky pro financování svých cílů. Toto řešení je v podstatě vždy k dispozici. Nicméně v tomto modelovém příkladě jej nebudu brát v potaz.

#### **1. Varianta řešení - americká hypotéka**

**Tabulka 10 - Kalkulace americké hypotéky banky Sberbank<sup>91</sup>**

<b>Americká hypotéka</b>	
Výše úvěru	600 000 Kč
Doba splatnosti	7 let
Úroková sazba (5 let fixace)	4,69 % p.a.
RPSN	4,86 %
Poplatky úvěru	26 600 Kč
<b>Měsíční splátka</b>	<b>8411 Kč</b>
<b>Celková zaplacená částka</b>	<b>733 124 Kč</b>

<sup>91</sup> Srov. Hypoteční kalkulačka., Sberbank CZ,

<[http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index\\$15423-chooseCalculator.html](http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index$15423-chooseCalculator.html)>;

Vlastní zpracování

V případě využití Americké hypotéky by museli Dvořákoví uvažovat o zvolení velmi krátké doby splatnosti vzhledem k podmínce, že úvěr musí být splacen do 70-ti let věku žadatele. Jak je patrné z kalkulací v tabulce 10, splátky úvěru by byly v důsledku krátké doby splatnosti poměrně vysoké. Banka by nejspíš Dvořákům úvěr odmítla poskytnout. Zejména kvůli jejich nedostatečným příjmům.

## 2. Varianta řešení - Lifetime Mortgage

**Tabulka 11 - Kalkulace Roll-up Lifetime Mortgage<sup>92</sup>**

	Jednorázové vyplacení
Výše úvěru (LTV 15%)	600 tis. Kč
Maximálně dostupná výše úvěru	780 tis. Kč
Měsíční úroková sazba	5,68 %
Celkové náklady úvěru (APR)	5,88 %
Splácení během úvěrování	Není
Garance	Garance dědictví 1 mil. Kč
Celková doba úvěrového vztahu	15 let (do úmrtí paní Dvořákové v 77 letech)
Poplatky úvěru	35 490 Kč
Celková konečná výše dluhu (po 15 letech)	<b>1,40 mil. Kč<sup>93</sup></b>
Celková výše dědictví po smrti spotřebitelů	<b>2,60 mil. Kč</b>

V tabulce 11 nejdříve banka spočítala, kolik by byla ochotna Dvořákům půjčit. Maximální výše úvěru by v tomto případě činila 780 tis. Kč. Dvořákoví si však chtěli půjčit pouze 600 tis. Kč. Je tedy počítáno s touto výší úvěru.

Při využití tohoto úvěru by Dvořákoví obdrželi jednorázovou výplatu úvěru ve výši 600 tis. Kč. Následně by nemuseli bance platit žádné splátky úvěru. Úvěr by byl

<sup>92</sup> Vlastní zpracování podle kalkulátorů poskytovatelů LM

<sup>93</sup> Srov. Compound Interest Calculators., *Online Calculators*, <<http://www.online-calculators.co.uk/interest/compoundinterest.php>>

vyrovnán až po smrti posledního z nich. V tomto případě jsem stanovil, že banka dostane nemovitost po úmrtí paní Dvořákové v 77 letech. Tedy po 15 letech úvěrování. V té době by celkový dluh vůči bance činil 1,406 mil. Kč. Banka by po jejich smrti, získala dům do svého vlastnictví. Následně by jej prodala za určitý výnos na trhu. Z části výnosů by splatila svoji pohledávku vůči Dvořákovým, poté by vypořádala pozůstalé. Dvořákovi si sjednali s bankou, že dědicům bude garantována minimální částka dědictví 1 mil. Kč. V tomto případě by, ale dědicům mohlo být odkázáno až 2,6 mil Kč.

### **Zhodnocení variant řešení modelového příkladu č. 1**

Z tabulky 12 vyplývá, že vhodnější variantou řešení bude úvěr LM. Zejména z toho důvodu, že Dvořákovi nejsou nuceni platit žádné měsíční splátky. Důležité je, že Dvořákovi přesně znají své priority. Jsou srozuměni, že svoji nemovitost nebudou moci přenechat potomkovi. Mají však garanci, že dědic obdrží formou dědictví minimálně 1 mil. Kč.

Americká hypotéka není v tomto případě využitelná. Výše její měsíční splátky by výrazně zatížila rozpočet Dvořákových. S velkou pravděpodobností by navíc od banky obdrželi stanovisko, že jim úvěr z důvodu nedostatečných příjmů nemůže být poskytnut.

**Tabulka 12 - Zhodnocení americké hypotéky a LM na příkladu č. 1<sup>94</sup>**

<b>americká hypotéka</b>	<b>Lifetime Mortgage</b>
+ nemovitost zůstane ve vlastnictví rodiny	+ užívání peněz z úvěru bez nutnosti splácet
+ levnější oproti LM	+ možnost získat vyšší úvěr než u americké hypotéky
- vysoká splátka úvěru, riziko dluhu	+ garantovaná částka dědictví
- posuzování bonity (nedosáhnou na úvěr)	- cena úvěru, vyšší celková částka zaplacená za úvěr
- omezená doba splatnosti (úvěr musí být splacen do 70 let)	- ztráta vlastnictví nemovitosti

<sup>94</sup> Vlastní zpracování

## 6.2 Modelový příklad č. 2

### Nástin modelového příkladu

Pan Novotný má 62 let a paní Novotná 55 let. Pan Novotný je prvním rokem v důchodu, paní Novotná pracuje jako zdravotní sestra s průměrným výdělkem 18 tis. Kč. Pan Novotný pobírá starobní důchod ve výši 12 tis. Kč. Navíc si měsíčně přivydělává 10 tis. Kč psaním článků do odborných časopisů. Jejich měsíční výdaje na domácnost činí 20 tis. Kč. Společně žijí ve vlastním dvougeneračním rodinném domě. Tržní hodnota domu je vyčíslena na 3 mil. Kč. Novotní mají dva syny. První syn bydlí v domě společně s nimi. Finančně jim pomáhá se správou domu. Očekává, že se jednou v domě usadí se svou budoucí rodinnou. Druhý syn žije v zahraničí a své rodiče navštěvuje pouze občas.

