

## Rozdział 6

# Dożywotnia renta hipoteczna – postrzeganie przez seniorów w Polsce

JEL Classification: G21, G22, G51, J14

## Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: patrycja.kowalczyk-rolczynska@ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-7952-7678

**Cytuj jako:** Kowalczyk-Rólczyńska, P. (2023). Dożywotnia renta hipoteczna – postrzeganie przez seniorów w Polsce. W: I. Kwiecień i P. Kowalczyk-Rólczyńska (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne osób starszych – wyzwania dla rynku ubezpieczeń w Polsce* (s. 113-124). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Polski rynek equity release w modelu sprzedażowym rozwija się od kilkunastu lat. Dożywotnia renta hipoteczna, która w znaczący sposób mogłaby poprawić sytuację finansową wielu osób starszych posiadających prawo do nieruchomości, jest wciąż produktem niszowym. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że seniorzy nie wykazują zainteresowania tym produktem. Jednakże zaznaczają oni, że zbyt niskie dochody na pokrycie podstawowych wydatków, problemy zdrowotne (własne, partnera, dzieci) oraz brak osób, którym można przekazać nieruchomość to kluczowe determinanty, które skłoniłyby ich do podjęcia decyzji o skorzystaniu z modelu sprzedażowego equity release.

**Słowa kluczowe:** renta hipoteczna, fundusz hipoteczny, finanse gospodarstw domowych, osoby starsze

## 6.1. Wprowadzenie

Rosnąca liczba osób pobierających świadczenie emerytalne<sup>1</sup>, malejąca stopa zastąpienia<sup>2</sup>, postępujący proces starzenia się społeczeństwa, utrzymująca się relatywnie wysoka inflacja, spowolnienie gospodarcze – to jedne ze zjawisk, które mogą się przy-

<sup>1</sup> Według danych GUS-u w 2000 roku emerytów było nieco ponad 4630 tys., podczas gdy w 2021 roku liczba ich przekroczyła 7101 tys. (GUS, 2022).

<sup>2</sup> Ogólna stopa zastąpienia to procentowo wyrażona relacja przeciętnej emerytury do przeciętnego wynagrodzenia (Szumlicz, 2016, s. 487). Począwszy od 2014 roku, wysokość stopy zastąpienia regularnie spada. Według GUS-u w 2014 roku kształtowała się ona na poziomie 64%, podczas gdy w 2021 roku osiągnęła wartość 55% (GUS, 2022).

czynić do pogorszenia sytuacji finansowej osób starszych w Polsce<sup>3</sup>. W szczególności może to dotyczyć tych gospodarstw domowych seniorów, które już obecnie znajdują się w trudniej sytuacji finansowej i są najbardziej narażone na ryzyko ubóstwa. Realizacja tego ryzyka powoduje ograniczenie możliwości uczestnictwa w sferze aktywności gospodarczych, społecznych oraz kulturowych, co wiąże się z wykluczeniem społecznym.

Głównym źródłem dochodu gospodarstw domowych osób starszych są świadczenia z ubezpieczeń społecznych – w 2021 roku stanowiły one 83,4% dochodu rozporządzalnego (MRiPS, 2022). Do pozostałych źródeł zalicza się przede wszystkim: dochody z pracy najemnej, dochody z pracy na własny rachunek oraz dary otrzymane od osób prywatnych na gospodarstwo domowe. Zważywszy na wysokość świadczeń emerytalnych, można się spodziewać, że w kolejnych latach coraz bardziej na znaczeniu zyskiwać będą prywatne transfery międzypokoleniowe, występujące zazwyczaj w rodzinie, mające charakter nieformalny. Kluczowe będą transfery w górę: od młodszych członków rodziny do starszych (Michoń, 2012). Obejmują one nie tylko finansowe wsparcie (sporadyczne lub systematyczne) kierowane od dzieci do rodziców i/lub dziadków (tzw. transfer finansowy/materialny), ale także opiekę w przypadku choroby, pomoc w wykonywaniu cięższych prac domowych, robieniu zakupów oraz w kontakcie z urzędami i instytucjami finansowymi (tzw. transfer usług/niematerialny). Większego wsparcia finansowego od bliskich mogą potrzebować w szczególności kobiety, których świadczenia emerytalne są zwykle niższe niż świadczenia emerytalne wypłacane mężczyznom. Zróżnicowanie świadczeń emerytalnych ze względu na płeć (szerzej: Abatemarco i in., 2023; Rinaldi i Dawidowicz, 2019) obecne jest w większości krajów europejskich. Zgodnie z danymi Eurostatu (Eurostat, b.d.) w 2019 roku średnia wartość *gender pension gap* była równa 29,4%, przy czym dla Polski kształtowała się na poziomie 20,4%. Sytuacja ta sprawia, że kobiety częściej mogą być także narażone na ryzyko ubóstwa i wykluczenia społecznego, w szczególności te z nich, które stanowią jednoosobowe gospodarstwo domowe i gospodarując samodzielnie, ponoszą relatywnie wysokie koszty utrzymania.

