



**Universität  
Zürich** <sup>UZH</sup>

## **Abschlussarbeit**

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

### **Umkehrhypothek in der Schweiz**

### **Herausforderungen und mögliche Lösungsansätze für Anbieter**

Verfasser: Claude Spirig  
Muldenstrasse 17  
5000 Aarau

Eingereicht bei: Dr. Stephan Kloess

Abgabedatum: 2. September 2019

## **Inhaltsverzeichnis**

Abkürzungsverzeichnis .....	V
Abbildungsverzeichnis .....	VI
Tabellenverzeichnis .....	VII
Executive Summary.....	VIII
1. Einleitung .....	1
1.1 Ausgangslage.....	1
1.2 Zielsetzung und Fragestellung.....	1
1.3 Aufbau der Arbeit, Methodik und Vorgehen.....	2
1.4 Abgrenzung der Untersuchung.....	2
2. Theoretische Grundlagen.....	4
2.1 Grundlegende Funktionsweise von Umkehrhypotheken.....	4
2.2 Systematisierung von verschiedenen Umkehrhypothek-Produkten .....	5
2.3 Nachfrage in der Schweiz.....	7
2.3.1 Demographische Entwicklung.....	8
2.3.2 Wohneigentumsquote .....	8
2.3.3 Veränderung Vorsorgesystem .....	9
2.3.4 Vererbungsmotiv .....	11
2.4 Regulatorische Rahmenbedingungen .....	12
2.5 Steuerliche Aspekte .....	15
2.5.1 Eigenmietwert.....	15
2.6 Die Umkehrhypothek in ausgewählten Ländern .....	16
2.6.1 USA .....	16

2.6.2	Grossbritannien.....	19
2.6.3	Deutschland .....	20
2.7	Status quo der Umkehrhypothek in der Schweiz.....	22
3.	Empirische Untersuchung.....	25
3.1	Methode und Forschungsansätze.....	25
3.2	Untersuchung.....	25
3.2.1	Wahl der Interviewpartner .....	25
3.2.2	Verfahren und Auswertungsmethode .....	29
3.3	Erkenntnisse aus der Untersuchung.....	30
3.3.1	Umkehrhypothek als standardisiertes Produkt .....	30
3.3.2	Kreditprüfung und Liegenschaftsbewertung .....	33
3.3.3	Regulatorische Richtlinien als Belehnungsgrenze .....	34
3.3.4	Gleicher Zinssatz wie für eine Festhypothek .....	35
3.3.5	Zu hohe Zinsen aufgrund IT-Einsparnissen .....	37
3.3.6	Leibrente.....	39
3.3.7	Maximale Laufzeit 15 Jahre .....	40
3.3.8	Belehnungspuffer und umfassende Beratung.....	40
3.3.9	Tod des Kreditnehmers.....	42
3.3.10	Die Umkehrhypothek als Marketinginstrument .....	43
4.	Kalkulation einer Umkehrhypothek für die Schweiz .....	45
4.1	Elemente der Umkehrhypothek.....	45
4.2	Berechnung der monatlichen Rente.....	48
5.	Schlussbetrachtung .....	50

	IV
5.1 Fazit .....	50
5.2 Diskussion .....	52
5.3 Ausblick.....	53
Literaturverzeichnis .....	54
Anhang 1: Fragebogen für die Interviews zum Thema Umkehrhypothek .....	60

**Abkürzungsverzeichnis**

AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
BFS	Bundesamt für Statistik
BLKB	Basellandschaftliche Kantonalbank
BSV	Bundesamt für Sozialversicherungen
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
EFD	Eidgenössisches Finanzdepartement
ESTV	Eidgenössische Steuerverwaltung
ETP	Exception to policy
FHA	Federal Housing Administration
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
FSA	Financial Services Authority
HECM	Home Equity Conversion Mortgage
HUD	U.S. Department of Housing and Urban Development
LTV	Loan to Value-Ratio
NZZ	Neue Züricher Zeitung
SBVg	Schweizerische Bankiervereinigung
SHIP	Safe Home Income Plan
SNB	Schweizer Nationalbank
TKB	Thurgauer Kantonalbank
VZ	VZ VermögensZentrum
WAK-S	Sekretariat der Kommissionen für Wirtschaft und Abgaben
ZKB	Zürcher Kantonalbank

**Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Ausstehender Kreditbestand des klassischen Hypothekarkredits im Vergleich zu Reverse Mortgage .....	4
Abbildung 2: Systematisierung der Umkehrhypothek .....	7
Abbildung 3: Altersstruktur in der Schweiz, Vergleich der Jahre 2015 und 2045.....	8
Abbildung 4: Eigentumsquote nach Altersklasse.....	9
Abbildung 5: Vermögensbilanz der privaten Haushalte.....	11
Abbildung 6: Typischer Ablauf einer HECM-Transaktion.....	17
Abbildung 7: Institutionelle Rahmenbedingungen - Ländervergleich .....	22
Abbildung 8: Funktionsweise Immo-Rente TKB.....	23
Abbildung 9: Hypothekarforderungen 2017.....	26
Abbildung 10: Die Entwicklung des Hypothekarmarktes von 2012 bis 2018 .....	27
Abbildung 11: Langlebigkeitsrisiko .....	39

**Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Verfügbare Produkte in der Schweiz.....	23
Tabelle 2: Detaillierte Aufstellung der Interviewpartner .....	28
Tabelle 3: Möglichkeit einer Hypothekenerhöhung ohne Erfüllung der Tragbarkeit ....	32

## **Executive Summary**

Die Umkehrhypothek ist ein Immobilienverzehrprodukt für ältere Leute, bei dem das selbstbewohnte Wohneigentum belehnt wird. Pensionierte haben dadurch die Möglichkeit, sich das an die Liegenschaft gebundene Eigenkapital zuzuführen, ohne die Liegenschaft verkaufen zu müssen. Im Gegensatz zu einer normalen Forward-Hypothek steigt die Hypothekarschuld exponentiell an, da während der ganzen Vertragslaufzeit keine Tilgungszahlungen geleistet und die anfallenden Zinsen zur Hypothekarschuld dazugerechnet werden. Das führt dazu, dass die Tragbarkeit nicht mehr geprüft werden muss. Und die ist bei Pensionierten mit einem verkürzten Renteneinkommen in vielen Fällen nicht mehr gegeben und verunmöglicht die Aufnahme einer normalen Hypothek.

Es werden verschiedene Auszahlungsformen unterschieden. In der Schweiz wird aktuell nur die Einmalzahlung angeboten. Dabei wird der Kreditbetrag von Beginn weg auf ein Konto überwiesen, von wo sich der Kreditnehmer eine monatliche Rente auszahlen lassen kann. Dies führt dazu, dass der Zins vom gesamten Kreditbetrag über die ganze Laufzeit verrechnet wird, was zu sehr hohen Zinskosten führt. Anhand einer Kalkulation konnte aufgezeigt werden, wie dem Kunden durch eine Anpassung der Auszahlungsmodalität ein viel lukrativeres Produkt offeriert werden könnte.

Auf dem Schweizer Markt existieren nur wenige Anbieter von Umkehrhypotheken, obwohl dieses Thema schon seit mehreren Jahren diskutiert wird und auch in den Medien immer mehr präsent ist. Die Gründe dafür sind vielseitig. Die Umkehrhypothek klingt in der Theorie einfach, birgt sie jedoch bei genauerer Untersuchung komplexe Probleme, die zuerst geklärt werden müssen. Dazu zählen auch die regulatorischen Vorschriften der Finanzmarktaufsicht (FINMA). Zum Beispiel obliegt es den Banken, in den bankinternen Weisungen zu regeln, ob die Umkehrhypothek als ETP-Geschäft eingestuft werden muss. Auch besteht ein grosses Verwertungs- und ein damit verbundenes Reputationsrisiko. Um dieses zu minimieren, sind frühzeitig Szenarien, die nach der Vertragslaufzeit eintreten können, mit dem Kunden zu besprechen. Darüber hinaus ist es sinnvoll, bei der Festlegung der Belehnungshöhe einen Puffer zu berücksichtigen. Die grösste Hürde aus Sicht der Anbieter ist jedoch das zu geringe Potential. Die Institutionen wissen, dass ein solches Produkt kaum kostendeckend lanciert werden kann. Aus diesem Grund sehen die Anbieter die Umkehrhypothek auch nicht als Massenprodukt, sondern vielmehr als Marketinginstrument.



## **1. Einleitung**

### **1.1 Ausgangslage**

Durch die Pensionierung verändert sich in der Regel die finanzielle Situation eines Haushalts. Laut der Strukturerhebung des Bundesamts für Statistik (BFS) aus dem Jahre 2016 sinkt das Bruttoeinkommen nach der Pensionierung erheblich. Im Schnitt liegen die Einkünfte rund ein Drittel unter dem früheren Erwerbseinkommen. Bei den Einpersonenhaushalten reduziert sich das Einkommen beim Übergang ins Rentenalter um 29%, bei den Paarhaushalten sogar um 38%. Um sich den gleichen Lebensstandard finanzieren zu können, müssen viele Pensionierte auf ihr aufgebautes Vermögen zurückgreifen. Doch ein Grossteil dieses Vermögens steckt in ihren selbstgenutzten Liegenschaften, d.h. sie sind mit ihrem Kapital an die Liegenschaft gebunden. Gemäss BFS wohnt mehr als die Hälfte der älteren Menschen (54%) in ihrer eigenen Wohnung. Bei der jüngeren Bevölkerung, d.h. Personen unter 65 Jahren, beträgt dieser Anteil lediglich 39%. Der Prozentsatz steigt mit zunehmendem Alter an und beläuft sich bei den 65- bis 69-Jährigen auf nahezu 60%. Somit kann es für ältere Personen, die über Immobilienvermögen verfügen, trotzdem dazu kommen, dass nicht ausreichend liquide Mittel verfügbar sind, um den Lebensunterhalt zu finanzieren und die Konsumausgaben zu decken (BFS, 2018a, S. 4). Solche Personen werden im englischsprachigen Raum als „asset rich – income poor“ bezeichnet (Schneider, 2009, S. 1).

Mittels sogenannten Immobilienverzehrprodukten kann dieses an die Liegenschaft gebundene Kapital liquid gemacht werden. In vielen Ländern, allen voran in den USA und Grossbritannien, gibt es eine Vielzahl von verschiedenen Immobilienverzehrprodukten. Die Umkehrhypothek, im englischen Sprachgebrauch Reverse Mortgage genannt, ist ein solches Produkt und funktioniert wie ein umgekehrter Kredit. Auch in der Schweiz gibt es Anbieter von Umkehrhypotheken, jedoch ist der Markt im Vergleich zu den USA oder Grossbritannien noch recht klein. Obwohl das Potential von vielen Institutionen erkannt wurde und dieses Thema auch immer häufiger einen Platz in verschiedenen Zeitschriften findet, bieten in der Schweiz erst wenige Anbieter eine Umkehrhypothek oder ein ähnliches Produkt an.

### **1.2 Zielsetzung und Fragestellung**

In der Schweiz scheinen die Hürden oder der Aufwand für die Lancierung eines derartigen Produkts bislang für viele Anbieter zu gross oder das Produkt nicht attraktiv

genug. Die vorliegende Arbeit soll aufzeigen, weshalb sich die Umkehrhypotheken bei den Kreditgebern (noch) nicht etablieren konnten. Die folgenden Fragestellungen sollen zur Klärung helfen:

- Welche für Risiken oder Herausforderungen bestehen für Anbieter von Umkehrhypotheken?
- Anhand welcher Lösungsansätze können diese Herausforderungen überwunden werden?
- Wie sieht die Kalkulation einer Umkehrhypothek für den Schweizer Markt aus?

Ziel ist es, potentiellen Anbietern von Umkehrhypotheken mögliche Lösungsansätze für eine erfolgreiche Lancierung aufzuzeigen.

### **1.3 Aufbau der Arbeit, Methodik und Vorgehen**

Die Arbeit ist in fünf Kapitel unterteilt. Nach der Einleitung (Kapitel 1) werden in Kapitel 2 die theoretischen und konzeptionellen Grundlagen erwähnt. Die Untersuchung erfolgt in Form von Desktop-Research sowie anhand von Fachliteratur, akademischen Artikeln, Studien und Berichten.

In Kapitel 3 folgt die empirische Untersuchung. Dabei werden in Abschnitt 3.1 zuerst die eingesetzten Methoden und Forschungsansätze beschrieben. Die Auswahl der Interviewpartner und die nachfolgende Befragung mit der Auswertung werden in Abschnitt 3.2 erklärt und dargestellt. In Abschnitt 3.3 werden die Erkenntnisse aus der Befragung aufgezeigt. Diese dienen der Beantwortung der zuvor definierten Fragestellungen.

In Kapitel 4 wird eine Kalkulation einer Umkehrhypothek für die Schweiz durchgeführt. Die für die Kalkulation notwendigen Angaben basieren auf den Erkenntnissen der Befragung.

Abschliessend folgt in Kapitel 5 die Schlussbetrachtung mit dem Fazit, der Diskussion und einem Ausblick mit Überlegungen zu möglichen weiteren Untersuchungen.

### **1.4 Abgrenzung der Untersuchung**

Nebst der Umkehrhypothek existieren noch andere Möglichkeiten, das an die Wohnliegenschaft gebundene Kapital freizusetzen. So kann das Eigentum freihändig veräussert werden, was in den meisten Fällen den Auszug aus der Wohnimmobilie

bedingt. Jedoch besteht auch die Möglichkeit, dass Eigenheimbesitzer zwar ihr Wohneigentum verkaufen, gleichwohl aber in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben können. Zusätzlich erhalten Sie noch eine monatliche Rente. Dieses Instrument wird Immobilienverrentung genannt (Bornhauser, 2017). Im englischsprachigen Raum wird dafür der Begriff Home Reversion verwendet. Gemäss Schneider (Schneider, 2009) handelt es sich dabei, wie alle Kauf- bzw. Verkaufsmodelle, um ein kapitalfreisetzendes Instrument. Im Unterschied zur Umkehrhypothek, welches als kreditbasiertes Modell zu den kapitalzuführenden Instrumenten gehört (S. 8). Im Rahmen dieser Arbeit werden die kapitalfreisetzenden Instrumente nicht untersucht.

In Kapitel 2 werden die Besonderheiten von verschiedenen Ländern zusammengefasst. Obwohl darin rechtliche Aspekte thematisiert werden, stehen die rechtlichen Grundlagen zur Finanzierung von Wohneigentum in diesen Ländern nicht im Zentrum. Grund dafür ist die Absicht, die Umkehrhypothek bezüglich in der Schweiz geltenden Richtlinien zu beurteilen.

Des Weiteren wird die Nachfrageseite in dieser Arbeit nicht behandelt. In Abschnitt 2.3 werden lediglich ein paar Einflussgrössen beschrieben. Die Untersuchung beschränkt sich jedoch auf die Anbieter von Umkehrhypotheken.

## 2. Theoretische Grundlagen

### 2.1 Grundlegende Funktionsweise von Umkehrhypotheken

Immobilienverrentung und Umkehrhypotheken gehören zu den Immobilienverzehrprodukten, die Schneider (2009) wie folgt definiert: „Immobilienverzehrinstrumente sind Instrumente, die in selbst genutztem Wohneigentum gebundenes (Eigen-)Kapital durch Freisetzung oder Zuführung für eine alternative Verwendungsrichtung verfügbar machen und unter Erhaltung des Wohnrechts zumindest einen teilweisen Verbrauch der neu erhaltenen finanziellen Mittel nach sich ziehen“ (S. 5). In diesem Zusammenhang gängige Begriffe im englischsprachigen Raum sind Equity Release Schemes, Home (Equity) Conversion, Home (Equity) Reversion oder Draw Dawn Reversion sowie Immobilienkapitalverzehr im deutschen Sprachgebrauch (Schneider, 2009, S. 5).

Im Gegensatz zur Immobilienverrentung, wo das Eigentum bei Vertragsunterzeichnung auf den Erwerber übergeht, wird bei der Umkehrhypothek bzw. Reverse Mortgage das Immobilieneigentum nicht verkauft. Die Liegenschaft wird bei diesem Produkt mit einem Hypothekarkredit belastet. Im Gegensatz zum klassischen Hypothekarkredit, bei dem die Kreditschuld in der Regel mit der Dauer des Vertrags abnimmt, erhöht sich das Fremdkapital bei einer Umkehrhypothek fortlaufend, da keine Tilgungszahlungen geleistet werden und die anfallenden Zinsen zur Hypothekarschuld dazugerechnet werden. Dadurch steigt der Gesamtschuldenbetrag im Zeitverlauf exponentiell an. Der Begriff Umkehrhypothek leitet sich somit aus der Umkehrung des Zahlungsstroms ab, wie durch Abbildung 1 deutlich wird.