**Tabulka 13 - Příjmy a výdaje manželů Novotných<sup>95</sup>**

<b>Položka</b>	<b>Příjmy v Kč/ měsíc</b>
starobní důchod Novotný	12 000 Kč
přivýdělek Novotný	10 000 Kč
mzda Novotná	18 000 Kč
<b>Příjmy celkem</b>	<b>40 000 Kč</b>

<b>Položka</b>	<b>Výdaje v Kč/ měsíc</b>
Spotřební výdaje na domácnost	20 000 Kč
<b>Výdaje celkem</b>	<b>20 000 Kč</b>

Manželé Novotní začali řešit velmi důležitou otázku. Rádi by spravedlivě rozdělili majetek mezi své syny. Chtějí tak učinit ještě za svého života, aby předešli případným sporům při dědickém řízení. Představovali si, že by prvním ze synů odkázali celou nemovitost. Druhému ze synů by pak vyplatili 1 mil. Kč. V současnosti disponují úsporami ve výši 300 tis. Kč. Uvažují tedy, že by si museli půjčit zbylých 700 tis. Kč.

<sup>95</sup> Vlastní zpracování

## Cíle manželů Novotných

- získat 700 tis. Kč pro podíl pro druhého syna
- zachovat nemovitost pro prvního syna

## Varianty řešení modelového příkladu

Podmínka zachování nemovitosti v rodině výrazně ovlivní výběr varianty řešení. Úvěr LM nebude v tomto případě vhodný. Jeho nevýhodou je, že by se nemovitost stala předmětem vyrovnání dluhu vůči bance na konci doby splatnosti úvěru. A to si Novotní nepřejí. Existuje pro ně možnost, že by úvěr LM splatili dříve než před svou smrtí a tím by tak odvrátili převod nemovitosti do rukou banky po jejich smrti. Toto předčasné splacení by je ale stálo velké finanční prostředky. Úvěr LM nebudu uvažovat jako vhodnou variantu řešení příkladu. Zaměřím se tedy primárně na neúčelový úvěr americké hypotéky.

## Varianta řešení - americká hypotéka

**Tabulka 14 - Kalkulace americké hypotéky banky Sberbank<sup>96</sup>**

Americká hypotéka	
Výše úvěru	700 000 Kč
Doba splatnosti	8 let
Úroková sazba (5 let fixace)	4,69 %
RPSN	4,86 %
Poplatky úvěru	26 600 Kč
<b>Měsíční splátka</b>	<b>8 781 Kč</b>
<b>Celková zaplacená částka</b>	<b>869 576 Kč</b>

Z kalkulací uvedených v tabulce 14 je možné vyčíst, že by si Novotní vzali úvěr 700 tis. Kč. Tento úvěr by museli splatit do 8 let, respektive do hranice maximálního

<sup>96</sup> Srov. Hypoteční kalkulačka., Sberbank CZ,

<[http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index\\$15423-chooseCalculator.html](http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index$15423-chooseCalculator.html)>;

Vlastní zpracování



povoleného věku spotřebitele v den splatnosti úvěru. V tomto případě do 70-ti let pana Novotného. Banka předložila Novotným kalkulace, v nichž vypočítala měsíční splátku úvěru na 8 781 Kč. Taková splátka úvěru by představovala výrazné zatížení měsíčního rozpočtu manželů. Navíc by toto zatížení trvalo celých 8 let. Během této doby se příjmy obou manželů mohou výrazně změnit. Banka by dle dostupných modelací posouzení bonity rozhodla, že by Novotným úvěr poskytla.

## Zhodnocení variant řešení modelového příkladu č. 2

**Tabulka 15 - Zhodnocení americké hypotéky a LM<sup>97</sup>**

americká hypotéka	Lifetime Mortgage
+ nemovitost zůstane ve vlastnictví rodiny	- cena úvěru, vyšší nákladovost úvěru
+ levnější oproti LM	- ztráta vlastnictví nemovitosti
- vysoká splátka úvěru, riziko dluhu	
- omezená doba splatnosti (úvěr musí být splacen do 70 let)	

Po srovnání obou variant řešení v tabulce 15, můžeme vidět, že produkt LM není v tomto případě vhodný. Zejména z důvodu zájmu vlastníků nemovitosti ponechat si nemovitost pro své dědice.

Americká hypotéka může být v tomto případě řešením. Avšak za předpokladu, že Novotní budou mít po celou dobu splácení dostatečný příjem. V případě, že jeden z manželů ztratí své zaměstnání, je pravděpodobné, že úvěr nebudou schopni ze svých zdrojů splácet. Americká hypotéka je velkým závazkem, proto si musí spotřebitelé rozmyslet, zda jsou ochotni s nejistými příjmy tento produkt využít.