Rozwiązaniem problemu niewystarczającego dochodu w okresie starości dla osób posiadających prawo do nieruchomości mieszkaniowej (czasami także grunтовой) może być przekształcenie nie płynnego kapitału zakumulowanego w tej nieruchomości w płynne środki finansowe. Jest to możliwe dzięki usłudze *equity release*, której zaletą jest możliwość pozyskania dodatkowych środków pieniężnych mogących stanowić uzupełnienie świadczeń otrzymywanych z systemu emerytalnego przy jednoczesnym braku konieczności opuszczenia nieruchomości. *Equity release* może być oferowane w formie jednego z dwóch modeli: sprzedażowego

---

<sup>3</sup> Zgodnie z Ustawą z dnia 11 września 2015 r. o osobach starszych, osoba starsza to taka, która ukończyła 60. rok życia (Ustawa z dnia 11 września 2015...).

(*home revision*) lub kredytowego (*reverse mortgage, lifetime mortgage*). Na rynku polskim – choć w dniu 15 grudnia 2014 roku weszła w życie Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym<sup>4</sup> (Ustawa z dnia 23 października 2014...) – do chwili obecnej żaden bank nie oferuje modelu kredytowego *equity release*. Obecny jest natomiast model sprzedażowy.

Celem artykułu jest ocena postaw polskich seniorów wobec wykorzystania modelu sprzedażowego *equity release* jako formy dodatkowego dochodu w okresie starości. Przeprowadzone badanie ankietowe pozwoliło także na wskazanie najważniejszych czynników/sytuacji, które skłoniłyby osoby starsze do podjęcia decyzji o skorzystaniu z tej usługi finansowej.

## 6.2. Funkcjonowanie dożywotniej renty hipotecznej na polskim rynku

Aktualne rozwiązania prawne funkcjonujące na polskim rynku dotyczące modelu sprzedażowego *equity release* to przede wszystkim Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny. Fundusze hipoteczne, jako podmioty wyspecjalizowane i w zasadzie jedyne oferujące model sprzedażowy na rynku polskim, wypłacają dożywotnią rentę hipoteczną, opierając się na przepisach wskazanego aktu prawnego dotyczących umowy renty (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964..., art. 903-907) oraz umowy o dożywocie (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964..., art. 908-916).

W modelu sprzedażowym osoba starsza, która posiada prawo do nieruchomości i zdecyduje się na skorzystanie z takiego rozwiązania, zawiera umowę (w postaci aktu notarialnego) z funduszem hipotecznym, w ramach której następuje przeniesienie tego prawa na fundusz hipoteczny. Instytucja z kolei zobowiązuje się do wypłaty świadczenia pieniężnego (renty). Zgodnie z art. 904-905 kodeksu cywilnego, jeżeli strony nie umówiły się inaczej, renta (niezależnie od tego, czy chodzi o rentę pieniężną, czy rentę, której przedmiotem są rzeczy oznaczone co do tożsamości) jest świadczeniem dożywotnim, które wygasa ze śmiercią uprawnionego i należy płacić ją miesięcznie z góry. Należy zaznaczyć, że w przypadku stosowania przepisów związanych z dożywociem, zgodnie z art. 908 § 1 w umowie o dożywocie zbywca zobowiązuje się przenieść własność nieruchomości na nabywcę, a w zamian nabywca zobowiązuje się zapewnić zbywcy dożywotnie utrzymanie (szerzej: Bielska-Sobkowicz i in., 2017). Zważywszy na obowiązujące obecnie uwarunkowania prawne będące podstawą funkcjonowania modelu sprzedażowego *equity release* oraz na fakt, że fundusze hipoteczne nie są nadzorowane przez Komisję Nadzoru

---

<sup>4</sup> Dotyczy ona modelu kredytowego *equity release*, tj. odwróconego kredytu hipotecznego.