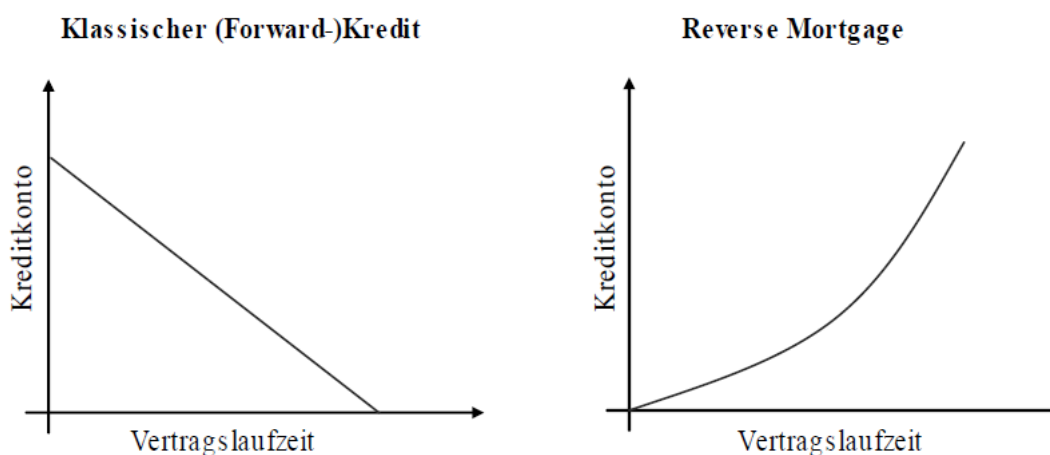


Abbildung 1: Ausstehender Kreditbestand des klassischen Hypothekarkredits im Vergleich zu Reverse Mortgage (Lang, 2008, S. 57)

In den USA ist die Rückzahlungsverpflichtung des Wohneigentümers bei einer Umkehrhypothek im Vergleich zu einem klassischen Hypothekarkredit eine besondere. Der Kreditgeber kann nebst der Immobilie keine anderen Vermögenspositionen des Eigentümers als Sicherheit verlangen (Lang, 2008, S. 57). Das liegt an der sogenannten „Non-Recourse-Klausel“, die in solchen Verträgen vereinbart wird (Mitchell & Piggott, 2004, S. 468). Somit muss bei der Kreditprüfung die Bonität (Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit) nicht mehr geprüft werden. Unabhängig vom Einkommen und Geldvermögen kommt es bei einer Umkehrhypothek vor allem auf die Lebenserwartung des Kreditnehmers, den baulichen Zustand und die Wertentwicklung der Immobilie und die zukünftige Zinsentwicklung an (Maier, 2011, S. 26).

Die Rückzahlung der Umkehrhypothek ist beim Ableben des Kreditnehmers, beim Auszug aus der Wohnimmobilie oder nach Ablauf der fixen Laufzeit fällig. Die Rückzahlung kann durch Verkauf oder sonstiges Vermögen geschehen. Übersteigt der Marktwert der Liegenschaft die Kreditforderung, kann der Kreditnehmer oder seine Erben über den Restbetrag verfügen. Unterschreitet der Erlös der Immobilie die Kreditschuld, so wird das Risiko durch den Kreditgeber abgedeckt und die Erben nicht belangt (Reed & Gibler, S. 4).

Im Unterschied zu den USA haftet in der Schweiz nicht nur die Liegenschaft, sondern auch der Schuldner persönlich (Jordan, 2008, S. 13). Eine „Non-Recourse-Klausel“ existiert in der Schweiz nicht.

## **2.2 Systematisierung von verschiedenen Umkehrhypothek-Produkten**

Um einen Überblick zu den verschiedenen Konzepten von Umkehrhypotheken zu erhalten, macht es Sinn, diese zu systematisieren. Eine geeignete Variante ist die Differenzierung der Auszahlungsform, da sie von der Nachfrager- wie auch Anbieterseite den grössten Einfluss auf die Produkteigenschaften respektive die Vertragsgestaltung hat (Reichelt, 2011, S. 6). Dabei werden vier verschiedene Auszahlungsvarianten unterschieden (Schneider, 2009, S. 19).

Von der Annuität (Annuity Payment) spricht man, wenn der Kreditnehmer konstante, wiederkehrende Rentenzahlungen erhält. Darunter fällt die Zeitrente (Term Payment). Dabei erhält der Kreditnehmer eine zeitlich begrenzte Rente (Maier, 2011, S. 26-27). Die Dauer wird dabei bei Vertragsunterzeichnung festgelegt. Für den Kreditnehmer birgt diese Option das Risiko, dass er bei Vertragsende die Wohnimmobilie verkaufen

muss, weil er die anfallenden Kreditzinsen mit der Rente nicht mehr bezahlen kann. In den Anfängen wurde vom Eigentümer erwartet, dass er nach Ablauf der Frist auszieht und das Haus verkauft. Bei neueren Produkten werden die Rentenzahlungen nach Ablauf der Frist eingestellt, die Zinsen jedoch weiterhin angerechnet (Reed & Gibler, S. 4).

Lebenslange Zahlungen aus einer Umkehrhypothek, sogenannte Leibrenten, werden als „Tenure Payment“ bezeichnet. In vielen Fällen ist die Laufzeit an den Tod des Kreditnehmers geknüpft. Es können jedoch auch andere vertragsauflösende Tatbestände, wie der Verkauf der Immobilie oder ein Umzug, vereinbart werden (Schneider, 2009, S. 15). Nach Schneider (2009) ist die Leibrente eine Umkehrhypothek oder Reverse Mortgage im engeren Sinne, da diese an das Leben des Kreditnehmers geknüpft ist und daher in der Literatur auch oft als „Lifetime Mortgage“ bezeichnet wird (S. 19). Bei dieser Variante trägt der Kreditgeber das Langlebighkeitsrisiko, das darin liegt, dass die ausbezahlte Kreditsumme inklusiv Zinsen durch das Übersteigen der Lebenserwartung den Wert oder den effektiven Verkaufspreis der Immobilie übersteigt (Maier, 2011, S. 26-27).

Die Einmalzahlung (Lump Sum Payment) ist die dritte Auszahlungsoption. Bei dieser Variante erhält der Kreditnehmer bei Vertragsunterzeichnung oder mit zeitlicher Verzögerung die ganze Kreditsumme als einmaliger Betrag ausbezahlt. Der Vorteil dieses Auszahlungsmodus ist, dass der Kreditnehmer unmittelbar über eine hohe Liquidität verfügt, die einem bestimmten Verwendungszweck gewidmet werden kann. Die Einmalzahlung kann auch mit anderen Auszahlungsoptionen kombiniert werden (Maier, 2011, S. 27). In der Regel liegt der Einmalzahlung auch eine Laufzeitvereinbarung zugrunde, weshalb die Kreditsumme am Schluss durch Verkauf der Liegenschaft oder durch eine neue Vereinbarung getilgt wird (Reichelt, 2011, S. 6).

Die Kreditlinie (Line of Credit) ist die vierte und flexibelste Option. Hier kann der Kreditnehmer selber entscheiden, wann und in welcher Höhe er Zahlungen erhält. Die maximale Höhe der Kreditsumme ist vertraglich geregelt. Die Zinsen fallen nur auf tatsächlich ausbezahlte Beträge an, weshalb die Zinszahlungen geringer sind als bei den anderen Auszahlungsvarianten (Maier, 2011, S. 27).

Die Umkehrhypothek kann auch nach anderen Kriterien systematisiert werden. Nachfolgend ist die umfassende Systematisierung nach Schneider (2009) abgebildet.

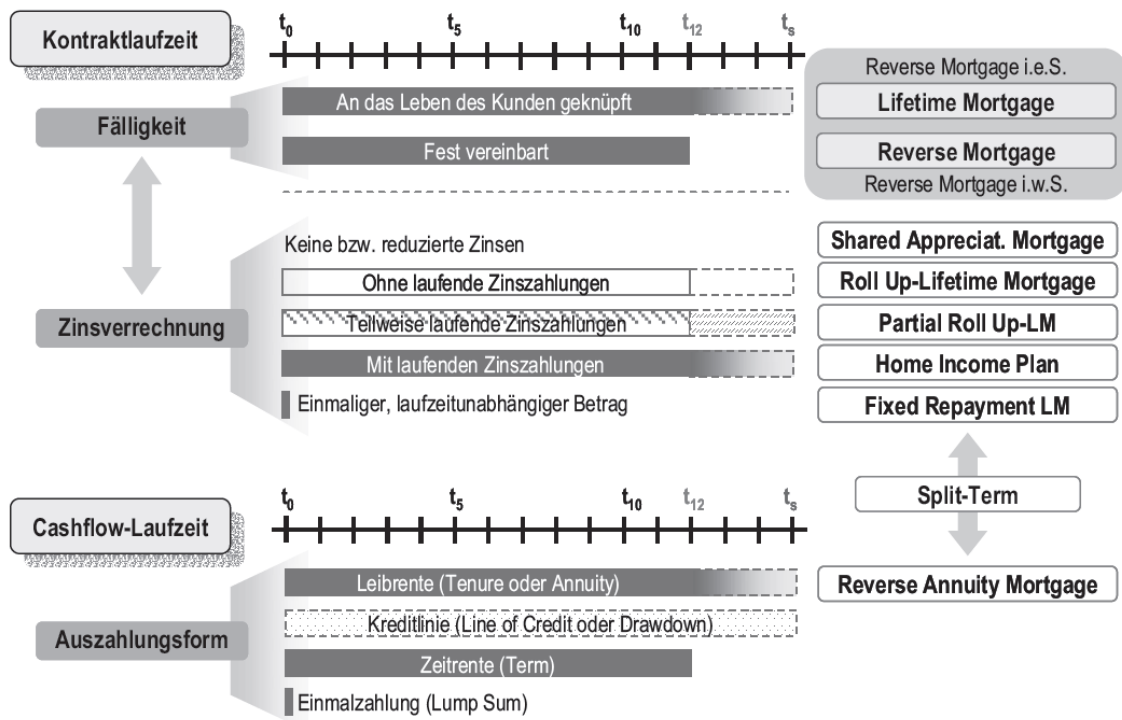


Abbildung 2: Systematisierung der Umkehrhypothek (Schneider, 2009, S. 18)

Die laufende Verzinsung kann variabel oder fix erfolgen (Schneider, 2009, S. 19). Auch gibt es verschiedene Varianten der Zinsverrechnung. So können die laufenden Zinszahlungen vom Kreditnehmer vollumfänglich oder teilweise bezahlt oder bis zum Vertragsende gestundet werden. Im Rahmen dieser Arbeit werden Umkehrhypotheken als tilgungs- und zinsfreie Phase definiert, weshalb ich nicht weiter auf die verschiedenen Arten der Zinsverrechnung eingehen werde.

### 2.3 Nachfrage in der Schweiz

Das Potential für die Nachfrage von Umkehrhypotheken wurde schon in verschiedenen Büchern und Arbeiten erfasst. So hat auch Reichelt (2011) sich hauptsächlich mit dem nachfrageseitigen Potential in der Schweiz auseinandergesetzt und die verschiedenen Determinanten analysiert. Sie kam zu folgendem Fazit: „Reverse Mortgage sind nicht nur als ein Zukunftsmodell für private Hauseigentümer in der Schweiz zu bezeichnen, sondern generell als ein Finanzprodukt, das zur Flexibilisierung des Immobilienbesitzes beiträgt, und gleichermassen ein innovatives Instrument ist, von der die Immobilienbranche profitieren kann“ (Reichelt, 2011, S. 53). An dieser Stelle beschränkt sich diese Arbeit auf die Aufführung der wichtigsten Einflussgrößen.

### 2.3.1 Demographische Entwicklung

Das Bundesamt für Statistik (BFS) hat im 2015 verschiedene Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung für die nächsten 30 Jahre entwickelt. Das Referenzszenario beruht auf der Fortsetzung der Entwicklungen der letzten Jahre. Gemäss diesem Szenario erfährt die Altersstruktur in den kommenden Jahrzehnten bedeutende Veränderungen. Die Spitze der Alterspyramide wird immer breiter. Die Gründe dieser Alterung in den nächsten 30 Jahren liegen zum einen beim Rückgang der Geburtenzahlen, zum anderen an den geburtenstarken Jahrgängen, die zwischen 1950 und 1970 in der Schweiz geboren oder bis heute in die Schweiz eingewandert sind. Die fortlaufende Erhöhung der Lebenserwartung verstärkt die Alterung zusätzlich (BFS, 2015, S. 10).

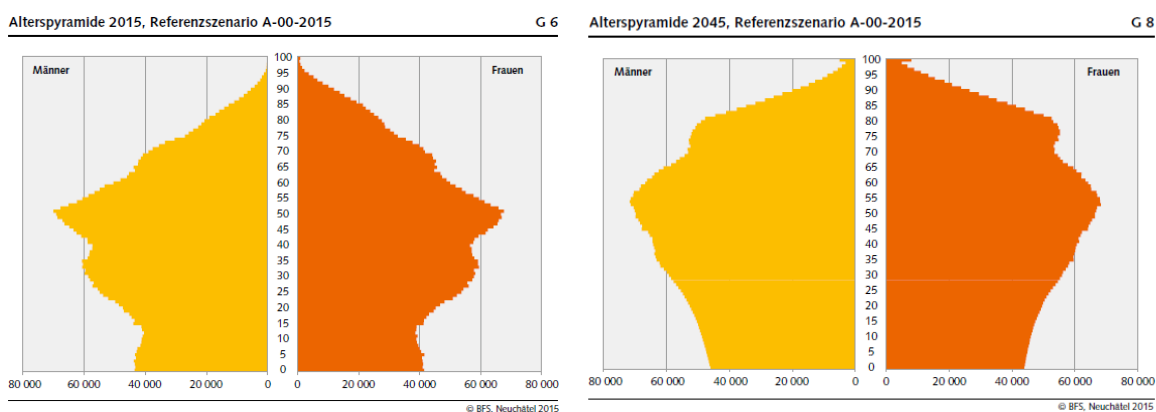


Abbildung 3: Altersstruktur in der Schweiz, Vergleich der Jahre 2015 und 2045 (BFS, 2015, S. 10)

Der Altersquotient im Jahr 2015 liegt gemäss Referenzszenario bei 29.1. Das heisst, auf 100 Personen im Alter zwischen 20 und 64 Jahren fallen 29.1 Personen ab 65 Jahre. Im Jahr 2030 beträgt er 39.6 und im Jahr 2045 48.1. Somit leben in der Schweiz im Jahre 2045 fast genau gleich viele 20- bis 64-Jährige wie Personen ab 65 Jahre (BFS, 2015, S. 5).

### 2.3.2 Wohneigentumsquote

Gemäss Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) ist in der Schweiz die Wohneigentumsquote mit nur knapp 40% im internationalen Vergleich gering (BWO, ohne Datum). Auffallend ist jedoch, dass bei älteren Leuten (Personen ab 65 Jahren) der Prozentsatz ansteigt. Mehr als die Hälfte der älteren Menschen, nämlich 54%, wohnt in ihrer eigenen Wohnliegenschaft. Bei der jüngeren Bevölkerung beträgt dieser Anteil lediglich 39%. Bei den 65- bis 69-Jährigen steigt der Anteil auf nahezu 60%. Danach nimmt der Anteil wieder ab. Ursachen dafür sind unter anderem der Umzug in



altersgerechte Mietwohnungen oder die Übertragung der Immobilie auf die Kinder als Erbvorbezug (BFS, 2018a, S. 4). Nachfolgende Grafik zeigt die Eigentumsquote nach Altersklasse.

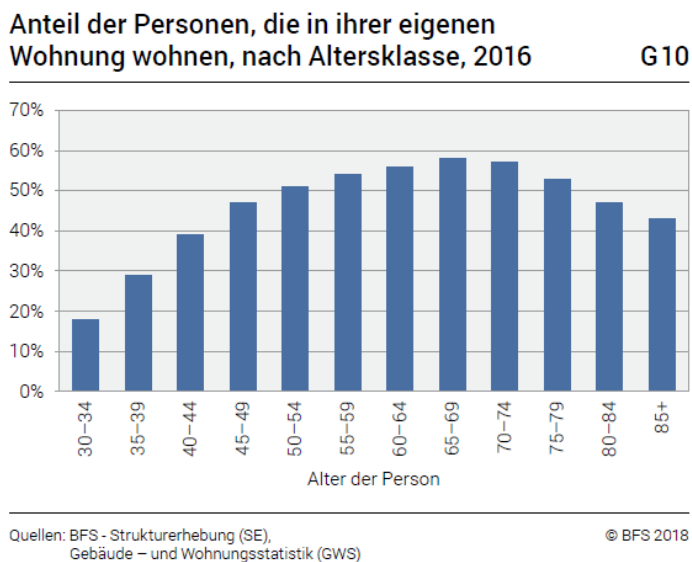


Abbildung 4: Eigentumsquote nach Altersklasse (BFS, 2018a, S. 5)

Im Vergleich dazu liegt die Wohneigentumsquote per Ende 2017 in Grossbritannien bei 65.0%, in den USA bei 64.2% und in Deutschland bei 51.4% (Trading Economics, ohne Datum).