<sup>97</sup> Vlastní zpracování

### 6.3 Modelový příklad č. 3

#### Nástin modelové situace

Paní Trávníčková je vdova ve věku 75 let. Žije sama ve vlastním bytě, jehož tržní hodnota je odhadována na 3,5 mil. Kč. Má jednoho potomka. Paní Trávníčková disponuje vdoveckým důchodem ve výši 15 550 Kč.<sup>98</sup> Vypočítala si, že její měsíční výdaje na spotřebu (léky, energie, stravu) činí 9 tis. Kč. Paní Trávníčková má těžkou cukrovku. Její zdravotní stav ji nutí využívat pomoci odborného pečovatele, který jí poskytuje základní lékařské služby, pravidelně jí uklízí a nakupuje. Za pečovatelské služby platí 5 tis. Kč měsíčně. Cena byla odhadnuta dle ceníku pečovatelských služeb.<sup>99</sup> Celkový přehled příjmů a výdajů jsem uvedl v tabulce 16.

**Tabulka 16 - Příjmy a výdaje paní Trávníčkové<sup>100</sup>**

<b>Položka</b>	<b>Příjmy v Kč/ měsíc</b>
Vdovský důchod	<b>15 550 Kč</b>

<b>Položka</b>	<b>Výdaje v Kč/ měsíc</b>
Spotřební výdaje na domácnost	9 000 Kč
Výdaje na pečovatelské služby	5 000 Kč
<b>Výdaje celkem</b>	<b>14 000 Kč</b>

V blízké době se očekává plošné zdražení léků a zdravotních služeb. Výdaje paní Trávníčkové by vlivem toho vystoupaly nad hranici jejich příjmů. Má zájem tuto situaci

<sup>98</sup> Srov. Vdovský a vdovecký důchod nenáleží v té výši jako důchod, který pobírala zesnulá osoba., *ČESKÁ SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ*, <<http://www.cssz.cz/cz/o-cssz/informace/media/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2013/2013-11-05-vdovsky-a-vdovecky- Duchod-nenalezi-v-te-vysi-jako- Duchod-ktery-pobirala-zesnula-osoba.htm>>

<sup>99</sup> Srov. Úhrada (Pečovatelská služba): Seznam úkonů prováděných Pečovatelskou službou., *Český červený kříž Praha*, <<http://www.cckp9.cz/sluzby/osetrovatelska-a-zdravotni-pece-/uhrada/>>

<sup>100</sup> Vlastní zpracování

konzultovat se svým finančním poradcem. Bude se zajímat o potenciální další příjem. Nerada by však tuto situaci řešila prodejem svého bytu.

### **Cíle paní Trávníčkové**

- Získání dodatečných měsíčních příjmů,
- preferuje zůstat ve svém bytě,
- chce zanechat peněžní dědictví pro svého potomka.

### **Varianty řešení modelového příkladu**

Paní Trávníčková je v poměrně těžké situaci. V případě zdražení důležitého zboží jako jsou léky, potraviny se může stát, že se dostane na hranici příjmové chudoby. Z této situace je jen pár možností úniku. První z nich může být prodání nemovitosti a odstěhování se do menšího bytu. Může také zvážit přechod do domova důchodců. Naopak velmi nepravděpodobnou variantou je využití spotřebitelského úvěru nebo americké hypotéky. Banka by s velkou pravděpodobností nebyla ochotna podstoupit riziko nesplacení úvěru vzhledem k žadatelčině nedostatečnému příjmu a věku a úvěr by jí tedy neposkytla.

Budeme-li uvažovat dostupnost úvěru LM na českém trhu, je možné, že právě tento produkt by mohl Paní Trávníčkové přinést další příjmy. Za důležité v tomto případě považuji informovat potomka paní Trávníčkové o produktu LM a problematice dědictví. Potomek by měl na základě těchto informací podpořit nebo naopak odradit Paní Trávníčkovou od využití produktu LM.

### **Lifetime Mortgage**

Jestliže paní Trávníčková nebude při svém rozhodování limitována tím, jak velké dědictví nechá svým dědicům., bude se snažit aktivovat prostřednictvím úvěru LM co nejvyšší hodnotu uloženou ve své nemovitosti. Banka vypočítala, že jí je ochotna

půjčit až 1,25 mil. Kč<sup>101</sup>. Nabízí dvě formy výplaty, pravidelné platby nebo jednorázové vyplacení úvěru.

**Tabulka 17 - Kalkulace úvěru LM u spotřebitele ve věku 75 let<sup>102</sup>**

	Enhanced LM	Roll-up LM
Forma vyplacení úvěru	Jednorázové vyplacení	Měsíční výplaty
Dostupná výše úvěru (LTV 35 %)	1,25 mil. Kč	
Měsíční úroková sazba	5,63 %	5,68 %
Celkové náklady úvěru (APR)	5,85 %	5,88 %
Splácení během úvěrování	Není	
Měsíční vyplacená částka	Není	6 944 Kč
Poplatky úvěru	45 240 Kč	
Celková doba splatnosti úvěru	15 let	
Celková konečná výše dluhu spotřebitele	<b>3,00 mil. Kč<sup>103</sup></b>	<b>2,02 mil Kč<sup>104</sup></b>
Celková výše dědictví	<b>500 tis. Kč</b>	<b>1,48 mil. Kč</b>

- Enhanced LM - paní Trávníčková dostala možnost využít úvěr Enhanced LM, určený starším lidem se zdravotními problémy. Tento typ úvěru je obdobou Roll-up LM se zvýhodněnou úrokovou měrou. Úrokové zvýhodnění by v tomto případě

<sup>101</sup> Srov. Equity Release: Eligibility Calculator., AVIVA, <<http://www.aviva.co.uk/equity-release/equity-release-eligibility-calculator.html>>

<sup>102</sup> Vlastní zpracování podle kalkulačů poskytovatelů LM

<sup>103</sup> Srov. Compound Interest Calculators., *Online Calculators*, <<http://www.online-calculators.co.uk/interest/compoundinterest.php>>

<sup>104</sup> Srov. COMPOUND INTEREST CALCULATORS., *The Calculator site*, <<http://www.thecalculatorsite.com/finance/calculators/compoundinterestcalculator.php>>

činilo 0,05 procentního bodu.<sup>105</sup> Banka spočítala, že by byla ochotna paní Trávníčkové půjčit až 1,25 mil. Kč. Úvěr by byl vyplacen formou jednorázové výplaty. Pro modelový výpočet celkové dlužné částky jsem stanovil, že úvěr bude vyrovnán po úmrtí paní Trávníčkové v 90-ti letech věku (po 15 letech spoření). Dlužná částka by v tomto roce činila 3,02 mil Kč. Dědici by byla po prodeji nemovitosti dostupná částka 500 tis. Kč.