Finansowego, konieczne są prace nad stworzeniem takich przepisów, które gwarantowałyby seniorom należyte bezpieczeństwo (szerzej: Buzalek, 2019).

Fundusze hipoteczne działające na polskim rynku oferują dożywotnią rentę hipoteczną seniorom, którzy ukończyli 60. rok życia (Fundusz Hipoteczny DOM) lub 65. rok życia (Fundusz Hipoteczny Familia). Osoba starsza – w ramach zawartej umowy – oprócz regularnego świadczenia pieniężnego może otrzymać jednorazowo większą kwotę pieniędzy, niezbędną na sfinansowanie konkretnej potrzeby. Wysokość wypłaconego przez fundusz hipoteczny świadczenia zależy od wartości rynkowej nieruchomości, wieku oraz płci seniora.

Polski rynek *equity release* w modelu sprzedażowym rozwija się od niemalże piętnastu lat, choć pierwsza próba implementacji *equity release* pojawiła się już w 2006 roku (szerzej: Maćkowska, 2009). Na koniec 2022 roku fundusze hipoteczne zrzeszone w Związku Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF) w Polsce zarządzały 382 umowami. Do 2014 roku obserwowany był dynamiczny wzrost liczby aktywnych umów (tab. 6.1), w kolejnych latach nastąpiło istotne wyhamowanie, natomiast od 2018 roku ponownie obserwowany jest wzrost liczby tych umów. Średni wiek osoby pobierającej dożywotnią rentę hipoteczną (świadczeniobiorcy) w latach 2010-2022 mieścił się w przedziale 74,9-79,4 roku. Od początku swojej działalności do końca 2022 roku fundusze hipoteczne zrzeszone w ZPF w Polsce wypłaciły polskim seniorom świadczenia o łącznej wartości ponad 29 mln zł. W analizowanym okresie wartości wypłaconych osobom starszym miesięcznych rent hipotecznych były zróżnicowane. W 2021 roku seniorzy otrzymywali średnio 826,6 zł miesięcznie, co stanowiło 35,2% dochodu rozporządzalnego na jedną osobę w gospodarstwach domowych osób starszych.

Rozwój polskiego rynku *equity release* w modelu sprzedażowym jest uwarunkowany wieloma czynnikami, wśród których wyróżnić należy (Kowalczyk-Rólczyńska, 2018): czynniki ekonomiczno-finansowe (m.in. sytuację finansową gospodarstw domowych osób starszych, aktywność seniorów na rynku pracy, inflację, stabilność systemu finansowego, poziom stóp procentowych), czynniki społeczno-demograficzne (m.in. dalsze trwanie życia osób starszych, dietność, mentalność polskiego społeczeństwa, zaufanie do instytucji finansowych, więzi osób starszych z osobami bliskimi), sytuację na rynku nieruchomości (głównie mieszkaniowych) oraz regulacje prawne i wewnętrzne uregulowania podmiotów oferujących *equity release*. Należy podkreślić, że według prognoz EY i EPPARG globalny rynek *equity release* do 2031 roku wzrośnie aż trzykrotnie, a w Polsce roczna wartość zawieranych umów kształtować się będzie na poziomie 0,6 mld dol. (EY & EPPARG, 2020).

Tabela 6.1. Charakterystyka polskiego rynku equity release w modelu sprzedażowym w latach 2010-2022 (według stanu na koniec roku)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Liczba aktywnych umów (w szt.)	13	96	199	278	302	303	294	294	323	342	353	371	382
Średni wiek świadczeniobiorcy (w latach)	76,7	75,1	75,5	74,9	78,5	79	79,4	78,9	76,5	76,8	76,5	76,9	76,5
Średni metraż nieruchomości mieszkańcowej (w m <sup>2</sup> )	43,3	42,3	46,3	47,1	47,3	47,7	48,4	49,1	86,3	84,0	48,9	49,9	52,1
Średnia wartość nieruchomości mieszkańcowej będącej przedmiotem umowy (w tys. zł)	321,5	251,3	253,1	243,1	237,1	247,1	254,2	255,1	258,3	268,2	313,4	372,6	390,6
Wartość zarządzanych nieruchomości (w mln zł)	4,2	24,1	50,4	67,6	71,6	74,9	74,7	75	83,4	91,7	110,6	138,2	149,2
Łączna wartość wyplaconych świadczeń (w mln zł)	0,11	1,25	2,66	5,15	8,11	10,9	13,39	15,98	17,77	20,60	22,69	26,37	29,49
Średnia miesięczna renta wyplacona dla seniora (w zł)	718,0	989,8	587,8	749,1	815,9	767,4	703,8	735,1	462,4	690,4	493,4	826,6	679,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ZPF, 2023).