### 2.3.3 Veränderung Vorsorgesystem

Die Altersvorsorge gehört zu den wichtigsten sozialen Einrichtungen der Schweiz. Sie hat das Ziel, das Einkommen in der Ruhestandsphase zu sichern. Die schweizerische Altersvorsorge basiert auf drei Säulen: die staatliche, berufliche und private Vorsorge. Die staatliche Vorsorge ist die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) und sichert den Grundbedarf. Sie basiert auf dem Umlageverfahren. Das Geld, welches die AHV von den Beitragszahlenden einnimmt, fliesst direkt zu den Rentenbeziehenden. Das Umlageverfahren hat folgendes Problem: Nimmt die Zahl der Rentenbeziehenden im Verhältnis zu den Beitragszahlenden zu, können Einnahmen und Ausgaben aus dem Gleichgewicht geraten (BSV, 2019a, S. 11). Während zu den Zeiten der AHV-Gründung nur 15 Rentner auf 100 Erwerbstätige kamen, sind es heute doppelt so viele, und die Zahl dürfte sich bis in vierzig Jahren ein weiteres Mal verdoppeln (Lehmann, 2018). Das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) schreibt auf Ihrer Homepage: „Sämtliche Finanzierungszenarien der AHV zeigen, dass der zusätzliche Finanzbedarf ab 2020 durch das aktuelle System der AHV nicht mehr gedeckt werden kann“ (BSV,

2019b). Mit der Annahme des Bundesgesetzes über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) am 19. Mai 2019 bekommt die AHV nun eine Finanzspritze. „Die Vorlage verschafft der AHV jährlich über 2 Milliarden Franken an zusätzlichen Einnahmen und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Renten. [...] Die geplante strukturelle Reform der AHV (AHV 21) bleibt allerdings unumgänglich, auch wenn die Vorlage angenommen wird“ (EFD, 2019). Die AHV 21 sieht Massnahmen auf der Ausgabenseite vor, zum Beispiel eine Erhöhung des Rentenalters, andererseits aber auch Mehreinnahmen durch Erhöhung der Mehrwertsteuer (BSV, 2019c).

Die zweite Säule – die berufliche Vorsorge – soll den Pensionierten ermöglichen, den gewohnten Lebensstandard in angemessener Weise weiterzuführen. Die Finanzierung der beruflichen Vorsorge basiert auf dem Kapitaldeckungsverfahren; die Beiträge der Versicherten werden durch die Pensionskasse angelegt und später bei der Pensionierung in Form einer Rente oder ganz oder teilweise als Kapital wieder ausbezahlt. Die Berechnung der Rente erfolgt mit dem Umwandlungssatz. Er gibt an, wie viel Prozent des einbezahlten Altersguthabens die jährliche Pensionskassenrente beträgt. Aktuell beträgt der gesetzlich vorgeschriebene Umwandlungssatz 6.8%. Das Verhältnis der Beitragszahlenden und Rentenbeziehenden spielt bei diesem Verfahren keine Rolle. Jedoch wirkt sich die immer steigende Lebenserwartung aus, weil die Renten länger ausbezahlt werden müssen. Auch die Teuerung, niedrige Zinsen und Erwerbsunterbrüche führen zu niedrigeren Renten im Kapitaldeckungsverfahren (BSV, 2019a, S. 12-13). Vor allem das langanhaltende Tiefzinsniveau verlangt auch bei der zweiten Säule neue Ansätze (Lehmann, 2018). Um den gesetzlich vorgeschriebenen Renten-Umwandlungssatz zu finanzieren, müssen hohe Renditen erwirtschaftet werden, was sich im aktuellen Tiefzinsniveau als sehr schwierig gestaltet (Ferber, 2018).

Mit der dritten Säule, der privaten Vorsorge, sollen zusätzliche individuelle Bedürfnisse gedeckt werden. Der Erwerbstätige kann freiwillig einen bestimmten Betrag auf ein Bankkonto oder eine Lebensversicherungspolice einzahlen. Sie funktioniert nach dem Prinzip eines Sparkontos. Der Vorteil der privaten Vorsorge ist, dass die jährlichen Einzahlungen vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden können. Das angesparte Geld samt Zinsen wird bei der Pensionierung wieder ausbezahlt und kann frei verwendet werden. Die Teuerung und die aktuell tiefen Zinsen wirken sich bei der dritten Säule ebenfalls auf die Leistung bei der Pensionierung aus (BSV, 2019a, S. 14).

Die Wichtigkeit der Altersvorsorge zeigt auch die Vermögensbilanz der privaten Haushalte, welche von der Schweizer Nationalbank (SNB) im Rahmen der Finanzierungsrechnung erhoben wurde. So macht das Alterskapital aus der beruflichen sowie der privaten Vorsorge 40% der gesamten finanziellen Forderungen aus (SNB, 2018b, S. 2). Beim Blick auf die Vermögensbilanz fällt auch auf, dass ein grosser Teil des Vermögens der privaten Haushalte in Immobilien steckt.

### Vermögensbilanz der privaten Haushalte

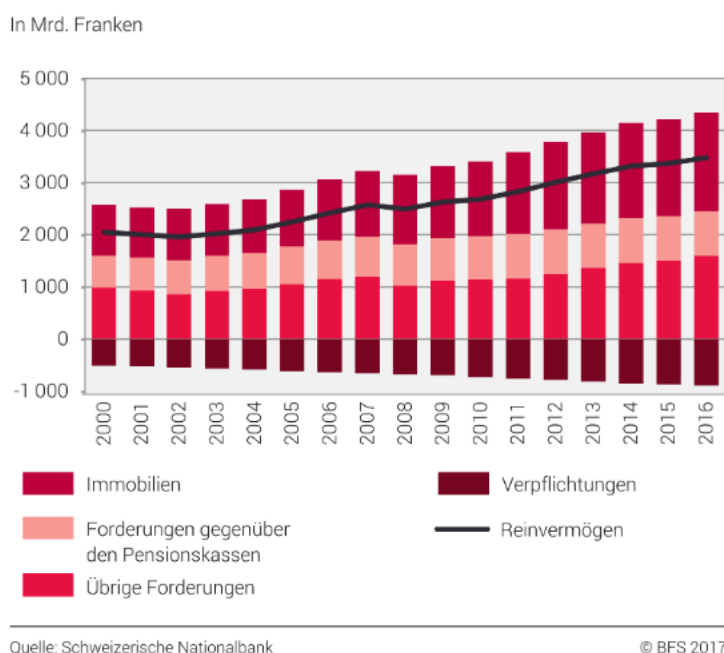


Abbildung 5: Vermögensbilanz der privaten Haushalte (BFS, 2017)

#### 2.3.4 Vererbungsmotiv

Im Jahr 2007 wurde im Rahmen des Nationalen Forschungsprogramms eine Analyse zur Bedeutung des Erbens in der Schweiz gemacht. Demnach sind es gut zwei Drittel der Befragten, die eine Erbschaft oder Schenkung erhalten haben oder noch erwarten. Im Jahr 2000 belief sich das Gesamtvolumen der Erbschaften auf rund 28.5 Milliarden Franken, was rund 6.8% des Bruttoinlandprodukts (BIP) entspricht. Damit erben die Schweizer Haushalte mehr als sie selber an Vermögen aufbauen. Im Vergleich zu anderen Ländern ist dies ein hoher Anteil. Rund ein Drittel der vererbten Vermögen bestehen aus Immobilien. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung werden die Erbenden jedoch immer älter. Im 2006 war noch rund die Hälfte unter 55 Jahre alt. Gemäss der Analyse sollte dieser Anteil bis 2020 auf einen Drittel sinken. Nur gerade 18% der Erbenden ist jünger als 40 Jahre (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, S. 8-12).

„Dies macht deutlich, dass Erbschaften immer weniger für den Aufbau einer eigenen Existenz oder die Finanzierung der Familienphase dienen. Der Erbprozess führt vielmehr zu einer zunehmenden Konzentration der Vermögen in der Rentnergeneration (Stutz et al., 2006, S. 10). Unter dieser Prämisse sollte es weniger relevant sein, ob eine Wohnimmobilie vor der Vererbung durch eine Umkehrhypothek als Finanzquelle der Eltern genutzt wurde.

Gemäss der Analyse kommt die Erbschaftsregelung in Konflikt mit neuen Lebensformen. So führen nicht-traditionelle Familienkonstellationen häufig zu Konflikten mit dem Erbrecht, weil unverheiratete Lebenspartner und Stiefkinder gesetzlich nicht erbberechtigt sind (Stutz et al., 2006, S. 13).

Ben-Shlomo hat in seiner Arbeit verschiedene Verhaltensdeterminanten auf individueller Ebene untersucht und erläutert, inwiefern sie einen Einfluss auf die Einstellung bzw. die Verhaltensabsicht haben, eine Umkehrhypothek abzuschliessen. Seine Analyse hat ergeben, dass sich ein ausgeprägtes Vererbungsmotiv negativ auf den Entscheidungsprozess auswirkt (Ben-Shlomo, 2015, S. 172).

## **2.4 Regulatorische Rahmenbedingungen**

Die Schweizer Bankiervereinigung (SBVg) hat Richtlinien erlassen, die als Standesregeln für alle Mitglieder der Bankiervereinigung gelten. Die Richtlinien sind von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) anerkannt und gelten als Mindeststandard. Die Banken müssen diese Bestimmungen in den bankinternen Regelungen umsetzen. In Bezug auf das Hypothekengeschäft regeln sie u.a. folgende wesentliche Kernpunkte (SBVg, 2014b, S. 2, 13):

- Die Verfahren für die systematische Berechnung der Tragbarkeit sowie die entsprechenden Maximallimiten
- Den kalkulatorischen Hypothekarzinssatz zur Berechnung der Tragbarkeit
- Die Definition der Objektarten und deren Belehnbarkeit
- Das Amortisations- und Belehnungskonzept (Belehnungsgrenzen, Mindest-Amortisationsraten etc.)

Die Banken werden von Prüfgesellschaften, welche als verlängerter Arm der FINMA fungieren, auf die Einhaltung der Mindeststandards geprüft. Die Prüfung richtet sich an das Rundschreiben 2013/3 – Prüfwesen. Darin sind die Prüfstrategie und die Prüftiefe definiert. Das Ergebnis wird in einem Prüfbericht festgehalten (FINMA, 2018, S. 7-9).

Die Richtlinien sollen die unternehmerische Freiheit nicht beeinträchtigen und haben keinen Einfluss auf die Kreditpolitik der Banken, welche vom zuständigen Organ bestimmt wird. Das Organ ist institutsspezifisch und regelt neben den allgemeinen Grundsätzen auch die weiter oben aufgeführten Kernpunkte des Hypothekengeschäfts (SBVg, 2014b, S. 3). So kommt es, dass keine einheitliche Regelung für die Berechnung der Tragbarkeit und Belehnbarkeit, sowie auch kein einheitlicher kalkulatorischer Hypothekarzinssatz bestehen. Jedoch müssen alle Banken bei den bankinternen Regelungen berücksichtigen, dass die SBVg grossen Wert auf die Nachhaltigkeit und langfristige Betrachtung legt.

Vor jeder Kreditgewährung muss die Bank eine Kreditprüfung durchführen. Diese umfasst einerseits die Prüfung der Bonität (Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit), andererseits die Beurteilung der Sicherheiten. Die Prüfung hat in festzulegenden periodischen Abständen oder bei Kenntnis von bonitätsrelevanten Ereignissen erneut zu erfolgen (SBVg, 2014b, S. 4).

Bei der Kreditfähigkeit wird die sogenannte Tragbarkeitsberechnung geprüft. Dabei werden die nachhaltigen Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt. Zu den Ausgaben gehören die Zinsbelastung, welche anhand des kalkulatorischen Hypothekarzinssatzes berechnet wird, die Amortisation und die Nebenkosten (z.B. Unterhalt und Renovation). Im 2014 fand eine Revision der Richtlinien statt, die auch zu Verschärfungen bei der Tragbarkeitsberechnung führten. So muss seit 2014 die Hypothekarschuld innert 15 Jahren (vorher 20 Jahren) auf zwei Drittel des Belehnungswertes amortisiert werden (SBVg, 2014a, S. 4). Auch ist es untersagt, Zweiteinkommen des Partners oder der Partnerin miteinzukalkulieren, es sei denn, es bestehe eine Solidarschuldnerschaft (SBVg, 2014b, S. 17). Die Tragbarkeit ist dann gegeben, wenn die von der Bank definierten Maximallimiten für das Verhältnis zwischen Ausgaben und Einnahmen eingehalten sind. Obwohl diese bankinternen Regelungen nicht bekannt sind, werden in der Praxis folgende Ansätze bei der Tragbarkeitsberechnung verwendet: Der kalkulatorische Zinssatz beträgt zwischen 4.5% und 5.0%. Zusammen mit der Amortisation und den Nebenkosten (ca. 1% des Belehnungswertes) dürfen die Ausgaben nicht grösser als ein Drittel der Einnahmen sein. In den Standesregeln finden sich auch Mindestanforderungen bezüglich Eigenmittel. Seit 2014 wird ein Mindestanteil von 10% des Belehnungswerts an Eigenmitteln, d.h. Mittel, die nicht aus dem Guthaben der 2. Säule (berufliche Vorsorge) stammen, vorausgesetzt (SBVg,

2014a, S. 3-4). Ein Guthaben aus der 3. Säule kann als eigene Mittel angerechnet werden.

Um den Bedarf an Eigenmitteln berechnen zu können, muss der Belehnungswert festgelegt werden. Dieser entspricht höchstens dem Marktwert. Die Methode für die Bestimmung des Marktwertes und des Belehnungswertes für die verschiedenen Objektarten legt die Bank fest (SBVg, 2014b, S. 8). Bei Immobilienkäufen bzw. Handänderungen gilt jedoch das sogenannte Niederstwertprinzip, d.h. der tiefere Wert von Marktwert und Kaufpreis gilt als Belehnungswert (SBVg, 2014b, S. 5). Ausgehend vom Belehnungswert berechnet die Bank die maximale Höhe der Hypothek. Diese beträgt gemäss SBVg 90%. Der Belehnungssatz wird auch als „Loan to value ratio“ (LTV) bezeichnet. Neben den restlichen 10% Eigenmittel muss der Kreditnehmer auch eine allfällige Differenz zwischen höherem Kaufpreis (bzw. höheren Anlagekosten) und tieferem Belehnungswert aus eigenen Mitteln finanzieren (SBVg, 2014a, S. 3).

Kredite, die ausserhalb der bankinternen Regelungen vergeben werden, nennt man „Exceptions to policy“ (ETP). Solche ETP-Geschäfte sind in begründeten Fällen möglich und müssen entsprechend dokumentiert werden. Zudem muss der Entscheid nachvollziehbar und überprüfbar sein. Die Schwellenwerte oder Konstellationen, ab welchen grundpfandgesicherte Kredite für selbstgenutztes Wohneigentum, Renditeobjekte oder Bauland als ETP zu beurteilen sind, hat die Bank in ihren bankinternen Regelungen zu definieren. Ob eine Umkehrhypothek, bei der die Zinsen automatisch zur Hypothekarschuld dazugerechnet werden, als ETP-Geschäfte eingestuft werden muss, hängt von der Ausgestaltung der bankinternen Regelungen ab. ETP-Geschäfte sind als solche zu kennzeichnen und entsprechend zu überwachen. Auch muss über diese Geschäfte ein separates ETP-Reporting sichergestellt werden. (SBVg, 2014b, S. 10-11). Ein ETP-Kredit kann bei Neugeschäften oder geänderten Parametern entstehen. Dies zum Beispiel bei der Pensionierung, wenn durch das verkürzte Renteneinkommen die Tragbarkeit nicht mehr gegeben ist.

Die neusten Anpassungen der Selbstregulierung der SBVg, welche die FINMA gemäss Medienmitteilung vom 28. August 2019 anerkennt hat, verschärfen die Anforderungen an die Belehnung sowie Amortisation bei Hypothekarkrediten für Renditeliegenschaften. Die selbstgenutzten Wohnliegenschaften sind von diesen Anpassungen nicht betroffen (FINMA).

## 2.5 Steuerliche Aspekte

Der Abschluss einer Hypothek an sich untersteht grundsätzlich keiner Steuer. Auch ist die Auszahlung des Kreditbetrages durch die Bank bei einem normalen Forward-Kredit nicht steuerpflichtig. Daraus lässt sich ableiten, dass auch die ratenweise Auszahlung bei einer Umkehrhypothek in Form einer Rente nicht als Einkommen versteuert werden muss.