- Roll-up LM - druhou variantou řešení je využití úvěr Roll-up LM s pravidelnými měsíčními výplatami. Maximální dostupná výše úvěru byla stanovena ve stejné výši jako u předchozí varianty. Banka nabízí vyplácení úvěru formou pravidelných měsíčních výplat ve výši 6944 Kč. Měsíční platby byly spočítány na 15 let, tedy do 90 let věku paní Trávníčkové. V té době by dlužná částka činila 2,02 mil. Kč. Dědici by byla vyplacena částka 1,48 mil Kč.

### **Zhodnocení variant řešení modelového příkladu č. 3**

Paní Trávníčková si stanovila cíle získat dodatečný příjem k svému starobnímu důchodu. Nerada by také opouštěla nemovitost, ve které nyní žije. Obě varianty úvěru LM jsou pro naplnění cílů využitelné. Pokud však uvažujeme, že cílem je zajistit pravidelný měsíční příjem, je v tomto případě vhodnější úvěr Roll-up LM. Navíc je tento typ, vlivem úročení menších částek, výrazně levnější než jednorázově vyplacený úvěr.

Rozdíl mezi celkovou částkou dluhu mezi oběma typy činí 980 tis. Kč. Tento modelový příklad můžeme považovat za vzor využití LM. V další části příkladu budu kalkulovat hodnoty úvěrů LM v případě, že bude paní Trávníčková žádat o úvěr v 65-ti letech věku. Na základě porovnání první a druhé kalkulace vytvořím vypovídající závěry.

---

<sup>105</sup> Srov. AVIVA ENHANCED LIFETIME MORTGAGE., *Equity Release 2 go*,  
<[http://www.equityrelease2go.com/more-info/?equity\\_release\\_product=aviva\\_enhanced\\_lifetime\\_mortgage&action=more-info](http://www.equityrelease2go.com/more-info/?equity_release_product=aviva_enhanced_lifetime_mortgage&action=more-info)>

**Tabulka 18 - Kalkulace úvěru LM u spotřebitele ve věku 65 let<sup>106</sup>**

	Enhanced LM	Roll-up LM
Forma vyplacení úvěru	Jednorázové vyplacení	Měsíční výplaty
Dostupná výše úvěru (LTV 23 %)	823 tis. Kč	
Měsíční úroková sazba	5,63 %	5,68 %
Celkové náklady úvěru (APR)	5,85 %	5,88 %
Splácení během úvěrování	Není	
Měsíční vyplacená částka	Není	<b>2743 Kč</b>
Poplatky úvěru	38 835 Kč	
Celková doba splatnosti úvěru	25 let	
Celková výše dluhu spotřebitele	<b>3,27 mil. Kč<sup>107</sup></b>	<b>1,86 mil. Kč<sup>108</sup></b>
Celková výše dědictví	<b>230 tis. Kč</b>	<b>1,64 mil. Kč</b>

Při porovnání první kalkulace při 75-ti letech věku spotřebitele a kalkulace při věku 65-ti let lze vyvodit tyto závěry:

- Čím starší spotřebitel je, tím více mu banka prostřednictvím úvěru LM půjčí.
- Čím déle spotřebitel žije, tím více se zvětšuje celková dlužná částka úvěru a tím rychleji se snižuje potenciální výše dědictví.

<sup>106</sup> Vlastní zpracování podle kalkulátorů poskytovatelů LM

<sup>107</sup> Srov. Compound Interest Calculators., *Online Calculators*, <<http://www.online-calculators.co.uk/interest/compoundinterest.php>>

<sup>108</sup> Srov. COMPOUND INTEREST CALCULATORS., *The Calculator site*, <<http://www.thecalculatorsite.com/finance/calculators/compoundinterestcalculator.php>>

## ZÁVĚR

V této práci jsem si stanovil cíl analyzovat zahraniční úvěr Lifetime Mortgage (varianta Equity release) a americkou hypotéku a následně doporučit, který z těchto produktů, a ve které situaci je pro českého spotřebitele v důchodovém věku vhodný pro financování nadstandardních výdajů. Nadstandardním výdajem je zde myšlen jednorázový výdaj vyšší než 200 tis. Kč nebo pravidelně vynakládaný výdaj nadstandard běžných výdajů.

Věřím, že se mi v mé práci podařilo dosáhnout stanoveného cíle.

Produkt americké hypotéky může spotřebitel využít pouze do 67-ti let věku. (uvažujeme 3 roky splatnosti úvěru do 70-ti let). Doba splatnosti úvěru může být tedy maximálně 7 let. Vlivem takto krátké doby splatnosti mohou být splátky úvěru poměrně vysoké. Americká hypotéka využívá jako zajištění úvěru nemovitost spotřebitele. Spotřebitel je v tomto případě motivován úvěr splatit, aby si udržel vlastnické právo k ní. Produkt americké hypotéky bych doporučil pro ty spotřebitele, kteří mají po celou dobu splácení jistotu stálého příjmu. Účel, na základě kterého si půjčují, by měl být zásadního charakteru. Například zisk financí pro majetkové vyrovnání či financování akutních zdravotních výloh. Dle mého názoru není naopak zodpovědné využít tento produkt na krátkodobé nadstandardní výdaje.