### 6.3. Metoda badawcza i charakterystyka respondentów

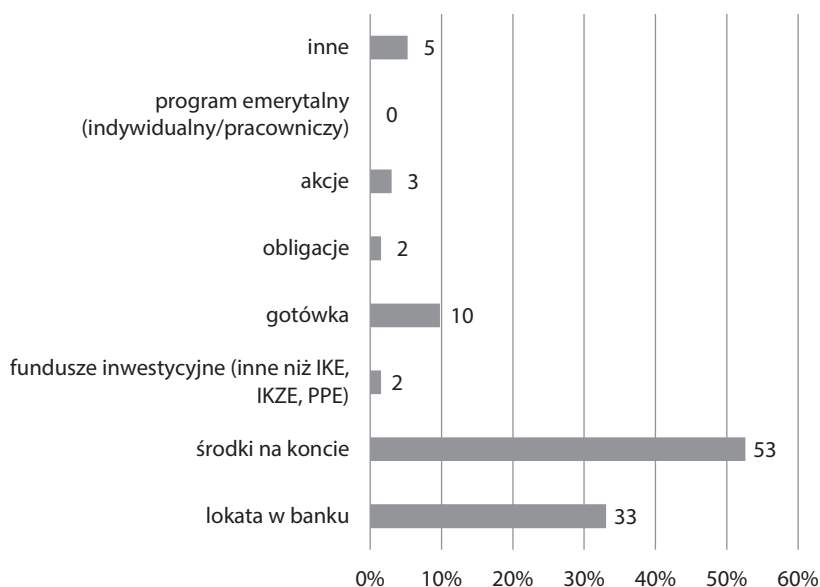
Chcąc ocenić postawę osób starszych wobec możliwości skorzystania z dożywotniej renty hipotecznej, zebrano dane empiryczne za pomocą badania ankietowego metodą CATI, które zostało przeprowadzone w okresie styczeń-marzec 2020 roku przez IMAS International Sp. z o.o. (Instytut Badania Rynku i Opinii Społecznej) na zlecenie UEW<sup>5</sup> na reprezentatywnej próbie osób w wieku 60 lat i więcej. Otrzymano 335 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy ankietowych.

Wśród respondentów znalazło się 100 mężczyzn oraz 235 kobiet, które stanowiły 70% ankietowanych. Struktura wiekowa osób biorących udział w badaniu była następująca: 18% respondentów to osoby w wieku 60-64 lata, 24% respondentów to seniorzy w wieku 65-69 lat, 21% ankietowanych to osoby w wieku 70-74 lata, 15% osób starszych wskazało wiek 75-79 lat oraz 22% respondentów to osoby w wieku 80 lat i więcej. Wśród badanych 93% posiada dzieci, pozostali (7%) to osoby bezdzietne. Wśród osób, które mają dzieci, aż 93% posiada także wnuki. Respondenci biorący udział w badaniu to osoby przebywające na emeryturze (89% badanych) albo osoby pobierające rentę (11% badanych). 24% seniorów to osoby z wykształceniem wyższym, 36% badanych posiada wykształcenie średnie, 20% respondentów wskazało wykształcenie zasadnicze zawodowe, a pozostali ankietowani (20%) to osoby z wykształceniem podstawowym/gimnazjalnym. Największą grupę respondentów (38%) stanowiły osoby mieszkające na wsi, 17% ankietowanych to osoby mieszkające w miastach do 20 tys. mieszkańców, 21% seniorów żyje w miastach o liczbie mieszkańców 20-100 tys. i po 12% respondentów to osoby starsze mieszkające w miastach liczących 101-500 tys. mieszkańców oraz powyżej 500 tys. mieszkańców. 31% badanych seniorów prowadzi jednoosobowe gospodarstwo domowe, 53% starszych respondentów mieszka jedynie z mężem/żoną lub partnerem/partnerką. Pozostali ankietowani mieszkają albo z rodzicem/rodzicami albo z dorosłym dzieckiem. Ze względu na postawiony cel badania istotna była także kwestia sytuacji finansowej osób starszych biorących udział w badaniu. Co ciekawe, aż 46% respondentów wskazało, że średni miesięczny dochód na osobę w ich gospodarstwie domowym nie przekracza 1500 zł, a 24% seniorów podało, że ich średni miesięczny dochód na osobę zawiera się w przedziale od 1501 zł do 2000 zł. Oznacza to, że w przypadku znacznej większości badanych osób dochód przypadający na jedną osobę w ich gospodarstwie domowym jest niższy niż przeciętna wysokość dochodu rozporządkalnego na jedną osobę w gospodarstwach domowych osób starszych