Der Abschluss einer Hypothek hat jedoch steuerliche Auswirkungen. Einerseits kann die Kreditschuld vom Vermögen abgezogen werden. Andererseits können die Hypothekarzinsen auch beim selbstgenutzten Wohneigentum in Abzug gebracht werden. Im Gegenzug ist der Eigentümer verpflichtet, den Eigenmietwert als Einkommen zu versteuern (ESTV, 2015, S. 7, 20).

### 2.5.1 Eigenmietwert

In der Schweiz hat die Eigenmietwertbesteuerung eine lange Tradition. Von 1940 war sie integraler Bestandteil des Steuerrechts. Heute erfassen sämtliche kantonale Steuergesetze sowie das Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) den Mietwert einer selbstgenutzten Liegenschaft als steuerbares Naturaleinkommen (ESTV, 2015, S. 1). Dies bedeutet, dass der Eigenheimbesitzer eine fiktive Miete für das selbstgenutzte Wohneigentum als Einkommen versteuern muss. Im Gegenzug darf er Schuldzinsen, Liegenschaftskosten und teils Liegenschaftssteuern in Abzug bringen.

Der Eigenmietwert ist Gegenstand anhaltender politischer Diskussion. Seit 1999 war die Eigenmietwertbesteuerung insgesamt dreimal ein Thema bei eidgenössischen Urnengängen, jedoch konnte nie die notwendige Mehrheit erreicht werden (ESTV, 2015, S. 1). Am 5. April 2019 hat die Wirtschaftskommission des Ständerats die parlamentarische Initiative «Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung» zur Vernehmlassung eröffnet. So soll der Eigenmietwert und die Abzüge für die Gewinnungskosten sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene für selbstbewohntes Wohneigentum aufgehoben werden. Bei Zweitliegenschaften soll die Eigenmietwertbesteuerung unverändert bestehen bleiben. Weiter ist der Abzug für private Schuldzinsen auf weniger als 80% der Vermögenserträge zu beschränken (WAK-S, 2019).

Aufgrund des steuerlichen Abzugs von Hypothekarzinsen und –schulden bei selbstbewohntem Eigentum sind viele Leute bestrebt, die Hypothekarschuld nicht über

die vorgeschriebene Amortisation bis zu einem LTV von zwei Drittel innert 15 Jahren (vgl. Abschnitt 2.4) zu amortisieren. Sie erhoffen sich dadurch Steuerersparnisse. Viele Banken werben auch mit diesem Argument auf ihrer Homepage, so z.B. auch die Credit Suisse (Credit Suisse, 2019). Dies bewirkt, dass viele ältere Leute immer noch eine relativ hohe Belehnung haben. Folglich ist es bei Renteneintritt schwierig, eine Umkehrhypothek abzuschliessen zu können, weil die Differenz der aktuellen Hypothekarschuld zur maximal möglichen Belehnung zu klein und deshalb das Produkt nicht interessant für die Bank ist. Dadurch verkleinert sich das Potential von möglichen Nachfragern einer Umkehrhypothek. Jedoch kann die Steueroptimierung auch durch eine Umkehrhypothek erfolgen. Denn die Schuldzinsen der Umkehrhypothek können, wie auch die Schuldzinsen einer normalen Forward-Hypothek, beim Eigenmietwert in Abzug gebracht werden. Wie sich eine Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung auf das Potential von Umkehrhypotheken auswirkt, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht geklärt werden. Die Chance, dass das Potential dadurch grösser wird, besteht jedoch.

## **2.6 Die Umkehrhypothek in ausgewählten Ländern**

### **2.6.1 USA**

Der Ursprung der Umkehrhypothek war im US Bundesstaat Oregon. Dort wurde 1961 erstmalig ein solches Produkt angeboten. In den 70er Jahren offerierten andere private Kreditgeber ähnliche Produkte, jedoch konnte sich die Umkehrhypothek zu Beginn nicht etablieren (Schneider, 2009, S. 49). Erst mit dem Programm zur Home Equity Conversion Mortgage (HECM), welches 1987 durch den US-Kongress verabschiedet und von der nationalen Institution HUD (U.S. Department of Housing and Urban Development) umgesetzt wurde, wurden Umkehrhypotheken erfolgreich (Meiners & Glazik, 2013, S. 4). Zunächst wurde das Programm auf 2500 Verträge begrenzt. In den Folgejahren wurde die Anzahl der Verträge immer wieder erhöht, bis es schliesslich im Jahre 2007 in ein dauerhaftes Programm umgestellt wurde. Die Nachfrage nach HECM ist danach stark angestiegen (Schneider, 2017, S. 768). Nach dem Rekordjahr 2009, in dem 114'000 Neuabschlüsse verzeichnet werden konnten, ist die Zahl der Neuverträge wieder etwas zurückgegangen. Neben den HECM bestehen noch weitere Produkte, die keine staatliche Versicherung beinhalten. Jedoch besitzt das HECM-Programm mit im Jahre 2014 knapp einer Million abgeschlossener Verträge für Umkehrhypotheken einen Marktanteil von 95% (Ben-Shlomo, 2015, S. 32).



Im Rahmen des HECM-Programms erfolgt die Vergabe nicht durch das HUD, sondern durch Originatoren, die als Vertragspartner auftreten. Zu diesen staatlich autorisierten Kreditgebern gehören Banken, Hypothekengesellschaften sowie weitere staatliche und private Anbieter. Bevor der Kunde einen Vertrag unterzeichnen kann, ist eine unabhängige Beratung (Counseling) nötig. Sie stellt sicher, dass der Kreditnehmer über die Funktionsweise, Kosten und Risiken informiert wurde. Die Berater müssen vom HUD zugelassen sein (Schneider, 2009, S. 61-63).

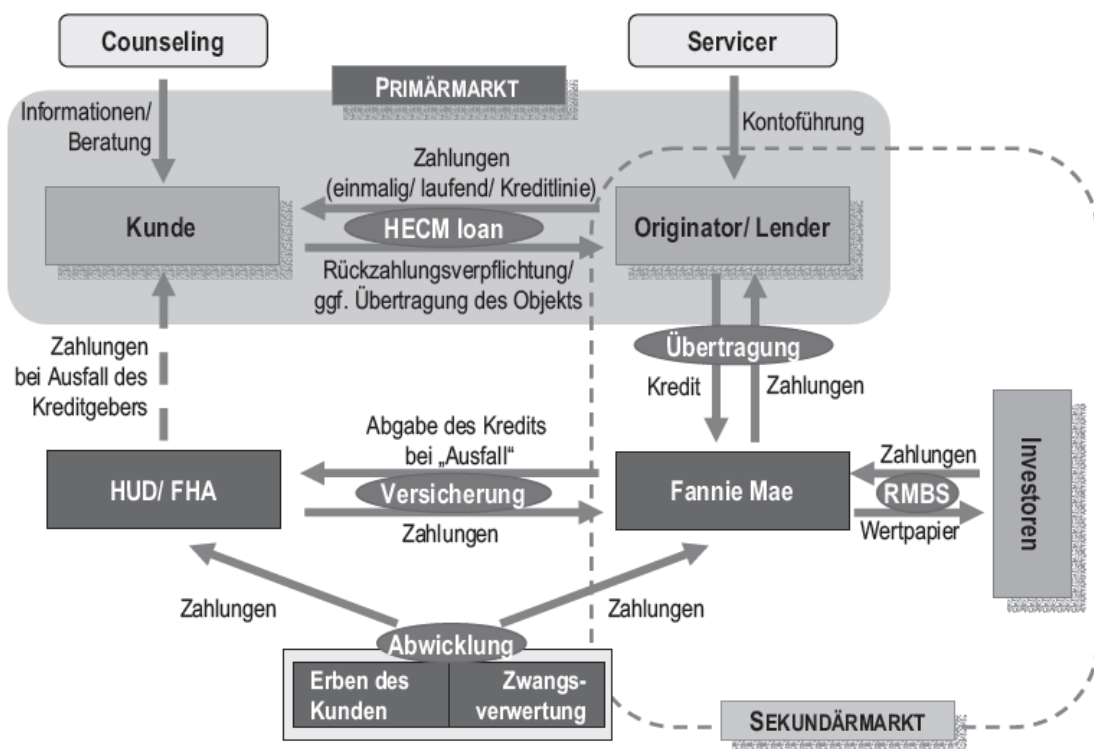


Abbildung 6: Typischer Ablauf einer HECM-Transaktion (Schneider, 2009, S. 61)

Bis 2009 hat die Fannie Mae (Federal National Mortgage Association) danach den versicherten Kredit gekauft, um ihn im Rahmen von Verbriefungsaktionen am Kapitalmarkt (Sekundärmarkt) zu veräußern. Da Fannie Mae im Zuge der Finanzkrise den Ankauf von HECM-Kredite einstellte, hat Ginnie Mae (Government National Mortgage Association) – ein Staatsunternehmen mit dem Zweck der Förderung des Eigenheims – danach die Kreditverbriefung übernommen. Dies war einer der Gründe, weshalb HECM-Neuabschlüsse seit 2010 zurückgingen (Schneider, 2017, S. 769). Die Federal Housing Administration (FHA) gehört zum HUD und übernimmt die Rolle des Versicherers. Die Kreditgeber können, wenn 98% des maximal auszuschöpfenden Kredits erreicht sind, den Kredit an die FHA abtreten. Im Falle einer Überschuldung, d.h. wenn der Erlös der Liegenschaft die Kreditschuld nicht deckt, haftet nicht der

Kreditgeber, sondern der staatliche Versicherungsschutz. Auch übernimmt die FHA die Zahlungen an den Kreditnehmer, falls der Kreditgeber Konkurs geht (Schneider, 2009, S. 61-63). „Damit stellt die FHA sicher, dass der HECM-Kunde alle Zahlungen erhält und schützt gleichzeitig den Kreditgeber vor Überschuldung“ (Ben-Shlomo, 2015, S. 35).

Für den Versicherungsschutz der FHA muss der Kreditnehmer eine Prämie bezahlen. Diese Versicherungsprämie wird in den Kredit eingepreist und reduziert somit die monatliche Rente. Die Prämie setzt sich aus einer einmaligen Zahlung bei Vertragsabschluss, welche 2% des maximal verfügbaren Kreditbetrages entspricht, sowie einer jährlichen Prämie von 0.5% des aufgelaufenen Kreditbetrages zusammen. Weitere Kosten, die zu einer Reduktion der Rente führen, sind einmalige Kreditvergabekosten (u.a. Bearbeitungskosten für operative Tätigkeiten, Gebühren für die Immobilienwertschätzung) sowie die laufend anfallenden Kreditzinsen und Kontoführungsgebühren (HUD, ohne Datum; Schneider, 2009, S. 56-57).

Bezüglich Auszahlungsvarianten sind bei HECM-Krediten alle vier unter Abschnitt 2.2 aufgeführten Formen möglich. Bei einem variablen Zins kann zwischen Zeit- (Term Payment) und Leibrenten (Tenure Payment), der Kreditlinie (Line of Credit) oder einer Kombination davon gewählt werden. Wenn ein fixer Zins vereinbart wurde, ist nur die Einmalzahlung (Lump Sum Payment) möglich (HUD, ohne Datum).

Die Höhe des Kredits respektive die maximale Auszahlungsquote an den Kreditnehmer ist abhängig von der Immobilienwertentwicklung, der Lebenserwartung des Kreditnehmers (bei mehreren Kreditnehmern ist das Alter des jüngsten Kreditnehmers ausschlaggebend) sowie der Verzinsung. Letzteres wird von der Länge der Vertragslaufzeit beeinflusst. Die maximale Auszahlungsquote darf jedoch die vom HUB festgelegte Obergrenze nicht übersteigen. Diese ist von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich (Reifner & Tiffe, 2007, S. 341).

Zusammenfassend kann für den US-amerikanischen Markt festgehalten werden, dass der Erfolg massgeblich durch die Rolle des Staates geprägt wurde. Der staatliche Eingriff erfolgte dabei nicht in Form von Regulierungen oder Gesetzen, sondern durch die aktive Produktgestaltung und den staatlichen Versicherungsschutz durch die FHA. Dies verschafft den HECM einen Wettbewerbsvorteil gegenüber kleineren privaten Anbietern, was vermutlich den sehr grossen Marktanteil von HECM-Krediten

begründet (Ben-Shlomo, 2015, S. 35). Allerdings wird gemäss Schneider (2009) spekuliert, dass die Regierung die HECM-Kredite aufgeben könnte, um einen fairen Wettbewerb zu ermöglichen (S. 53).

### **2.6.2 Grossbritannien**

Grossbritannien ist nach der USA der zweitgrösste Markt für Umkehrhypotheken. Die klassischen Umkehrhypothek-Modelle sind in Grossbritannien unter dem Namen Lifetime Mortgage bekannt (Ben-Shlomo, 2015, S. 35). Die erste Umkehrhypothek mit Einmalauszahlung wurde 1978 von JG Inskip & Co. vergeben. In den 80er Jahren begann sich der Markt für Immobilienverzehrprodukte zu entwickeln, im Unterschied zu den USA jedoch ohne staatliche Eingriffe (Schneider, 2009, S. 64). In den damaligen Verträgen wurde häufig eine Klausel integriert, wonach der Kredit zurückbezahlt werden musste, wenn der Kreditbetrag den Wert der Liegenschaft überstieg. Aufgrund von steigenden Zinsen und sinkender Immobilienpreise gegen Ende der 80er Jahre verloren dadurch viele Kunden ihr Eigenheim. So kam der Markt für Immobilienverzehrprodukte in Verruf und erlitt einen schweren Rückschlag (Ben-Shlomo, 2015, S. 35). Daraufhin verliessen viele Anbieter den Markt, der am Tiefpunkt 1993 nur noch rund ein Viertel des vorgängigen Marktvolumens besass (Schneider, 2009, S. 64-65). Um den schlechten Ruf zu verbessern, wurde 1991 von fünf Marktanbietern unter der Bezeichnung Safe Home Income Plan (SHIP) – seit 2012 Equity Release Council – ein Verhaltenskodex für Anbieter von Umkehrhypotheken ins Leben gerufen. Darin werden Mindestanforderungen definiert, zu denen sich alle Anbieter selbst verpflichten (Ben-Shlomo, 2015, S. 36). Unter anderem wird vorgeschrieben, dass für Umkehrhypotheken ein fixer Zinssatz, oder bei einem variablen Zins ein fixierter Maximalzinssatz vereinbart werden muss. Auch muss das Produkt die «no negative equity guarantee» beinhalten, die gewährleistet, dass sich Kunden nicht über den Immobilienwert verschulden können (Equity Release Council, 2018). Dies entspricht der non-recourse Klausel in den USA.

Weitere Massnahmen erfolgten 2004, als die Umkehrhypothek unter die Regulierung der staatlichen Finanzaufsicht Financial Services Authority (FSA) fiel. Sie hat unter anderem Vorschriften über die Offenlegung der Produktmerkmale in allen Informationsbroschüren sowie Beratungs- und Verkaufsstandards definiert (Schneider, 2009, S. 65). „Dabei geht es weniger darum, in die Markt- und Produktgestaltung der RM-Anbieter einzugreifen, als vielmehr darum, den Verkaufsprozess für den Kunden

transparenter zu machen, um Vertrauen in RM-Produkte herzustellen“ (Ben-Shlomo, 2015, S. 36).

Neben dem SHIP-Kodex und den Vorschriften der FSA, gibt es in Grossbritannien auch verschiedene Verbände und Organisationen, die zur Entwicklung der Umkehrhypothek beigetragen haben. Das gemeinsame Ziel ist, Informationen und Beratungen anzubieten und dadurch das Vertrauen in die Produkte zu stärken (Schneider, 2009, S. 65-66).

Seither konnte sich der Markt für Immobilienverzehrprodukte wieder stark entwickeln. Vor allem der Markt für Mortgage Produkte wurde stärker und konnte die Home Reversion Plans (Leibrentenmodelle) fast vollständig verdrängen (Schneider, 2009, S. 66). Heute umfassen die Sale-Modelle in Form von Home Reversion Plans weniger als 1% vom Gesamtmarkt (Schneider, 2017, S. 770). Gemäss aktuellen Zahlen vom Equity Release Council, ist der Markt für Immobilienverzehrprodukte seit 2015 signifikant gestiegen. Der Wert der Liegenschaften, die für die Eigenkapitalfreisetzungen verwendet wurden, hat sich innerhalb von vier Jahren fast verdreifacht (Equity Release Council, 2019).