Úvěr Lifetime Mortgage je nabízen spotřebitelům ve věku 55 až 90 let. Důležitým předpokladem je, že je spotřebitel rozhodnut nabídnout svoji nemovitost za účelem získání jednorázových či pravidelně vyplácených finančních prostředků. Na rozdíl od americké hypotéky spotřebitel nemusí vynakládat prostředky pro splácení úvěru. Úvěr je splacen prodejem nemovitosti po jeho úmrtí či odchodu do ústavní péče.

V mých modelových příkladech jsem zjistil, že se banka rozhoduje, kolik je ochotna půjčit převážně na základě spotřebitelova věku. Pro žadatele o Lifetime Mortgage přibližně do věku 65 let, je ochotna poskytnout pouze nízký úvěr v poměru k hodnotě jeho nemovitosti. Spotřebitel tak „obětuje“ svoji nemovitost za poměrně malý výnos pro sebe i dědice. U žadatelů s nízkou věkovou hranicí se očekává delší doba splatnosti úvěru a tudíž delší úročení. Dochází tak ke krácení částky, která by byla bankou poskytnuta případným dědicům na konci, v době splatnosti závazku. Dle mého

názoru je důležité uvážení spotřebitele, jestli je účel krátkodobého zlepšení života úměrný ztrátě nemovitosti pro jeho dědice.

Produkt Lifetime Mortgage bych naopak doporučil pro spotřebitele vyššího důchodového věku. Neboť s rostoucím věkem se exponenciálně zvyšuje finanční výnos, který mu banka formou úvěru poskytne.

Osobně si myslím, že produkt Lifetime Mortgage může být pro určitou skupinu českých spotřebitelů velmi atraktivní. Jsou to zejména senioři ve věku 70 a starší, příjmově chudí, ale disponující majetkem. Lze předpokládat, že produkt Lifetime Mortgage by mohl být vhodný pro majetkově bohatou skupinu lidí důchodového věku. Právě pro ně to může být nástroj, jak se vyhnout příjmové chudobě, bez nutnosti prodávat vlastní nemovitost za svého života. Otázkou pro mě zůstává, zda jsou český spotřebitel a potažmo i banky připraveni na produkt, který v podstatě spojuje vyrovnání závazku s úmrtím spotřebitele.

Vzhledem k aktuálnosti tématu řešení příjmů seniorů mám v úmyslu dále věnovat produktům Equity release svoji pozornost. Rád bych na tuto práci navázal dalším mimoškolním výzkumem formou delfské metody. Pomocí níž, bych získal odborný náhled od kapacit z oboru.



## ANOTACE

<b>Příjmení a jméno autora:</b>	Střecha Martin
<b>Instituce:</b>	Moravská vysoká škola Olomouc
<b>Název práce v českém jazyce:</b>	Equity release jako finanční produkt zajišťující důstojné stáří důchodců v rámci Evropské unie
<b>Název práce v anglickém jazyce:</b>	Equity Release as a Financial Product Ensuring Worthy of Pensioners in the European Union
<b>Vedoucí práce:</b>	Ing. Bc. Petr Bačík, Ph.D.
<b>Počet stran:</b>	82
<b>Počet příloh:</b>	1
<b>Rok obhajoby:</b>	2014
<b>Klíčová slova v českém jazyce:</b>	Equity release, Lifetime Mortgage, Home Reversion, americká hypotéka, důchod, nemovitost, reverzní hypotéka
<b>Klíčová slova v anglickém jazyce:</b>	Equity release, Lifetime Mortgage, Home Reversion, American Mortgage, pension, property

## **Shrnutí**

Tato bakalářská práce má za úkol seznámit českého spotřebitele s potenciálním využitím zahraničního produktu Equity release, jako zdroje finančního zajištění nadstandardní penze. Cílem práce je analyzovat produkty americké hypotéky a Lifetime Mortgage (typ Equity release) a následně doporučit, který z nich bude v modelových situacích vhodnější pro financování potřeb seniorů. Teoretická část je zaměřena na vlastnosti obou produktů a jejich následnou komparaci. Praktická část je zaměřena na poukázání ideálních využití obou produktů.

## **Summary**

This bachelor thesis aims to introduce an Equity release product to the czech consumer, as a source of financing of above-standard pension. The goal of the thesis is to analyse characteristics of American Mortgage and Lifetime Mortgage (model of Equity release), then to recommend, which of those products would suit better for above-standard financing in particular model situations. The theoretical part is focused on description of the characteristics, usability of both products, then its following comparison. The practical part is focused on showing ideal particular examples of usability of both products.

## LITERATURA A PRAMENY

1. Americká hypotéka. *Česká spořitelna* [online]. 2014 [cit. 2014-06-22]. )Dostupné z: [https://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=spotuv&druh=0&docid=internet/cs/ufokalkulator\\_spotrebitelsky\\_hypouver\\_iepb.xml](https://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?_nfpb=true&_pageLabel=spotuv&druh=0&docid=internet/cs/ufokalkulator_spotrebitelsky_hypouver_iepb.xml)
2. Americká hypotéka. *Hypoteční banka* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/americka-hypoteka/>
3. Americká hypotéka. *LBBW Bank CZ a.s.* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.lbbw.cz/cs/nasi-klienti/osobni-bankovnictvi/hypoteky/hypoteka-na-cokoliv-americka-hypoteka.shtml>
4. AVIVA ENHANCED LIFETIME MORTGAGE. *Equity Release 2 go* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.equityrelease2go.com/more-info/?equity\\_release\\_product=aviva\\_enhanced\\_lifetime\\_mortgage&action=more-info](http://www.equityrelease2go.com/more-info/?equity_release_product=aviva_enhanced_lifetime_mortgage&action=more-info)
5. BUKAČ, Petr. Americká hypotéka: spása nebo cesta do pekel?. In: *Hypoindex* [online]. 2012 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/americka-hypoteka-undefined-spasa-nebo-cesta-do-pekeli/>
6. Byt v osobním vlastnictví. HYPOTEČNÍ BANKA A.S. *Hypoteční banka* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/byt-v-osobnim-vlastnictvi/>
7. Can I repay a lifetime mortgage early?. *Equity Release Centre* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.equity-release-centre.co.uk/faq/qa-22--can-i-repay-a-lifetime-mortgage-early.htm>