---

<sup>5</sup> Badanie zrealizowane w ramach grantu: *Silver insurance – determinanty dostępności i funkcjonowania ubezpieczeń osobowych i emerytalnych dla osób starszych*. Projekt finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019-2022 nr projektu 015/RID/2018/19 kwota finansowania 10 721 040,00 PLN.

w Polsce<sup>6</sup>. Istotny jest również fakt, że 46% ankietowanych pobierających świadczenie emerytalne wskazuje, że świadczenie to nie zaspokaja ich podstawowych potrzeb (tj. mieszkaniowych, żywnościowych oraz ubraniowych). Częściej ta sytuacja dotyczy kobiet (48%) niż mężczyzn (43%). Jednakże jedynie 7% kobiet i 16% mężczyzn podejmuje dodatkową pracę zarobkową. Spośród osób, które nie podejmują dodatkowej pracy zarobkowej, aż 73% wskazuje na problemy zdrowotne, które są przyczyną tej sytuacji. Co ważne, spośród badanych seniorów jedynie 40% wskazuje, że posiada oszczędności. W grupie osób, które posiadają dzieci, jedynie 39% seniorów deklaruje posiadanie oszczędności, podczas gdy w grupie osób, które nie posiadają dzieci, oszczędności gromadzi 50% osób starszych. Uzyskane w badaniu ankietowym odpowiedzi wskazują, że oszczędności osób starszych to przede wszystkim lokaty bankowe, środki na rachunku oraz gotówka (rys. 6.1).



Rys. 6.1. Oszczędności seniorów (możliwość wyboru więcej niż jednego wskazania),  $n = 133$

Źródło: opracowanie własne.

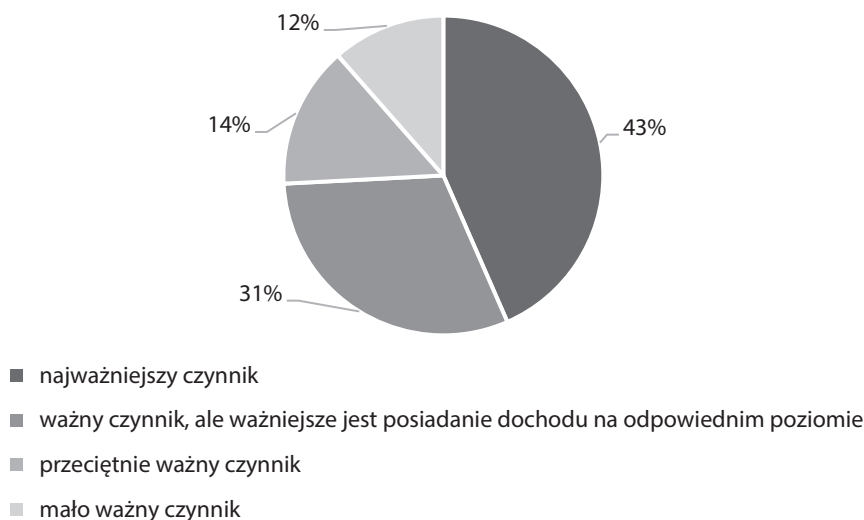
Jak wspomniano powyżej, istotną kwestią dla finansów gospodarstw domowych osób starszych mogą być także prywatne transfery międzypokoleniowe. Spośród seniorów posiadających dzieci, którzy wzięli udział w badaniu, 23% z nich otrzymuje