In Grossbritannien gibt es grundsätzlich zwei Auszahlungsvarianten. Etwa zwei Drittel aller Umkehrdarlehen nutzen die Drawdown-Möglichkeit, bei der eine Kreditlimite vereinbart wird, bis zu welcher der Kreditnehmer flexibel und nach Bedarf den Kredit in Anspruch nehmen darf. Die restlichen Kreditnehmer beziehen den Kredit als Einmalzahlung (Cocco & Lopes, 2015, S. 7; Schneider, 2017, S. 771). Betreffend Zinsmodalitäten gibt es verschiedene Möglichkeiten, die in Abbildung 2 ersichtlich sind.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich der Markt für Umkehrhypotheken in Grossbritannien, trotz einigen Rückschlägen, sehr positiv entwickelt hat. Dazu beigetragen haben der von SHIP eingeführte Verhaltenskodex sowie die Regulierungsmassnahmen der Finanzaufsicht (FCA). Im Unterschied zu den USA, basiert der Erfolg der Umkehrhypothek in Grossbritannien nicht auf staatlichen Subventionen.

### **2.6.3 Deutschland**

Der Markt für Umkehrhypotheken, in Deutschland unter dem Namen Immorente bekannt, konnte sich bis anhin nicht wie in den USA oder Grossbritannien etablieren. Die Dresdner Bausparkasse, die als erste deutsche Anbieterin einer Umkehrhypothek

gilt, bot im Jahre 2000/2001 das Produkt „Heim & Rente“ an. Da keine Verkaufsprospekte oder Publikationen existieren, lässt sich nur anhand von Sekundärquellen vermuten, dass es sich beim Produkt der Dresdner Bausparkasse nicht um eine Umkehrhypothek handelte, sondern um eine Immobilienverrentung oder Home Reversion. Denn es beabsichtigte, dass mit dem Tod des Kreditnehmers das Eigentum auf die Bausparkasse übergeht (Schneider, 2009, S. 100).

Bis heute versuchten verschiedene Institute die Umkehrhypothek anzubieten, haben jedoch das Produkt nach einiger Zeit wieder vom Markt genommen. Darunter fallen das Bankhaus Oswald Kruber, die Sparkasse Pforzheim Calw, die Hannoversche Leben, die ImmoKasse GmbH, der Bundesverband öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) in Kooperation mit der Investitionsbank Schleswig-Holstein und die R+V Lebensversicherungen AG (Willig, 2018, S. 30-34). Die Gründe für den Ausstieg waren unterschiedlich:

- Mangelnde Nachfrage
- Probleme im Bereich der Finanzierung
- Zu hohe Kosten und zu kleinteilige Prozesse

Im 2013 boten 7 Institutionen die Umkehrhypothek an. Seitdem ist die Zahl auf drei Anbieter gesunken. Aktuell bieten die Sparkasse am Niederrhein, die VMT Immofinanz und die deutsche Grundstücksrente GmbH in Kooperation mit der DKB AG eine Umkehrhypothek oder Immorente an (Willig, 2018, S. 34-35).

Bei den drei aktuell verfügbaren Anbietern von Umkehrhypotheken kann zwischen einer Einmalzahlung (Lumb Sum Payment) oder zeitlich befristeten Ratenzahlungen (Term Payment) ausgewählt werden. Die Laufzeiten betragen im Durchschnitt 10 bis 15 Jahre. Ein Anbieter verlangt eine Mindestlaufzeit von 5 Jahren (Willig, 2018, S. 61).

In Deutschland besteht zurzeit keine allgemeine, eigenständige rechtliche Grundlage für Umkehrhypotheken. Ähnlich wie in der Schweiz unterstehen die Banken der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen. Am 21. März 2016 trat die „Wohnimmobilienkreditrichtlinie“ in Kraft, die strengere Informations- und Prüfpflichten sowie steigende Haftungsrisiken beinhaltete. Diese Richtlinie könnte Anbietern die Vergabe von Umkehrhypotheken zusätzlich erschwert haben (Willig, 2018, S. 46-47). Als problematisch erweist sich in Deutschland auch das gültige Zinseszinsverbot. Gemäss Schneider (2009) kann es bei Umkehrhypotheken jedoch

umgangen werden, wenn die Zinsen einem separaten Kontokorrentkonto belastet werden (S. 126).

In Abbildung 7 sind die institutionellen Rahmenbedingungen der drei ausgewählten Länder in einem Vergleich zusammengefasst.

Ländervergleich	USA	Großbritannien	Deutschland
<b>erstmaliges Angebot von RM</b>	1961, HECMs ab 1989	1965	2004
<b>Bezeichnung</b>	Reverse Mortgage	Lifetime Mortgage	Immobilienverrentung, Umkehrhypothek
<b>Markt</b>	weltweit größter RM-Markt; freier Markt, mit staatlich gefördertem HECM-Programm	weltweit zweitgrößter RM-Markt; über Jahre freie Entwicklung und Etablierung des RM-Marktes	kein etablierter Markt
<b>Modell</b>	Loan-Modell (HECMs) dominiert	Loan- (über 90% Anteil) und Sale Modelle	Loan- und Sale Modelle
<b>Verankerung im Gesetz und Richtlinien</b>	HUD mit staatlich gefördertem HECM-Programm und spezifischen Richtlinien	FCA (Kapitel 8/9, MCOB); Beratungs- und Verkaufsstandards/Offenlegungsvorschriften; Equity Release Council/SHIP; Verhaltenskodex für RM-Anbieter; Equity release interest group und weitere informierende Organisationen	BGB §§ 759-761 (Regelung der Leibrente), sonst keine speziellen Regelungen zu RM
<b>Anbieterstruktur</b>	HECMs und viele kleine private Anbieter	viele private Anbieter	wenige, meist nur über kurzen Zeitraum agierende Anbieter
<b>Auszahlungsquoten</b>	relativ hoch	gering	gering
<b>Besonderheiten</b>	durch FHA autorisierte Händler, staatliche Subvention	Konsumentenschutzrichtlinien und Verhaltenskodex der Anbieter	Auszahlungen aus RM sind steuerfrei, Zinseszinsverbot

Quellen: Actuarial Profession (2005); Equity Release Council (2014); HUD (2014); R+V (2014).

Abbildung 7: Institutionelle Rahmenbedingungen - Ländervergleich (Ben-Shlomo, 2015, S. 42)

## 2.7 Status quo der Umkehrhypothek in der Schweiz

Die Umkehrhypothek wurde in den letzten Jahren immer wieder thematisiert. So fand das Thema Platz in verschiedenen Zeitungs- und Zeitschriftenartikeln. Reichelt hat 2012 untersucht, ob die Umkehrhypothek ein Zukunftsmodell für die Schweiz sein könnte. Gemäss Reichelt (2012) spielte die Umkehrhypothek in der Vergangenheit eine untergeordnete Rolle, da sich bis dahin keine Massnahmen aufdrängten, die finanzielle Situation der Rentner zu verbessern (S. 52). Doch der Druck auf das Vorsorgesystem durch den demographischen Wandel könnte gemäss Reichelt zukünftig ein Grund dafür sein, das an die Immobilie gebundene Kapital mittels einer Umkehrhypothek freisetzen und so die Rentenleistung ergänzen zu wollen (Reichelt, 2011, S. 52).

Während im Jahre 2012 das VZ VermögensZentrum (VZ) die einzige Anbieterin war, die mit der Immorente die Umkehrhypothek anbot, haben sich in der Zwischenzeit weitere Institutionen dazu entschlossen, ein solches Produkt einzuführen. Aktuell ist die

Umkehrhypothek oder ein davon abgeleitetes, ähnliches Produkt bei folgenden Institutionen verfügbar (kein Anspruch auf Vollständigkeit):

Institution	Name des Produkts	Max. Belehnung
Bank Sparhafen Zürich	Hypothek 50+	65%
Bank Zimmerberg	Pauschalhypothek	65%
Basellandschaftliche Kantonalbank	Hypothek im Alter	50%
Thurgauer Kantonalbank	Immo-Rente	66%
VZ VermögensZentrum AG	Immorente	50%

Tabelle 1: Verfügbare Produkte in der Schweiz (Bank Sparhafen Zürich AG, 2016; Bank Zimmerberg, ohne Datum; BLKB, 2017; TKB, ohne Datum; VZ, ohne Datum)

Laut Angaben im Internet, bietet das VZ nur die Einmalzahlung an (VZ, ohne Datum). Bei der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) kann zwischen monatlicher, quartalsweiser, halbjährlicher oder jährlicher Auszahlung ausgewählt werden (BLKB, 2017). Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) bietet die monatliche oder die Einmalzahlung als Option an (TKB, ohne Datum). Bei der BLKB und TKB wird, wie in Abbildung 8 ersichtlich, auch bei monatlicher Auszahlung die Hypothek zuerst auf ein Sperrkonto überwiesen, von welchem jeweils die Rentenzahlungen geleistet werden.

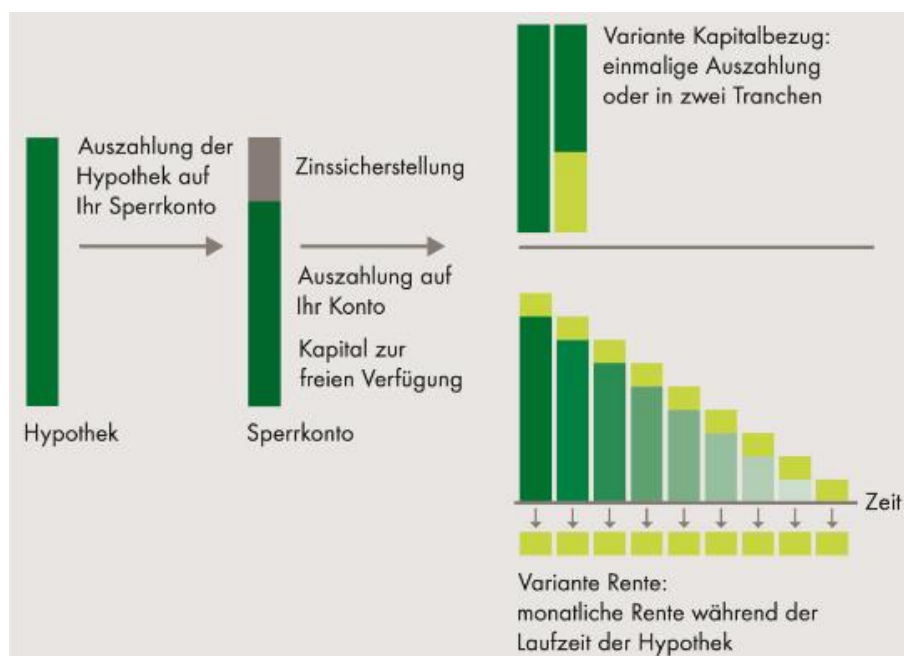


Abbildung 8: Funktionsweise Immo-Rente TKB (TKB, ohne Datum)

Die Bank Sparhafen Zürich und Bank Zimmerberg haben dazu keine Angaben gemacht. Bei allen Anbietern handelt es sich um eine zeitliche befristete Laufzeit. Eine Leibrente kann aktuell bei diesen Institutionen nicht abgeschlossen werden.

Weitere Informationen sind im Internet nicht verfügbar. Mit drei dieser Institutionen wurde im Rahmen dieser Arbeit Expertengespräche durchgeführt, die in Kapitel 3 detailliert analysiert werden.



### **3. Empirische Untersuchung**

Auf Basis der in Kapitel 1 definierten Fragestellungen sowie der theoretischen und konzeptionellen Grundlagen von Kapitel 2, wurde als nächster Schritt die empirische Analyse durchgeführt. Das Ziel ist es, potentiellen Anbietern von Umkehrhypotheken in der Schweiz die Herausforderungen, welche bei der Lancierung dieses Produktes bestehen, sowie allfällige Lösungsansätze aufzuzeigen.

#### **3.1 Methode und Forschungsansätze**

Da über dieses Thema nur wenige Informationen und Erfahrungswerte in der Schweiz vorliegen, wird eine explorative Untersuchung angewendet (Kuß, 2012, S. 35-36). Bei dieser unter qualitativer Forschung einzuordnenden Vorgehensweise steht das „Verstehen“ und „Deuten“ wissenschaftlicher Zusammenhänge im Mittelpunkt. Der Untersuchungsprozess kann eher als eine Form der Kommunikation und Interaktion zwischen Forscher und dem zu Erforschenden interpretiert werden. Fragen, die im Verlauf des Prozesses entstehen, können umgehend in die Forschung aufgenommen werden (Voss, 2016, S. 41).

Es existiert eine Vielzahl von Forschungstechniken und -methoden in der qualitativen Forschung. Für diese Arbeit werden Experteninterviews durchgeführt. Damit die Befragten möglichst frei zu Wort kommen können, wird eine offene, halbstrukturierte Befragung – ein sogenanntes problemzentriertes Interview – durchgeführt (Mayring, 2016, S. 67). Das Interview besteht hauptsächlich aus Einstiegsfragen in die Thematik, die die subjektive Bedeutung des Themas für den Befragten eruiert, sowie Leitfadenfragen (S. 70). Aus diesem Grund wird diese Methode auch Leitfadeninterview genannt (Voss, 2016, S. 42). Jedoch lässt das problemzentrierte Experteninterview auch spontane Ad-hoc-Fragen zu. Damit kann auf neue Aspekte, die während des Interviews hervorgehen, eingegangen werden (Mayring, 2016, S. 70).

#### **3.2 Untersuchung**

##### **3.2.1 Wahl der Interviewpartner**

Kelle & Kluge (2010) unterscheiden bei der Strichprobenauswahl zwei verschiedene Varianten. Beim „theoretical sampling“ ist ein offenes Untersuchungsdesign nötig, weil die Fallauswahl parallel zur Analyse des Datenmaterials erfolgt. Das heisst, dass die Kriterien für die Fallauswahl und die endgültige Stichprobengrösse nicht zu Beginn festgelegt werden. Verfügt der Forscher über Vorkenntnisse zum Forschungsthema,

können Stichprobenumfang und Ziehungskriterien schon vor der Erhebung festgelegt und die Daten erst nach der Erhebung analysiert werden. Beim „selective sampling“ werden somit die Interviewpartner vor der Erhebung festgelegt (S. 41). Aufgrund der Auseinandersetzung mit dem Thema und den vertieften Vorkenntnissen, wird bei der vorliegenden Arbeit das „selective sampling“ angewendet.

Da es sich bei der Umkehrhypothek um ein kreditbasiertes Modell handelt (Schneider, 2009, S. 8), kommen als Interviewpartner Finanzdienstleister in Frage, die bereits schon im Hypothekengeschäft tätig sind. Damit die Ergebnisse der Untersuchung (in gewissem Masse) generalisiert werden können, wird die Wahl der Interviewpartner unter anderem von der Grösse des jeweiligen Hypothekarvolumens abgeleitet. Gemäss Bankenstatistik der Schweizer Nationalbank betragen die Hypothekarforderungen der Banken in der Schweiz per Ende 2017 insgesamt CHF 995.3 Mrd.

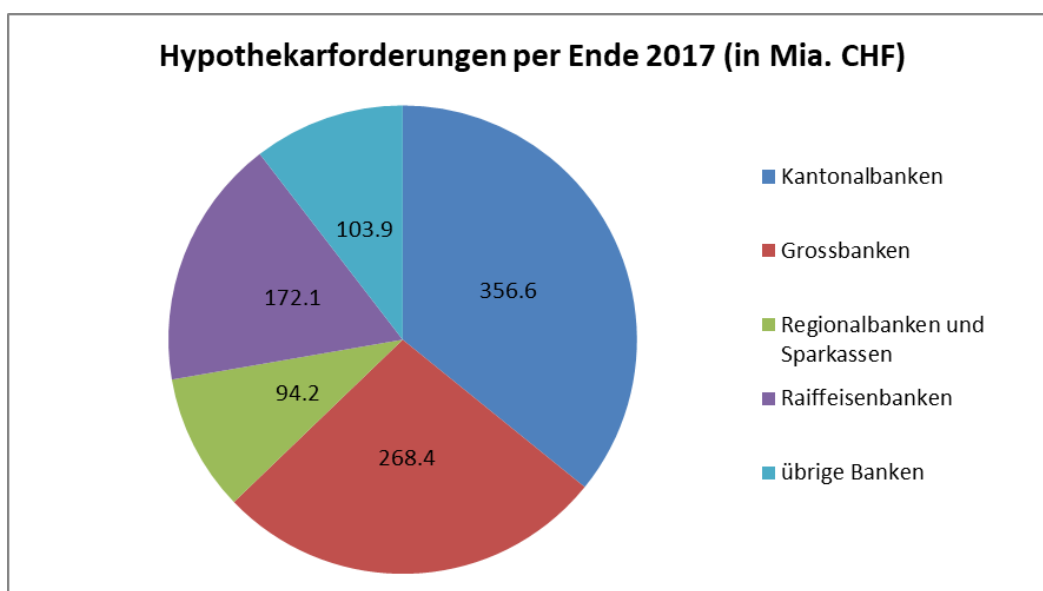


Abbildung 9: Hypothekarforderungen 2017 (SNB, 2018a)

Aus der oben aufgeführten Abbildung ist ersichtlich, dass die Kantonalbanken, Grossbanken sowie die Raiffeisenbanken rund 80% des Hypothekarvolumens ausmachen. Für eine repräsentative Umfrage ist es somit wichtig, Vertreter dieser drei Gruppen zu befragen. Unter den Kantonalbanken ist die Zürcher Kantonalbank (ZKB) mit einem Hypothekarvolumen von rund CHF 70 Mrd. (Stand Ende 2017) die grösste Anbieterin (ZKB, 2018, S. 3). Unter Grossbanken fallen die beiden Banken Credit Suisse und UBS. Der Anteil der beiden Grossbanken ist in der Bankenstatistik nicht ersichtlich. In der NZZ wurde, basierend auf den Zahlen aus dem Geschäftsjahr 2015,

berichtet, dass das Hypothekenvolumen der UBS CHF 148.5 Mrd. und dasjenige der Credit Suisse CHF 97.5 Mrd. beträgt (Imwinkelried, 2016). Die Migros Bank gehört mit einem Volumen von CHF 35.5 Mrd. (Stand Ende 2017) auch zu den grösseren Anbietern von Hypotheken (Migros Bank AG, 2018, S. 6).