8. Compound Interest Calculators. *Online Calculators* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.online-calculators.co.uk/interest/compoundinterest.php>
9. COMPOUND INTEREST CALCULATORS. *The Calculator site* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.thecalculatorsite.com/finance/calculators/compoundinterestcalculator.php>
10. Compound Interest. *Investopedia* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/terms/c/compoundinterest.asp>
11. ČERNOHORSKÝ, Jan a Petr TEPLÝ. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3.
12. ČSOB Hypotéka - orientační výpočet na míru. *ČSOB* [online]. 2014 [cit. 2014-06-22]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Formulare-a-kalkulacky/Stranky/CSOB-Hypoteka-modelova-hypoteka.aspx>
13. DUBSKÁ, Drahomíra. Komparativní cenová úroveň. In: *Český statistický úřad* [online]. 2008 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/C6003DAD70/\\$File/1606-07 1.2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/C6003DAD70/$File/1606-07%201.2.pdf)
14. Eligibility for Equity Release. *Equity Release Online* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.equity-release-online.co.uk/content/Eligibility\\_for\\_Equity\\_Release.htm](http://www.equity-release-online.co.uk/content/Eligibility_for_Equity_Release.htm)
15. Enhanced plan. *More 2 life* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.more2life.co.uk/equity-release/enhanced-plan/>
16. Equity Release - What Costs Will I Incur?. *Equity Release Centre* [online]. 2014 [cit. 2014-06-22]. Dostupné z: <http://www.equity-release-centre.co.uk/332--what-costs-will-i-incur-with-equity-release.htm>

17. Equity release calculator. *Justretirement* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.justretirement.com/Equity-Release/Equity-Release-Calculator/>
18. Equity Release Calculators. *Hodge Lifetime* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.hodgelifetime.com/equity\\_release\\_eligibility\\_calculator.asp#calculators](http://www.hodgelifetime.com/equity_release_eligibility_calculator.asp#calculators)
19. Equity Release Council. *Equity Release Council* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.equityreleasecouncil.com/equity-release-council>
20. EQUITY RELEASE COUNCIL. *Raising Money from your Home*. Velká Británie, 2012. Dostupné z: <http://www.equityreleasecouncil.com/document-library/raising-money-from-your-home/>
21. Equity release deals. *Equity Release 2 go* [online]. 2014 [cit. 2014-06-25]. Dostupné z: <http://www.equityrelease2go.com/equity-release-offers/>
22. *Equity release from Aviva: Tarrif of charges*. Velká Británie, 2014. Dostupné z: <http://www.aviva.co.uk/adviser/product-literature/view-document.cgi?f=pf01459c.pdf>
23. Equity Release Products. *Hodge Lifetime* [online]. 2014 [cit. 2014-06-14]. Dostupné z: [http://www.hodgelifetime.com/equity\\_release\\_products.asp](http://www.hodgelifetime.com/equity_release_products.asp)
24. Equity Release: Eligibility Calculator. *AVIVA* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.aviva.co.uk/equity-release/equity-release-eligibility-calculator.html>
25. Equity Release: Eligibility Calculator. *AVIVA* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.aviva.co.uk/equity-release/equity-release-eligibility-calculator.html>

26. FAQs. *Equity Release Council* [online]. 2014 [cit. 2014-06-20]. Dostupné z: <http://www.equityreleasecouncil.com/faqs/>
27. Home Reversion Calculator. *Guide To Equity Release* [online]. 2014 [cit. 2014-06-10]. Dostupné z: [http://www.guidetoequityrelease.com/home\\_reversion.php](http://www.guidetoequityrelease.com/home_reversion.php)
28. Home reversion plans. *Justretirement* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Home-reversion-plans/>
29. Hypoteční kalkulačka. *Raiffeisenbank* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [www.rb.cz/osobni-finance/hypoteky/hypotecni-kalkulacka/](http://www.rb.cz/osobni-finance/hypoteky/hypotecni-kalkulacka/)
30. Hypoteční kalkulačka. *Sberbank CZ* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index\\$15423-chooseCalculator.html](http://www.chcihypoteku.cz/vb/jnp/cz/kalkulacka/index$15423-chooseCalculator.html)
31. Hypoteční úvěry. *Sberbank CZ* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.sberbankcz.cz/obcane/hypotecni-uvery>
32. Hypotéky, které u nás (zatím) nejsou. *Investia.cz* [online]. 2013 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.investia.cz/hypoteky-ktere-v-cesku-zatim-nejsou>
33. JANKŮ, Josef. Svět stárne a my stárneme s ním. In: *Tzbinfo* [online]. 2013 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://voda.tzb-info.cz/handicap/9612-svet-starne-a-my-starneme-s-nim>
34. KALABIS, Zbyněk. Jak se v bankách počítají úroky?. *Měšec.cz* [online]. 2012 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/jak-se-v-bankach-pocitaji-uroky/>
35. KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.