<sup>6</sup> Zgodnie z raportem MRiPS (2021) dochód rozporządzalny na 1 osobę w grupie gospodarstw domowych osób starszych w 2020 roku wyniósł 2169,53 zł.

wsparcie finansowe od dzieci, z czego 14% deklaruje, że wsparcie to jest regularne, a 86% podaje, że dzieci wspierają ich finansowo jedynie okazjonalnie (z reguły kilka razy w roku lub z okazji świąt). Wsparcia finansowego od dzieci nie otrzymuje 77% ankietowanych seniorów, wskazując przy tym, że albo tego nie potrzebują (68%), albo nie chcą prosić, choć potrzebowaliby (14%), lub nie korzystają, gdyż dzieci nie mają możliwości niesienia takiej pomocy (18%).

#### 6.4. Postawy seniorów wobec modelu sprzedażowego *equity release* – wyniki badania ankietowego

W skorzystaniu z dożywotniej renty hipotecznej kluczową kwestią stanowi fakt posiadania przez seniora prawa do nieruchomości. Spośród ankietowanych osób starszych 73% posiada takie prawo, a wśród nich 78% posiada prawo własności do nieruchomości, a 19% spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. Z uwagi na to, że mentalność polskiego społeczeństwa, przejawiająca się w traktowaniu nieruchomości jako dorobku życia i poczuciu obowiązku przekazania jej kolejnym pokoleniom, postrzegana jest jako zagrożenie dla rozwoju rynku *equity release* w Polsce (szerzej: Gwizdała, 2015; Kowalczyk-Rólczyńska, 2018), seniorów biorących udział w badaniu zapytano, jak ważnym czynnikiem wpływającym na jakość życia na emeryturze jest posiadanie nieruchomości. Wyniki przedstawione na rys. 6.2 wskazują, że dla 26% seniorów



Rys. 6.2. Znaczenie nieruchomości jako czynnika wpływającego na jakość życia na emeryturze

Źródło: opracowanie własne.



posiadających prawo do nieruchomości czynnik ten jest mało lub przeciętnie ważny, a dla 31% respondentów z tej samej grupy czynnik ten jest ważny, ale ważniejsze jest posiadanie odpowiedniego dochodu. Co ciekawe, w grupie osób posiadających dzieci 44% seniorów wskazało, że nieruchomość jest najważniejszym czynnikiem wpływającym na jakość życia na emeryturze, natomiast w grupie seniorów bezdzietnych jedynie 33%, a większość (53%) uznała, że ważniejsze jest posiadanie dochodu na odpowiednim poziomie.

Mimo że znaczna część seniorów biorących udział w badaniu otrzymuje stosunkowo niskie dochody, tylko jedna osoba wskazała, że otrzymuje dożywotnią rentę hipoteczną wypłacaną przez fundusz hipoteczny, a dwie osoby (posiadające dzieci i nieposiadające oszczędności) zaznaczyły, że są skłonne skorzystać z modelu sprzedażowego *equity release*. Pozostali respondenci w momencie przeprowadzania badania nie wykazali zainteresowania usługą finansową pozwalającą na upłynnienie kapitału zakumulowanego w nieruchomości.