In der Bankenstatistik nicht erfasst sind sämtliche Pensionskassen und Versicherungen, die ebenfalls Hypotheken auf dem Markt anbieten. Wie gross der Anteil von „Nicht-Banken“ ist, kann anhand von bestehenden Statistiken nicht eruiert werden. „Obwohl keine detaillierten Daten verfügbar sind, gehen Marktkenner davon aus, dass vom geschätzten ausstehenden Hypothekenvolumen von rund 1000 Mrd. Fr. rund CHF 35 Mrd. auf Versicherungen entfallen, was einem Marktanteil von 3 bis 4% gleichkommt. Auf gerade einmal 2 bis 3% wird der Anteil der Pensionskassen am Hypothekarkuchen geschätzt“ (Gallarotti, 2017). MoneyPark hat in ihrer Hypomarktstudie 2018 neuere Zahlen aufgeführt.

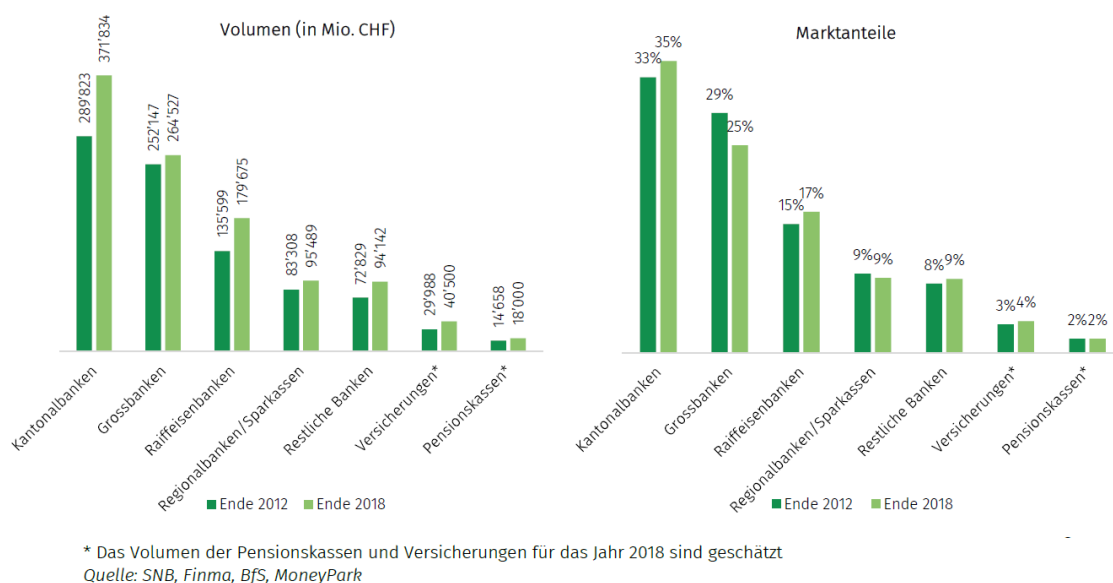


Abbildung 10: Die Entwicklung des Hypothekarmarktes von 2012 bis 2018 (Moneypark AG, 2019)

Obwohl das Marktvolumen von Versicherungen und Pensionskassen im Verhältnis zu den Banken gering ist, macht eine Befragung von Vertreter dieser Institutionen durchaus Sinn. Im Gegenteil zu den Banken, die die Hypotheken mit Kundeneinlagen und Gelder aus dem Kapitalmarkt finanzieren, refinanzieren sich die Versicherungen und Pensionskassen aus dem Anlagevermögen.

Basierend auf der Bachelorarbeit von Lukas Blum hat die Hochschule Luzern in ihrem Blog Angaben zu den Hypothekenvolumen einzelner Institutionen gemacht. Zu den grösseren Hypothekaranbietern bei den Pensionskassen zählen die Pensionskasse SBB

(CHF 1'114 Mio.), die BVK (CHF 922 Mio.) und die CPEV (CHF 757 Mio.) (Dietrich, 2014b). Mit der BVK konnte somit eine der grösseren Hypothekaranbieter unter den Pensionskassen interviewt werden. Bei den Versicherungen sind es AXA Leben (CHF 7.69 Mrd), Swiss Life (CHF 5.13 Mrd.) und Basler Leben (CHF 3.93 Mrd.), welche zu den grossen Anbietern gehören (Dietrich, 2014a). Die Basler Versicherung und die Baloise Bank SoBa vereinen Bank und Versicherung unter einem Dach. Bei der Befragung konnten somit gleich beide Ansichten erfragt werden.

Wie in Abschnitt 2.7 erwähnt, bestehen in der Schweiz zurzeit fünf Anbieter von Umkehrhypotheken. Bei der Lancierung des Produkts mussten sich diese Banken detailliert mit den Herausforderungen und Risiken auseinandersetzen. Aus diesem Grund wurde im Rahmen dieser Arbeit auch mit der TKB, der BLKB sowie dem VZ als älteste Anbieterin ein Experteninterview durchgeführt.

Für die vorliegende Arbeit konnten mit folgenden Institutionen und Personen Experteninterviews durchgeführt werden:

Institution	Gesprächspartner	Funktion
Basellandschaftliche Kantonbank	Frau Fabienne Schindler	Produktmanagerin Finanzieren
Basler Versicherung / Baloise Bank SoBa	Herr Jonas Naef	Produktmanager Kredite
BVK Personalvorsorge des Kantons Zürich	Herr Andreas Strub	Fachverantwortlicher Hypotheken
Migros Bank AG	Herr Yahrin Ahron	Produktmanager
Raiffeisen Schweiz	Herr Christoph Steil	Leiter Kreditrisikosteuerung
Thurgauer Kantonbank	Frau Ariana Brühwiler	Produktmanagerin Finanzieren
UBS Schweiz AG	Herr Alfred Ledermann	Produktmanager Kredite
VZ VermögensZentrum AG	Herr Adrian Wenger	Leiter VZ Hypotheken- beratung
Zürcher Kantonbank	Herr David Muggli	Produktmanagement Leiter Finanzierungsprodukte

Tabelle 2: Detaillierte Aufstellung der Interviewpartner

Das Hypothekarvolumen aller befragten Banken per Ende 2017 umfasst rund die Hälfte der Hypothekarforderungen aller Banken in der Schweiz. Die Repräsentativität der Befragung ist somit gegeben. Der Anteil der UBS AG wurde dabei vom Verfasser dieser Arbeit auf Basis von Publikationen geschätzt.

### **3.2.2 Verfahren und Auswertungsmethode**

Für die Interviews wurde ein Fragebogen mit Leitfragen erstellt (siehe Anhang 1), welcher den Befragten im Voraus zugestellt worden ist. Die Interviews dauerten jeweils zwischen 45 – 60 Minuten und wurden aufgezeichnet (Audioaufnahmen). Anschliessend wurden die Interviews zusammenfassend transkribiert.

Im Fragebogen wurde ein Fallbeispiel aufgeführt, welches ein mögliches Szenario darstellt und als Hilfestellung dienen sollte. Das Szenario basiert auf bestehenden Produkten, wie es heute auf dem Markt angeboten wird. Das Fallbeispiel lautete wie folgt:

*Ein Ehepaar besitzt eine Liegenschaft mit einem Verkehrswert von CHF 1.0 Mio., die aktuelle Belehnung beträgt CHF 200'000. Beide Ehepartner sind 65 Jahre alt und gesund. Sie möchten weiterhin in ihren eigenen vier Wänden wohnen. Allerdings erlaubt das Renteneinkommen finanziell keine grossen Sprünge. Damit das Ehepaar den wohlverdienten Ruhestand in vollen Zügen geniessen kann, vereinbaren sie mit der Bank eine Umkehrhypothek. In diesem Fall wird die Belehnung um CHF 400'000 auf insgesamt CHF 600'000 (LTV 60%) aufgestockt. Vereinbart wurden eine Laufzeit von 15 Jahren und ein Zinssatz von 1,5 Prozent. Der Zins wird für die gesamte Belehnung, d.h. von CHF 600'000 als Vorschuss bei Abschluss des Vertrags auf ein Konto verbucht. Die Zinsen für die 15-jährige Hypothek betragen insgesamt CHF 135'000. Die restlichen CHF 265'000 erhält das Ehepaar ratenweise pro Monat ausbezahlt. Das ergibt eine monatliche Ratenzahlung von rund CHF 1'470.*

Die Analyse des qualitativen Datenmaterials erfolgt mittels der qualitativen Inhaltsanalyse. Dabei werden aus qualitativem Textmaterial, in diesem Fall die zusammenfassend transkribierten Experteninterviews, die klaren Inhalte durch Kategorienbildung herausgearbeitet (Döring & Bortz, 2016, S. 602). Zuerst erfolgt die fallbezogene Auswertung der Experteninterviews, das heisst, sie werden in sinnvolle Einheiten segmentiert und anschliessend kodiert. Bei der darauffolgenden fallübergreifenden Auswertung wird das kodierte Datenmaterial der Experteninterviews

in übergeordneten Kategorien zusammengefasst. Die fallübergreifende Auswertung erfolgt durch eine thematische Analyse (Döring & Bortz, 2016, S. 603-605). Der Fragebogen gibt anhand der Fragen, die über alle Experteninterviews hinweg grundsätzlich identisch sind, eine Grobstruktur der Themenbereiche. Das Weglassen eines ausführlichen Kodierverfahrens kann damit gerechtfertigt werden.

### **3.3 Erkenntnisse aus der Untersuchung**

#### **3.3.1 Umkehrhypothek als standardisiertes Produkt**

Als Einstiegsfrage in die Interviews wurde abgeklärt, ob die jeweilige Institution eine Umkehrhypothek bewirbt. Ein standardisiertes Produkt bieten, wie in Kapitel 2.7 schon erwähnt, die TKB, BLKB sowie das VZ an. Im Unterschied zum Fallbeispiel und zu den beiden anderen befragten Anbietern, wird bei der BLKB der Zinssatz nicht gestundet und zur Schuld dazugerechnet, sondern muss vom Kreditnehmer laufend bezahlt werden. Es handelt sich somit nicht um eine klassische Umkehrhypothek. Doch auch bei anderen befragten Institutionen ist eine Erhöhung der Hypothek nicht ausgeschlossen, auch wenn kein standardisiertes Produkt vermarktet wird und die Tragbarkeit nicht gegeben ist.

Die Baloise Bank SoBa bietet die Modulhypothek als standardisiertes Produkt an. Ziel war es, mit diesem Produkt die Hypothek zu flexibilisieren. Im Baukastenprinzip können zum Basismodul (Festhypothek) verschiedene Flexibilitätsmodule und Sicherheitsmodule gewählt werden. Einer dieser Flexibilitätsmodule ist die flexible Anpassung. Dadurch kann der Kunde, unabhängig vom Alter, die Hypothek spontan um 10% reduzieren (freiwillige Amortisation) oder erhöhen. Die Erhöhung erfolgt dabei ohne Kreditprüfung. Die maximale Belehnung beträgt jedoch 66%. Im Unterschied zur Umkehrhypothek muss das ausbezahlte Geld in die Liegenschaft investiert werden. Dadurch sollen gemäss Naef (Interview Baloise Bank SoBa) die älteren Leute motiviert werden, in die Liegenschaft zu investieren. Denn so kann der aufgestaute Unterhaltsbedarf, damit auch der Wertverlust der Liegenschaft und das Risiko der Bank, minimiert werden. Zur Umkehrhypothek hat sich die Baloise Bank SoBa auch schon Gedanken gemacht, hat jedoch davon abgesehen. Gemäss Naef handle es sich dabei um ein sehr komplexes Produkt, was für die Grösse der Baloise Bank SoBa schwierig sei.

Die BVK bietet keine Umkehrhypothek oder ein ähnliches Produkt an. Das Produkt wurde zwar intern geprüft, doch gemäss Strub (Interview BVK) ist man zum Schluss

gekommen, dass das Produkt nicht zur Strategie der BVK passt. Die BVK will einfache Produkte anbieten, um den administrativen Aufwand gering zu halten und so auch attraktive Konditionen gewährleisten zu können. Deshalb bietet sie auch keine Libor- und Baufinanzierungen an.

Auch die Migros Bank bietet keine Umkehrhypothek an. Sie hat in der Vergangenheit solche Modelle geprüft, jedoch keine Lösung gefunden, die für sie gut genug war. Für eine Hypothekenerhöhung muss grundsätzlich die Tragbarkeit gegeben sein (Interview Migros Bank).

Bei der Raiffeisen Schweiz kann gemäss Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) der Kapitalverzehr in der Tragbarkeitsberechnung berücksichtigt werden. Das heisst, dass ein Rentner die Hypothek bis zu einer 2/3 Belehnung erhöhen kann und vom freigesetzten Kapital wird ein Teil als Einkommen angerechnet, bis die Tragbarkeit gegeben ist. Dabei muss die Tragbarkeit, welche mit dem kalkulatorischen Zinssatz berechnet wird, nachhaltig bis zum Lebensende sichergestellt sein. Aus diesem Grund ist es für einen 65-jährigen Rentner vermutlich nicht interessant, weil das freigesetzte Kapital, welches nicht für die Tragbarkeitsberechnung beansprucht wird und somit zu freien Verfügung steht, zu klein wird.

Nach Ledermann (Interview UBS) ist eine Umkehrhypothek je nach Auslegung eine normale Hypothekarerhöhung. Die Bank hat immer die Möglichkeit, im Einzelfall bei der Tragbarkeitsberechnung über die üblichen 33% zu gehen. Dieser Kredit muss dann als ETP-Geschäft eingestuft werden. Klar ist, dass dabei die Gesamtvermögenssituation angeschaut werden muss. Wenn jemand grosse Vermögenswerte besitzt, aber das Einkommen niedrig ist, wäre eine Erhöhung mittels ETP-Kredit durchaus denkbar.

Die ZKB bewirbt ein Produkt wie die Umkehrhypothek bewusst nicht, weil sie eine Alternative anbietet. Sie gibt treuen Kunden, die allen Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Hypothek nachgekommen sind und diese bereits auf mindestens zwei Drittel des Liegenschaftswerts reduziert haben, das Versprechen, dass ihre Hypothek auch mit geringerem Einkommen nach der Pensionierung zur Verfügung steht. Wo möglich, kann eine Erhöhung gemacht werden. Jedoch muss plausibel nachgewiesen werden, dass der Kunde mit der neuen Zinsbelastung leben kann. Zum Thema Umkehrhypothek hat sich die ZKB gemäss Muggli (Interview ZKB) schon Gedanken gemacht und eine Marktforschung durchgeführt. Sie wollten herausfinden, ob

für Leute im Pensionsalter ein dringender Bedarf an zusätzlichen finanziellen Mitteln besteht. Die Marktforschung hat ergeben, dass das Bedürfnis kaum vorhanden ist. Dazu kommt, dass diese Leute keine Angst haben, dass sie das Eigenheim nach der Pensionierung nicht mehr tragen können und in finanzielle Engpässe geraten. Interessant war, dass die Befragten, die schon pensioniert waren, in dieser Hinsicht sehr entspannt waren. Gemäss Muggli (Interview ZKB) haben die Medien dieses Thema ganz anders bearbeitet. Das sei vermutlich auch einer der Gründe, weshalb sich einige Banken für ein solches Produkt entschieden haben.