36. Kalkulačka na RPSN u hypotéky. *Poradna.finance.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://poradna.finance.cz/bydleni/33694-kalkulacka-na-rpsn-u-hypoteky/>
37. Kurzy devizového trhu. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Česká národní banka* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/financni\\_trhy/devizovy\\_trh/kurzy\\_devizoveho\\_trhu/denni\\_kurz.jsp](http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp)
38. Lifetime mortgages. *Justretirement* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.justretirement.com/Equity-Release/Types-of-equity-release/Lifetime-mortgages/>
39. MACHÁČEK, Otakar. *Finanční a pojistná matematika: úrok a úročení, modely opakovaných plateb, burzovní operace při složeném úročení, pojistné operace*. 2. dopl. vyd. Praha: Prospektrum, 2001, 213 s. ISBN 80-717-5104-9.
40. Monthly comparative price levels. *OECD StatsExtracts* [online]. [cit. 2014-06-24]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CPL#>
41. Our Guarantees. *The Equity Release Solicitors Alliance* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.ersalaw.co.uk/our-guarantees/>
42. Penzijní fondy držely peníze raději na hotovosti, inflaci jich překonalo pár. *Měšec.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/penzijni-fondy-drzely-penize-radeji-na-hotovosti/>
43. Podrobná kalkulačka. *Hypoteční banka* [online]. 2014 [cit. 2014-06-22]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/hypotecni-kalkulacka>
44. Providers. *Equity Release Council* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.equityreleasecouncil.com/member-directory/providers/?p=1>

45. REIFNER, Udo, Sebastien CLERC-RENAUD, Elena F. PÉREZ-CARRILLO, Achim TIFFE a Michael KNOBLOCH. *Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report: Project No. MARKT/2007/23/H* [online]. 2009[cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/docs/credit/equity\\_release\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/equity_release_part1_en.pdf)
46. RPSN jako hlavní ukazatel úvěru. *Finance.cz: Zprávy* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/197368-rpsn-jako-hlavni-ukazatel-uveru/>
47. SMUTNÝ, Martin. Není úrok jako úrok aneb Jak klamou banky. *Hypindex.cz* [online]. 2010 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.hypindex.cz/neni-urok-jako-urok/>
48. Spočítat refinancování. LBBW BANK CZ A.S. *LepsiHYPO* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <https://lepsihypo.cz/>
49. ŠEDIVÝ, Jiří. Čekají nás dobrovolně přehlednější hypotéky?. *Peníze.cz: Bydlení* [online]. 2005 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/bydleni/17630-cekaji-nas-dobrovolne-prehlednejsi-hypoteky>
50. ŠOBA, Oldřich, Martin ŠIRŮČEK a Roman PTÁČEK. *Finanční matematika v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 300 s. Partners. ISBN 978-80-247-4636-4.
51. ŠOBA, Oldřich. FINANČNÍ MATEMATIKA PRO SVŠE ZNOJMO. *Přehled vzorců – anuitní splácení dluhu*. 2013. Dostupné z: <http://svse.sweb.cz/materialy/uvery.pdf>
52. The Drawdown Lifetime Mortgage. *Equity Release Calculator* [online]. 2013 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.equityreleasecalculator.net/equity-release-schemes/the-drawdown-lifetime-mortgage/>
53. TOWERS WATSON. *Equity release: Accessing housing wealth in retirement*. Velká Británie, 2013. Dostupné z: <http://www.towerswatson.com/en/Insights/IC->



Types/Ad-hoc-Point-of-View/2013/06/Equity-release-Accessing-housing-wealth-in-retirement

54. Úhrada (Pečovatelská služba): Seznam úkonů prováděných Pečovatelskou službou. *Český červený kříž Praha 9* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.cckp9.cz/sluzby/osetrovatelska-a-zdravotni-pece-/uhrada/>
55. Úročení. *FM finanční matematika* [online]. 2013 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.financni-matematika.cz/uroceni/>
56. Úvěrová kalkulačka. *IDNES.cz: Finance* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: [http://kalkulacky.idnes.cz/cr\\_uverova-kalkulacka.php?suma=200+000%2C00&urok=7%2C00&rok=5&interval=12&typ=po](http://kalkulacky.idnes.cz/cr_uverova-kalkulacka.php?suma=200+000%2C00&urok=7%2C00&rok=5&interval=12&typ=po)
57. VAVROŇ, Jiří. Hranicí chudoby je v Česku příjem pod 9683 korun měsíčně. *Novinky.cz: Finance* [online]. 2013, 28.11. 2013 [cit. 2014-06-24]. Dostupné z: <http://www.novinky.cz/finance/320531-hranici-chudoby-je-v-cesku-prijem-pod-9683-korun-mesicne.html>
58. Vdovský a vdovecký důchod nenáleží v té výši jako důchod, který pobírala zesnulá osoba. *ČESKÁ SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ* [online]. 2013 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.cssz.cz/cz/o-cssz/informace/media/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2013/2013-11-05-vdovsky-a-vdovecky-duchod-nenalezi-v-te-vysi-jako-duchod-ktery-pobirala-zesnula-osoba.htm>
59. Čechy děsí ztráta zaměstnání, "jít za prací" se jim ale nechce. Proč?. *EuroZprávy.cz* [online]. 10.6.2014 [cit. 2014-06-24]. Dostupné z: <http://ekonomika.eurozpravy.cz/ceska-republika/95155-cesi-maji-strach-ze-ztratyzamestnani-jit-za-praci-se-jim-ale-nechce-proc/>