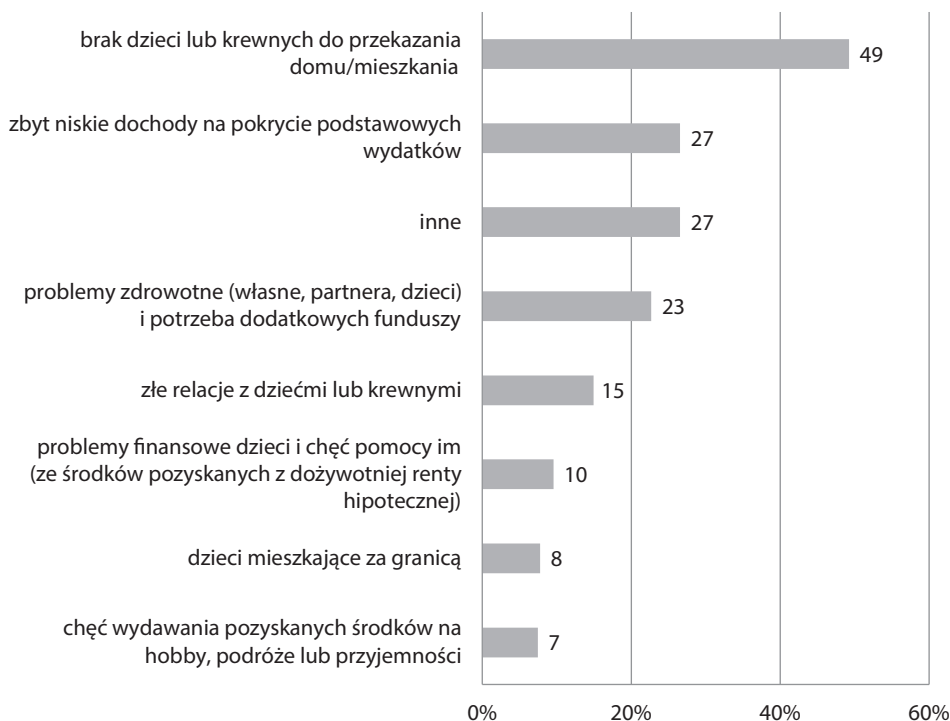
Wobec obecnego braku chęci seniorów do skorzystania z dożywotniej renty hipotecznej kluczowe stają się czynniki/sytuacje, które skłoniłyby ich do podjęcia decyzji o zawarciu umowy z funduszem hipotecznym. W przeprowadzonym badaniu wszyscy respondenci zostali poproszeni o wskazanie czynników<sup>7</sup>, które mogłyby ich zachęcić do przekształcenia nie płynnego kapitału zakumulowanego w nieruchomości w płynne środki finansowe. Otrzymane odpowiedzi ankietowanych seniorów korespondują z wynikami innych badaczy (por. Majer, 2022; Olejnik i Ratajczak, 2017) i wskazują, że zbyt niskie dochody na pokrycie podstawowych wydatków, problemy zdrowotne (własne, partnera, dzieci) oraz brak osób, którym można przekazać nieruchomość to kluczowe determinanty do podjęcia decyzji o skorzystaniu z modelu sprzedażowego *equity release* (rys. 6.3).

Należy podkreślić, że spośród osób, które nie posiadają dzieci 55% respondentów byłoby skłonnych skorzystać z dożywotniej renty hipotecznej w sytuacji otrzymywania niskich dochodów, nie pozwalających na pokrycie podstawowych wydatków, 23% ankietowanych mogłoby wydatkować środki na hobby, podróże i inne przyjemności, a 27% seniorów skorzystałoby z modelu sprzedażowego *equity release* w sytuacji pojawienia się problemów zdrowotnych. Natomiast wśród osób, które posiadają dzieci, jedynie 25% respondentów skłonnych byłoby skorzystać z usługi finansowej oferowanej przez fundusz hipoteczny w sytuacji otrzymywania niskich dochodów, nie pozwalających na pokrycie podstawowych wydatków, a 22% ankietowanych – w sytuacji pojawienia się problemów zdrowotnych.

Warto zaznaczyć, że dla osób nieposiadających oszczędności możliwość przekazania nieruchomości osobom bliskim okazała się nie aż tak ważna, jak w przypadku osób, które dysponują oszczędnościami.

---

<sup>7</sup> Możliwe było wskazanie kilku czynników.



Rys. 6.3. Czynniki/sytuacje wpływające na podjęcie decyzji o skorzystaniu z dożywotniej renty hipotecznej (wybór więcej niż jednego czynnika)

Źródło: opracowanie własne.

Należy wskazać, że choć postawy osób starszych wobec skorzystania z usług typu *equity release* na rynku polskim są badane w różnych odstępach czasu, to niezmiennie okazuje się, że chęć pozostawienia nieruchomości kolejnym pokoleniom jest istotną barierą dla rozwoju tych usług.