Folgende Tabelle gibt einen Überblick, ob und in welchem Umfang eine Erhöhung der Hypothek möglich ist, auch wenn die Tragbarkeit nicht gegeben ist:

Institution	Hypothekenerhöhung ohne Erfüllung der Tragbarkeit möglich?
Basellandschaftliche Kantonbank	Ja, durch die Rentenhypothek (Hypothek im Alter).
Basler Versicherung / Baloise Bank SoBa	Ja, durch die Modulhypothek kann eine Erhöhung um 10% bis max. 66% gemacht werden, jedoch muss das Geld in die Liegenschaft investiert werden.
BVK	Nein
Migros Bank AG	Nein, ein ETP-Geschäft wäre zu prüfen.
Raiffeisen Schweiz	Ja, es ist möglich, den Kapitalverzehr in der Tragbarkeitsberechnung zu berücksichtigen.
Thurgauer Kantonbank	Ja, durch die Immo-Rente
UBS Schweiz AG	Wäre eine Einzelfallentscheidung. Es muss die Gesamtvermögenssituation angeschaut werden.
VZ VermögensZentrum AG	Ja, durch die Immorente
Zürcher Kantonbank	Wir geben unseren Kunden eine schriftliche Bestätigung ab, dass Finanzierung auch nach der Pensionierung gewährleistet wird. Wo möglich, kann auch eine Erhöhung gemacht werden. Es muss jedoch plausibel sein, dass die Kunden mit der neuen Zinsbelastung leben können.

Tabelle 3: Möglichkeit einer Hypothekenerhöhung ohne Erfüllung der Tragbarkeit



### 3.3.2 Kreditprüfung und Liegenschaftsbewertung

Die traditionelle Kreditprüfung umfasst, wie in Kapitel 2.4 beschrieben, einerseits die Prüfung der Bonität (Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit), andererseits die Beurteilung der Sicherheiten. Nachfolgend wird untersucht, wie die Kreditprüfung einer Umkehrhypothek von einer klassischen Forward-Hypothek abweicht.

Die Befragten waren sich einig, dass die Kreditprüfung grundsätzlich gleich erfolgt wie bei einer klassischen Hypothek. Gemäss Ledermann (Interview UBS) wird man mit der klassischen Tragbarkeitsberechnung jedoch Probleme kriegen. Damit meint er, dass bei einer Umkehrhypothek in den meisten Fällen die Tragbarkeit nicht gegeben ist, da nur ein verkürztes Renteneinkommen besteht. Je nach Ausgestaltung der bankinternen Regelungen führt dies zu einem ETP-Geschäft (siehe Kapitel 2.4), welches die Bank im ETP-Reporting ausweisen muss. Das ist auch der Fall, wenn die Zinsen von Beginn weg auf einem Sperrkonto sichergestellt werden. Seitens SBVg bestehen keine speziellen Richtlinien für Umkehrhypotheken, weshalb die Tragbarkeit normal berechnet werden muss. Während die BLKB und TKB die abgeschlossenen Umkehrhypotheken als ETP-Geschäfte ausweisen, hat das VZ ihre bankinternen Regelungen so ausgestaltet, dass die Umkehrhypothek als normaler Kredit- oder Geschäftsfall gilt. Wenger (Interview VZ) begründet dies in der Auslegung der Richtlinien der SBVg. Durch die Sicherstellung der Zinsen zu Beginn des Vertragsverhältnisses ist die Tragbarkeit langfristig gegeben und beruht daher auf nachhaltigen Einnahmen- und Ausgabenkomponenten.

Bei der Beurteilung der Liegenschaft würden die Institutionen sehr unterschiedlich vorgehen. Für einzelne Institutionen reicht eine übliche Immobilienbewertung, wie es bei einer klassischen Hypothek verlangt wird. Andere würden den Gebäudezustand und die Lage des Grundstücks genauer prüfen. Auch bei den drei befragten Institutionen, die das Produkt bereits anbieten, wird dies so gehandhabt. Gemäss Schindler (Interview BLKB) besteht gerade bei älteren Leuten, die schon lange in der Liegenschaft wohnen, ein aufgestauter Unterhaltsbedarf. Deshalb ist es wichtig, ein spezielles Augenmerk darauf zu haben. Das VZ geht noch weiter. Sie verlangen von den Kunden ein Budget für die nächsten 10 – 15 Jahre. Darin müssen alle Ein- und Ausgaben aufgeführt werden. Ziel ist es, mit den Kunden eine Finanzplanung für die Laufzeit der Umkehrhypothek zu machen. Damit soll verhindert werden, dass das Geld nach zwei Jahren schon aufgebraucht ist und die Kunden wieder vor einem finanziellen Problem stehen. Gemäss Wenger (Interview VZ) nehme die VZ praktisch die Stellung eines

Schuldenberaters ein. Dies sei wichtig, denn es bestehe für sie ein grosses Reputationsrisiko.

Im Unterschied zu einer klassischen Forward-Hypothek, nimmt die Schuld bei einer Umkehrhypothek fortlaufend zu. Das heisst, die grösste Schuld besteht bei Ablauf der Laufzeit. Somit müsste die maximale Belehnung (LTV) grundsätzlich vom zukünftigen Wert berechnet werden. Jedoch waren sich alle Befragten einig, dass die Wertveränderung einer Liegenschaft während 15 Jahren nicht prognostiziert werden kann. Gemäss Naef (Interview Baloise Bank SoBa) kann die Altersentwertung durch ein Gebäudecheck noch abgeschätzt werden. Auch Wenger (Interview VZ) argumentiert, dass es gerade deshalb wichtig sei, dass die Immobilie in einem guten Zustand sei. Die Entwicklung des Immobilienmarkts respektive der Immobilienpreise kann jedoch nicht prognostiziert werden. Für die Befragten ist dies aber kein Problem, denn auch bei einer klassischen Hypothek, die über 10 bis 15 Jahre abgeschlossen wird, kann der zukünftige Wert nicht ermittelt werden. Aus diesem Grund wird die Liegenschaft mit maximal 66% belehnt. Strub (Interview BVK) empfiehlt, das Niederstwertprinzip anzuwenden. Dabei soll auch der Steuerwert herangezogen werden, der vielfach tiefer ist als eine Marktwertschätzung. Dadurch entsteht ein genügend grosse Puffer, um Wertschwankungen aufzufangen.

### **3.3.3 Regulatorische Richtlinien als Belehnungsgrenze**

Wie schon unter Kapitel 3.3.1 erwähnt, bestehen seitens der SBVg keine speziellen Richtlinien zu Umkehrhypotheken. Aus diesem Grund gelten auch für Umkehrhypotheken die im 2014 eingeführten Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekendarfinanzierungen. Gemäss Ausführungen in Kapitel 2.4 muss die Hypothekarschuld innert 15 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes amortisiert werden. Alle Institutionen sind sich einig, dass die 2/3-Regelung auch als maximale Belehnungshöhe für Umkehrhypotheken gilt. Denn wenn die Belehnung höher wäre, würde die Amortisationspflicht wieder bestehen.

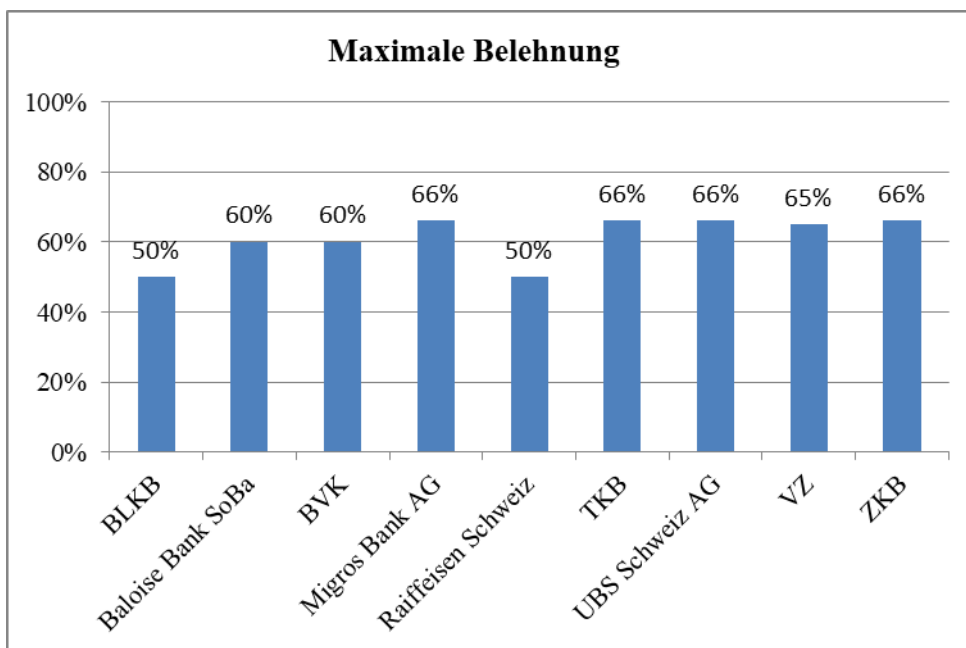


Abbildung 10: Maximale Belehnung

Auf die Frage, wie hoch eine Umkehrhypothek belehnt werden soll, wurde unterschiedlich geantwortet (siehe Abbildung oben). Fünf der neun Befragten sehen die maximale Belehnung bei 65 – 66%. Zwei Institutionen würden die Liegenschaft mit maximal 60% belehnen, zwei würden die Schuld bis maximal zur Hälfte des Belehnungswertes anwachsen lassen. Darunter ist auch die BLKB, die das Produkt bereits anbietet. Schindler (Interview BLKB) fügt jedoch hinzu, dass die Belehnung höher sein könnte, wenn die Zinsen, wie im Fallbeispiel beschrieben, vorgängig vereinnahmt und sichergestellt werden. Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) sieht bei einer 2/3-Belehnung die Gefahr, dass der Kunde bei einer Wertverminderung der Liegenschaft eine Amortisation leisten muss. Bei der VZ wird die Belehnung objektabhängig bestimmt. Je besser der Zustand der Liegenschaft ist, desto höher kann belehnt werden. Die maximale Belehnung beträgt jedoch 65%.

### 3.3.4 Gleicher Zinssatz wie für eine Festhypothek

Die Zinsen sind im Zeitablauf nicht konstant. Gerade bei längeren Verpflichtungen, kann sich der Zinssatz während der Laufzeit verändern. In der Literatur wird deshalb vielfach das Zinsrisiko mit der Umkehrhypothek in Verbindung gebracht. Wenn man sich die Anbieter von Umkehrhypotheken anschaut, sind es allesamt Institutionen, die vom Zinsgeschäft leben und auch andere Produkte anbieten, bei denen sich diese Problematik stellt. Wie schon in Abschnitt 3.3.1 erwähnt, ist Ledermann (Interview UBS) der Meinung, dass die Umkehrhypothek auch mit bestehenden Produkten

abgebildet werden kann. Nach Ledermann handelt es sich je nach Auslegung um eine normale Erhöhung. Vor allem, weil in der Schweiz bis heute kein Produkt mit einer lebenslangen Rente (Leibrente) angeboten wird, sondern nur zeitlich befristete Laufzeiten verfügbar sind. Deshalb stellt sich grundsätzlich die Frage, ob bei der Umkehrhypothek grössere Risiken als bei einer normalen Festhypothek bestehen und diese entsprechend im Zinssatz eingepreist werden müssen, oder ob für eine Umkehrhypothek der gleiche Zinssatz offeriert werden kann.

Mit der BLKB und TKB offerieren zwei der drei befragten Anbieter von Umkehrhypotheken jeweils den gleichen Zinssatz wie für eine Festhypothek über die gleiche Laufzeit. Schindler (Interview BLKB) hat jedoch erwähnt, dass das Risk Management die Möglichkeit hat, einen Zuschlag zu machen, falls das Risiko durch die Aufstockung höher wird. Auch Baloise Bank SoBa, Raiffeisen Schweiz, UBS und ZKB sind der Meinung, dass ein identischer Zinssatz möglich sein sollte. Gemäss Ledermann (Interview UBS) gibt es Argumente, die für einen höheren, jedoch auch solche, die für einen tieferen Zinssatz sprechen. Eine Erhöhung ist gerechtfertigt, weil es sich um ein sehr individuelles, massgeschneidertes Produkt mit höherem Beratungsaufwand handelt. Auf der anderen Seite spricht der Wegfall des Ausfallrisikos, weil die Zinsen schon von Beginn weg auf einem Konto sichergestellt werden, eher für einen tieferen Zinssatz. Naef (Interview Baloise Bank SoBa) ergänzt, dass eine Flexibilisierung der Umkehrhypothek im Zins berücksichtigt werden müsse. Damit meint er z.B. flexiblere Laufzeiten ohne Vorfälligkeitsentschädigung. Dies sei aufgrund der Refinanzierung für eine Versicherung einfacher zu machen als für eine Bank.

Auch gemäss Ahron (Interview Migros Bank) gibt es sowohl Argumente für einen höheren als auch für einen tieferen Zinssatz. Für einen höheren Zinssatz spricht das aufgrund des höheren Alters des Kreditnehmers höhere Verwertungsrisiko. Dem gegenüber steht die vorzeitige Sicherstellung der Zinszahlungen, was für einen tieferen Zinssatz spricht.

Die BVK würde für die Umkehrhypothek einen höheren Zinssatz einsetzen. Als Gründe werden die Refinanzierungs- und Absicherungskosten angegeben, weil bei Rentenzahlungen der maximale Kreditbetrag von Beginn weg durch die Bank mit eigenen Mitteln hinterlegt werden muss, die Zinsen jedoch nur von der aktuellen, tieferen Schuld berechnet werden. Strub (Interview BVK) ergänzt, dass die Kunden, die eine Umkehrhypothek abschliessen, vermutlich nicht die besten Ratings haben. „Ich

sehe das Risiko nicht im Produkt, sondern in den Personen, die es nachfragen“, so Strub.

Auch das VZ macht gegenüber einer Festhypothek einen zusätzlichen Risikozuschlag. Im Gegensatz zur BLKB und TKB publiziert das VZ keine Richtsätze. Im Gegenteil, jeder Kunde hat einen persönlichen Kunden-Zinssatz, weil das Risiko individuell beurteilt wird. Der Hauptgrund für einen erhöhten Zinssatz sieht Wenger (Interview VZ) im Reputationsrisiko. Dieses sei bei einer Umkehrhypothek höher als bei einer Festhypothek. Der Risikozuschlag beträgt bei der VZ bei guten Konditionen rund 0.1%.

Bezüglich der Frage, ob auch ein variabler Zins vereinbart werden kann, waren alle Befragten einer Meinung. Bei einer Umkehrhypothek mit einer festen Laufzeit muss ein fixer Zinssatz vereinbart werden, da ansonsten keine Vorausberechnung der Zinsen möglich sei. Ein variabler Zins führt gemäss Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) zu Unsicherheiten beim Kunden und der Bank. Die Lösung, für Zinsschwankungen einen Puffer zu berücksichtigen, sieht Ahron (Interview Migros Bank) nicht. Dies führe zu Kürzungen der Auszahlungsbeträge und mache das Produkt nicht mehr attraktiv. Für Muggli (Interview ZKB) würde ein variabler Zins dem Gedanken des Produkts widersprechen, denn der Kunde suche gerade diese Budgetsicherheit. Die BLKB bietet nebst Festzinshypotheken auch Libor- und Normal-Hypotheken an. Wie schon in Kapitel 3.3.1 vermerkt, muss bei der BLKB der Zins fortlaufend durch den Kreditnehmer bezahlt werden. Eine Vorausberechnung ist somit nicht nötig. Für Schindler (Interview BLKB) ist jedoch klar, dass der Zins fixiert werden muss, wenn die Zinsen wie im Fallbeispiel vorausberechnet und zu Beginn vom Erhöhungsbetrag abgezogen werden. Wenger (Interview VZ) sieht das Problem bei den Richtlinien der SBVg. Ohne einen fixen Zinssatz könnte der Zinsabzug nicht mehr vorausberechnet werden, womit die Tragbarkeit nicht mehr langfristig gegeben wäre.

### **3.3.5 Zu hohe Zinsen aufgrund IT-Einsparnissen**

Im Fallbeispiel wird der Zins für die gesamte Laufzeit von der maximalen Belehnung, d.h. von der Schuld, die erst am Ende der Laufzeit besteht, berechnet und belastet. Dies, obwohl bei Rentenzahlungen die Schuld zu Beginn noch viel kleiner ist als die maximale Belehnung. Auch bei der TKB und dem VZ wird der Zins wie im Fallbeispiel berechnet. Der Grund ist, weil aus Sicht der Bank der Kredit von Beginn weg ausbezahlt wird. Bei der TKB wird der gesamte Betrag auf ein Sperrkonto überwiesen und verpfändet. Von diesem Sperrkonto werden die Zinsen sowie die Raten bezahlt.

Beim VZ werden die Zinsen vom Kreditbetrag abgezogen und ebenfalls auf ein Sperrkonto überwiesen. Der restliche Betrag wird dem Kreditnehmer ausbezahlt. Klar ist, dass dadurch die Zinsbelastung für den Kunden, der eine Rentenzahlung bevorzugt, viel höher ausfällt, als wenn der Zins monatlich aufgrund der effektiven Schuld (ausbezahlte Renten plus akkumulierte Zinsen) berechnet wird.