60. What is the Formula for a Home Reversion Plan Calculation?. *Equity Release Calculator* [online]. 2014 [cit. 2014-06-21]. Dostupné z: <http://www.equityreleasecalculator.net/tag/home-reversion-schemes/>
61. WHYTEFINANCIAL. *A detailed history of equity release* [online]. 2008. Dostupné z: [http://www.whytfinancial.co.uk/Portals/126/History%20of%20ER%20\(updated%202008\).pdf](http://www.whytfinancial.co.uk/Portals/126/History%20of%20ER%20(updated%202008).pdf)
62. Zákon č. 155/ 1995 Sb., o důchodovém pojištění

## SEZNAM ZKRATEK

1. APRC - Annual Percentage Rate of Charge
2. CPL - Comparative Price Level
3. ER - Equity release
4. HR - Home Reversion
5. LM - Lifetime Mortgage
6. p.a. - per annum
7. p.m. - per mensem
8. p.q. - per quartale
9. p.s. - per semestre
10. RPSN - Roční procentuální sazba nákladů

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1- Míra ohrožení příjmovou chudobou podle věku..... 12

## SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 - Porovnání komparativních cenových úrovní.....	9
Tabulka 2 - Modelový příklad využití produktu Home Reversion.....	21
Tabulka 3- Maximální procentuální výše úvěru odvozená z hodnoty nemovitosti.....	24
Tabulka 4 - Modelový příklad Lifetime mortgage .....	27
Tabulka 5 - Charakteristiky Roll-up LM s jednorázovou výplatou u vybraných bank ..	33
Tabulka 6 - Porovnání amerických hypoték u vybraných bank .....	37
Tabulka 7 - Poplatky u Lifetime Mortgage .....	46
Tabulka 8 - Poplatky u americké hypotéky Hypoteční banky .....	46
Tabulka 9 - Příjmy a výdaje domácnosti Dvořákových .....	51
Tabulka 10 - Kalkulace americké hypotéky banky Sberbank .....	52
Tabulka 11 - Kalkulace Roll-up Lifetime Mortgage .....	53
Tabulka 12 - Zhodnocení americké hypotéky a LM na příkladu č. 1.....	54
Tabulka 13 - Příjmy a výdaje manželů Novotných .....	55
Tabulka 14 - Kalkulace americké hypotéky banky Sberbank .....	56
Tabulka 15 - Zhodnocení americké hypotéky a LM.....	57
Tabulka 16 - Příjmy a výdaje paní Trávníčkové.....	58
Tabulka 17 - Kalkulace úvěru LM u spotřebitele ve věku 75 let .....	60
Tabulka 18 - Kalkulace úvěru LM u spotřebitele ve věku 65 let .....	62

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 - přepis rozhovoru s manažerkou pro komunikaci a operace Equity Release Council, paní Denise Beedell.....	80
---	----

# **PŘÍLOHY**

**Příloha 1 - přepis rozhovoru s manažerkou pro komunikaci a operace Equity  
Release Council, paní Denise Beedell**

Dear Mrs Beedell,

I would like to kindly ask you about further information related to equity release products. I am bit confused about the structuring of Equity Release products. From all of the materials that I had collected since October 2013 I have found three different schemes (types). Home reversions and Lifetime mortgage and Drawdown mortgage.

**Is it correct? Or just those Home reversions and Lifetime mortgage are considered as Equity release schemes?** *There are two different types of Equity Release – Home Reversion and Lifetime Mortgages. The Drawdown mortgage you mention above is a variation on a Lifetime Mortgage. Further details in our brochure – attached.*

I would be really grateful If you can help me to answer some further questions or information.

**I have a question about inheritance of heirs in lifetime mortgage.**

- 1. The consumers debt (loan + interest) is paid off from proceedings from the sale of home after consumers death. Is that right?**

*Yes – or if they go into a permanent residential care home.*

- 2. If proceedings from that sale overcome the amount of consumers debt (loan + interest), who gets the gap then? Bank or heirs?**

*If when the house is sold, after the ER debt is paid, the balance goes to the estate and will be allocated according to their will (if they have one) or according to the probate standard formula for people who die intestate. If they have gone into care, then they will be paid the balance after the ER debt is paid. If the value of the ER debt has built up and is higher than the value of the property, then if they have taken out a product from an Equity Release*



*Council member, then there will a no-negative equity guarantee, meaning there will be no outstanding debt to be paid.*

**3. I would like to also ask about the fee information. I have not been able to find any complete cost or fee summary. Do you know where can I find some?**

*While costs vary from provider to provider, a very rough estimate of the cost of setting up an equity release scheme is around £1,500 plus any fee that you have to pay your financial adviser. However there may be offers from time to time that can reduce the cost of these fees.*

*The costs involved in setting up an equity release plan usually include:*

- *An arrangement fee to cover the provider's costs of setting up the plan*
- *A valuation fee to pay for your home to be valued*
- *Legal fees to pay for your solicitor*
- *Buildings insurance – loans are conditional upon you having the appropriate cover in place.*

*There may be other fees depending on the type of plan you take, or there may be fewer fees. Your adviser will notify you of all the due fees and this will also be made clear on the Key Facts Illustration your adviser gives to you.*

**4. I was looking also for some online calculator, which I can use for my model calculations. Do you know about some?**

*Many of our members provide calculators on their websites – these sites can be accessed via the Find a Member section on our website <http://www.equityreleasecouncil.com/member-directory/> - most of our members have links to their websites in their directory entry.*

*The amount you can borrow usually depends on your age and health and that of your partner, and the on value of your property. A surveyor will be instructed by the provider to secure an accurate valuation of your property.*

*If there are two people jointly taking out the plan, then the amount you can borrow will be based on the age of the youngest borrower. If you are in ill health then you may be able to apply to release a larger portion of the equity.*

Best regards

Martin Střecha