## 6.5. Zakończenie

Przeprowadzone badanie jednoznacznie wskazuje, że znaczna część osób starszych żyjących w Polsce nie tylko dysponuje stosunkowo niskimi dochodami, które niejednokrotnie nie pozwalają na zaspokojenie podstawowych potrzeb, ale także nie posiada oszczędności. Pomimo niekorzystnej sytuacji finansowej skłonność do skorzystania z dożywotniej renty hipotecznej przez osoby starsze w zamian za przeniesienie prawa do nieruchomości na fundusz hipoteczny jest wciąż niska. W sytuacji utrzymującego się braku środków na sfinansowanie podstawowych potrzeb osoby bezdzietne byłyby zdecydowanie bardziej skłonne do zawarcia umowy z funduszem

hipotecznym niż osoby posiadające dzieci. Zmiana mentalności polskiego społeczeństwa, uwarunkowań kulturowych oraz coraz większe problemy finansowe osób starszych mogą prowadzić do większego zainteresowania się seniorów dożywotnią rentą hipoteczną w przyszłości. Dla osób starszych (w szczególności posiadających dzieci) znaczenie może mieć także przychylność potencjalnych spadkobierców względem modelu sprzedażowego *equity release*, co będzie się przekładać na postrzeganie nieruchomości jako aktywa, które pozwoli na poprawę ich sytuacji finansowej.

Dla rozwoju rynku dożywotniej renty hipotecznej istotne są nadal uwarunkowania prawne, które obecnie nie zabezpieczają w pełni interesów zarówno świadczeniobiorców, jak i podmiotów oferujących usługę. Kluczowe jest tutaj powrót do procesu legislacyjnego ustawy o dożywotnim świadczeniu pieniężnym, która pozwoliłaby na uregulowanie modelu sprzedażowego na polskim rynku.

Należy pamiętać, że nie bez znaczenia jest także zaufanie osób starszych do instytucji finansowych, które budowane jest poprzez ich doświadczenia na rynku usług finansowych we wcześniejszych latach życia. Istotną rolę tych instytucji jest edukacja seniorów w zakresie dedykowanych im usług finansowych.

## Literatura

- Abatemarco, A., Lagomarsino, E. i Russolillo, M. (2023). Gender Pension Gap in EU Countries: A Between-Group Inequality Approach. *Risks*, 11(63). <https://doi.org/10.3390/risks11030063>
- Buzalek, P. (2019). Funkcjonowanie modelu sprzedażowego *equity release* w Polsce. *Finanse i Prawo Finansowe*, 1(21), 11-26.
- Bielska-Sobkowicz, T., Ciepła, H., Drapała, P., Sychowicz, M., Trzaskowski, R. i Wiśniewski T. (2017). *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom 4 i 5. Część szczegółowa*, J. Gudowski (red.), Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska.
- EY & EPPARG. (2020). *2020 Global Equity Release Roundtable Survey*. <https://epparg.org/wp-content/uploads/2021/01/2020-Global-Equity-Release-Roundtable-Survey.pdf>
- Eurostat. (b.d.). *Closing the Gender Pension Gap?* <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210203-1>
- Główny Urząd Statystyczny [GUS]. (2022). *Emerytury i renty w 2021*. Warszawa.
- Gwizdała, J. (2015). Equity Release Schemes on Selected Housing Loan Markets across the World. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (381), 72-85.
- Kowalczyk-Rólczyńska, P. (2018). *Equity release w finansach gospodarstw domowych osób starszych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Maćkowska, A. (2009). Reverse mortgage – odwrócona hipoteka. W: K. Gabryelczyk (red.), *Private Asset & Wealth Management. Nowe instrumenty i usługi finansowe*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Majer, R. (2022). Osoby starsze wobec produktów finansowych uzupełniających krajowy system emerytalny. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i Praktyka*, (3), 27-39.
- Michoń, P. (2012). Transfery międzypokoleniowe w rodzinie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (3), 237-238.
- MRiPS. (2021). *Informacja o sytuacji osób starszych w Polsce za 2020 r.*
- MRiPS. (2022). *Informacja o sytuacji osób starszych w Polsce za 2021 r.*

- Olejniak, I. i Ratajczak, J. (2017). Attitudes to Reverse Mortgages in Wielkopolska. *Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection*, 25(3/2017), 79-86.
- Rinaldi, A. i Dawidowicz, D. (2019). The Gender Gap in Pensions in Italy and Poland. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin., Oeconomica*, 353(95)2, 17-32.
- Ronka-Chmielowiec, W. (red.). (2016). *Ubezpieczenia*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Szumlicz, T. (2016). *System emerytalny w Polsce – rozwój i organizacja*. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16 poz. 93)
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o osobach starszych (Dz. U. z 2015 r. poz. 1705)
- Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym (Dz. U. z 2014 r. poz. 1585)
- ZPF. (2023). *Rynek odwróconej hipoteki w modelu sprzedażowym. Lata 2010-2022*. Gdańsk.