Brühwiler (Interview TKB) begründet das Vorgehen der TKB mit der Komplexität für die IT. Die aktuelle Lösung konnte einfach in das bestehende Kernbankensystem integriert werden. Der Aufwand, dass der Zins jeweils von der effektiven Schuld berechnet wird, wäre viel grösser gewesen. Die Einführung des Produkts hätte so erst viel später erfolgen können. Die BLKB antwortet auf meine Frage, weshalb nicht ein Produkt entwickelt wurde, bei dem die effektiven Zinsen berechnet werden, mit einer ähnlichen Begründung. Gemäss Schindler (Interview BLKB) wollte die BLKB keinen grossen Aufwand für die Entwicklung betreiben, weil keine grosse Nachfrage erwartet wurde. Ziel der BLKB war es, so schnell wie möglich auf den Markt zu gehen, um den Kunden mitzuteilen, dass sich die BLKB für Pensionierte einsetzt. Wenger (Interview VZ) argumentiert, dass die Bank Kosten für die Eigenkapitalhinterlegung hat. Dabei wird die maximale Belehnung als Basis genommen. Könnte die Bank nicht auch von der maximalen Belehnung die Zinsen verrechnen, wäre es kein lukratives Geschäft.

Migros Bank, UBS und ZKB haben kein grosses Verständnis für eine solche Lösung. Ledermann (Interview UBS) sieht gar Schwierigkeiten, im Privatkundenbereich Akzeptanz dafür zu finden. Obwohl die Bank für die gesamte Schuld, d.h. bis zur vereinbarte Limite und somit auch für den Teil, der noch nicht benützt wurde, Eigenkapitalkosten hat, ist es seiner Meinung nach keine gängige Praxis, dem Privatkunden Zinsen für Geld, das er noch nicht erhalten hat, zu verrechnen. Ledermann (Interview UBS) fügt hinzu, dass der unbenützte Teil der Limite deutlich weniger kostet als der benützte Teil. Für Ledermann sind die unter Kapitel 3.3.4 aufgeführten Argumente für eine Erhöhung oder eine Reduktion des Zinses wichtiger. Muggli (Interview ZKB) sieht noch eine zusätzliche Komplexität. Wenn das Geld zu Beginn auf ein Sperrkonto überwiesen wird, muss der Kunde das Geld als Vermögen versteuern. BLKB, TKB und VZ bestätigen dies. Das Sperrkonto lautet auf den Kunden und muss von ihm normal besteuert werden. Dabei ist die IT-Lösung gemäss Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) gar nicht so kompliziert. Klar ist es mit Aufwand verbunden, jedoch muss die Anpassung nur einmal gemacht werden.

### 3.3.6 Leibrente

In den USA sowie in Grossbritannien bestehen Modelle, bei dem der Kreditnehmer eine lebenslange Rente erhält, die bis zum Tod des Kreditnehmers ausbezahlt wird. Die Rente wird dabei mit speziellen Sterbetafeln berechnet. Überlebt ein Kreditnehmer das vom Kreditgeber prognostizierte Alter, spricht man vom Langlebkeitsrisiko. Denn es besteht die Gefahr, dass die Schuld den Wert der Liegenschaft übersteigt (Maier, 2011, S. 42). Abbildung 11 zeigt auf, dass der Verlust des Kreditgebers fortlaufend zunimmt, sobald das prognostizierte Alter (Überschreitungspunkt) überschritten wird.

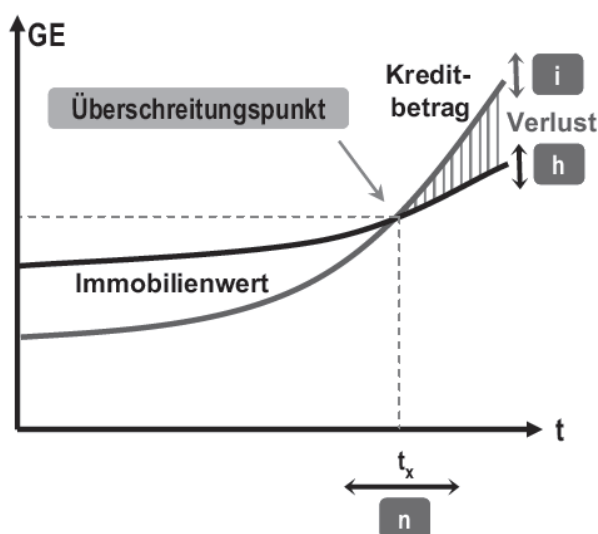


Abbildung 11: Langlebkeitsrisiko (Schneider, 2009, S. 119)

In der Schweiz wird zurzeit die Leibrente nicht angeboten. Daran wird sich vermutlich auch in Zukunft nichts ändern. Dass die Banken ein solches Produkt anbieten, ist für alle Befragten unvorstellbar. Viel mehr sehen sie eine Kooperation mit einem Versicherungspartner als Möglichkeit. Denn bei Versicherungen können solche Leibrenten abgeschlossen werden. Laut Naef (Interview Baloise Bank SoBa,), der beim Produktmanager der Basler Leben diesbezüglich nachgefragt hat, besteht jedoch zurzeit kein Markt für Leibrentenversicherungen, weil diese aktuell nicht attraktiv sind. Auch bei der VZ wurde das Thema Leibrente in der ganzen Zeit ein einziges Mal von einem Kunden angesprochen und schlussendlich aber wieder verworfen. Ahron (Interview Migros Bank) sieht zudem ein Problem bei der Belehnung. Wenn diese maximal 67% beträgt, würden bei einer lebenslangen Rente die monatlichen Zahlungen wohl zu klein ausfallen.

### **3.3.7 Maximale Laufzeit 15 Jahre**

Die drei befragten Anbieter von Umkehrhypotheken bieten unterschiedliche Laufzeiten an. Die BLKB offeriert, wie auch bei den Festhypotheken, eine maximale Laufzeit von 10 Jahren. Eine längere Laufzeit ist gemäss BLKB mit Risiko verbunden, auch für den Kunden. Ein Maximalalter des Kreditnehmers gibt es bei der BLKB nicht. Das VZ bietet die Immorente mit Laufzeiten von 10 – 15 Jahren an. Kürzere Laufzeiten sind nur in Ausnahmefällen, im Rahmen von Verlängerungen, möglich. Bei der TKB beträgt die maximale Laufzeit 15 Jahren. Jedoch besteht eine Einschränkung bezüglich des Alters des Kreditnehmers. So können die Kunden im Alter von 60 bis 69 eine 15-jährige, zwischen 70 und 75 nur noch eine 10-jährige Immorente abschliessen. Ab dem 75. Altersjahr beträgt die maximale Laufzeit nur noch 5 Jahre.

Auch bei den Befragten, welche die Umkehrhypothek nicht als Produkt anbieten, sind die Antworten unterschiedlich ausgefallen. Migros Bank und Raiffeisen Schweiz würden aktuell eine maximale Laufzeit von 15 Jahren in Betracht ziehen. Aus der Sicht von Muggli (Interview ZKB) könnte man bei einer Umkehrhypothek auch längere Laufzeiten anbieten, zum Beispiel bis zur Lebenserwartung. Jedoch muss eine solche Lösung mit dem Kunden genau besprochen werden. Für Ledermann (Interview UBS) ist in diesem Zusammenhang das Thema Anschlussfinanzierung sehr wichtig. Unabhängig von der Laufzeit muss die Frage geklärt werden, was nach Ablauf der Kreditlaufzeit passiert. Naef (Interview Baloise Bank SoBa) sieht für die Bank als Kreditgeber eine maximale Laufzeit von 10 Jahren wie bei den Festhypotheken. Die Versicherung ist aufgrund der Refinanzierung flexibler was langfristige Hypotheken anbelangt. Als Versicherung könnten für Umkehrhypotheken Laufzeiten von 20-25 Jahre geprüft werden.

### **3.3.8 Belehnungspuffer und umfassende Beratung**

Auf die Frage, was nach Ablauf der fixen Laufzeit passiert, konnte niemand eine Musterlösung präsentieren. Und das, obwohl keine Bank eine Verwertung einer Liegenschaft wünscht, weil dies mit grossen Reputationsrisiken verbunden ist. Für die UBS ist das einer der Gründe, weshalb sie bezüglich eines solchen Produkts zurückhaltend ist. Damit ist sie nicht alleine. Rund die Hälfte aller Befragten sieht dieselbe Problematik. Viele würden deshalb diese Thematik mit den Kunden frühzeitig besprechen. Damit ist gemeint, dass vor Abschluss einer Umkehrhypothek mögliche Szenarien, welche nach Fristablauf eintreten können, diskutiert werden. Das VZ als



erste Anbieterin von Umkehrhypotheken sieht folgende drei Szenarien, die nach Ablauf der Laufzeit eintreten könnten:

1. Erneuerung der Hypothek
2. Übertragung der Liegenschaft auf die Kinder
3. Verkauf an Dritte

Wenger (Interview VZ) erwähnt, dass in der Vergangenheit die Liegenschaft nur in wenigen Fällen verkauft wurde. Meistens hat sich eine andere Möglichkeit ergeben. Damit die Hypothek erneuert werden kann, ist es wichtig, dass die Belehnung noch nicht maximal ausgeschöpft ist. Aus diesem Grund belehnt die BLKB auch nicht höher als 50%. Auch berechnet die BLKB bei der Kreditprüfung die Tragbarkeit nach Fristablauf. Wenn diese bei rund 70% liegt, würde sie den Kredit gar nicht sprechen. Auch Naef (Interview Baloise Bank SoBa) sieht eine Lösung darin, dass bei der erstmaligen Gewährung einer Umkehrhypothek ein Puffer einberechnet und dadurch die maximale Belehnung noch nicht ausgeschöpft wird. Mit diesem Puffer können nach Fristablauf die Zinsen für die Hypothekarschuld für eine gewisse Zeit beglichen werden. Die Rentenzahlungen würden jedoch bei der Verlängerung eingestellt. Für Steil (Interview Raiffeisen) ist es wichtig, das Thema Kinder frühzeitig anzusprechen. Falls diese später die Liegenschaft übernehmen, könnten sie bei der Tragbarkeitsberechnung als Solidarschuldner miteingerechnet werden.

Um das Reputationsrisiko zu minimieren, werden die Kunden der BLKB, TKB und des VZ über die Folgen und Risiken einer Umkehrhypothek aufgeklärt. Gemäss Brühwiler (Interview TKB) muss dem Kunden bewusst sein, dass es sich bei der Immorente nicht um eine lebenslange Lösung handelt, sondern nur um eine temporäre. Aus diesem Grund müssen die Kunden bei der TKB und dem VZ im Vertrag eine Erklärung unterzeichnen, dass sie über die Risiken aufgeklärt worden sind und ein allfälliger Verkauf der Liegenschaft nach Ablauf der Frist in Betracht gezogen werden muss. Für Strub (Interview BVK) ist es fraglich, ob eine solche Klausel im Vertrag dem Reputationsrisiko genügend entgegenwirkt. „Denn der Moment, in dem der Eigentümer ausziehen muss, wird immer noch dramatisch sein“, so Strub.

Unabhängig, ob eine Umkehrhypothek zur Diskussion steht oder nicht, sehen sich die Banken im Allgemeinen immer mehr in der Pflicht, eine Beraterrolle zu übernehmen. Aus diesem Grund werden Kunden schon früh angefragt, wie die Gebäude-

/Immobilienstrategie und die Situation nach der Pensionierung aussehen werden. Die Kunden sollen aktiv beraten werden. Für Muggli (Interview ZKB) ist klar: „Wenn es zu einer Pfandverwertung kommen würde, hätten wir unseren Job nicht gut gemacht“.

### **3.3.9 Tod des Kreditnehmers**

Alle Befragten sind sich einig, dass das Vermögen und die Schulden in die Erbmasse des Verstorbenen fallen. Wenn das Erbe nicht ausgeschlagen wird, treten die Erben in den bestehenden Vertrag ein. Im Unterschied zu einer normalen Hypothek, stellt sich bei einer Umkehrhypothek die Frage, was mit den Rentenzahlungen passiert.

Damit diese Frage geklärt werden kann, muss der Auszahlungsmechanismus differenziert werden. Bei den drei befragten Anbietern wird der Kreditbetrag von Beginn weg auf ein Konto des Kreditnehmers ausbezahlt. Aus Sicht der Bank verhält es sich genau gleich wie bei einer normalen Hypothek. Aus diesem Grund sehen die drei Anbieter auch keinen Regelungsbedarf für die Umkehrhypothek. Die Liegenschaft mit der Hypothek sowie das Geld auf dem Sperrkonto werden zur Erbmasse dazugerechnet. Der Hypothekarvertrag läuft mit den Erben automatisch weiter. Wollen die Erben den Vertrag vorzeitig kündigen, weil z.B. die Liegenschaft verkauft werden soll, kann die Hypothek aufgelöst werden. Dabei fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an, die den sichergestellten Zinsen auf dem Sperrkonto entsprechen. Natürlich kann die Umkehrhypothek auch bestehen bleiben und von der Käuferschaft übernommen werden.

Sollen die Rentenzahlungen und die Zinsen jedoch wiederkehrend zur Hypothekarschuld dazugerechnet werden, wodurch die Hypothek stetig ansteigt, muss im Hypothekarvertrag geregelt werden, was beim Tod des Kreditnehmers passiert. Wird die Umkehrhypothek mit einem Ehepaar abgeschlossen, ist für die Migros Bank, Raiffeisen Schweiz und UBS klar, dass der überlebende Ehepartner weiterhin die Rentenzahlungen erhalten soll. Sind beide verstorben, so müsse gemäss Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) geregelt sein, dass die monatliche Rente eingestellt wird und fortan nur noch die Zinsen belastet werden. Für Strub (Interview BVK) wird hier spürbar, dass es sich bei der Umkehrhypothek um ein kompliziertes Produkt handelt und in den Verträgen viele Punkte geregelt werden müssen. In dieser Hinsicht scheint das Modell, bei dem der Kreditbetrag von Beginn weg auf ein Sperrkonto überwiesen wird, einfacher.

### **3.3.10 Die Umkehrhypothek als Marketinginstrument**

In den Interviews wurde bei den Befragten nachgefragt, weshalb erst wenige Anbieter ein solches Produkt anbieten. Der meistgenannte Grund war eine zu geringe Nachfrage respektive ein zu geringes Potential. Bei den meisten basiert dieses Erkenntnis auf internen Abklärungen mit Kundenberatern oder ersten Erfahrungen mit bereits lancierten Produkten. So auch bei der BLKB. Gemäss Schindler (Interview BLKB) ist die Nachfrage nach diesem spezifischen Produkt seit der Einführung vor vier Jahren praktisch inexistent. Auch die Marktforschung, welche die ZKB durchgeführt hat, kam zum Ergebnis, dass für ältere Leute kein dringender Bedarf an zusätzlichen finanziellen Mitteln besteht. Für Muggli (Interview ZKB) ist klar, dass dieses Thema in den Medien schlimmer dargestellt wurde, als es tatsächlich ist. Vermutlich war dieser Medienhype auch für vereinzelte Institutionen ein Grund, weshalb die Umkehrhypothek eingeführt wurde. Dies bestätigt auch die BLKB und die TKB. Die Befragten beider Banken haben mitgeteilt, dass ihre Produkte, die Rentenhypothek bei der BLKB und die Immo-Rente bei der TKB, in erster Linie als Marketinginstrument und Imageprodukt dienen. Für beiden Institutionen war klar, dass die Nachfrage gering sein wird und deshalb die Ausgaben für die Entwicklung und Lancierung des Produkts nicht mit den zu erwartenden Erträgen gedeckt werden könne. Die ZKB hat sich deshalb für einen anderen Weg entschieden und gibt treuen Kunden ein Versprechen ab, dass ihre Hypothek auch mit geringerem Einkommen nach der Pensionierung zur Verfügung steht (siehe auch Abschnitt 3.3.1). Muggli (Interview ZKB) ist der Meinung, dass mit diesem Versprechen der kommunikative Nutzen mindestens so gross ist. Naef (Interview Baloise Bank SoBa) hat das gute Rentensystem und das starke Vererbungsmotiv als Gründe für die geringe Nachfrage angegeben. Auch das Steuersystem biete, so Schindler (Interview BLKB), aktuell keinen Anreiz, die Hypothek zu amortisieren. Aus diesem Grund sei das Potential gar nicht so gross.

Fünf der neuen Befragten begründen das Angebotshemmnis unter anderem auch mit den Richtlinien der SBVg respektive den bankinternen Regelungen, die im Rahmen der Selbstregulierung erlassen werden. So sind viele Banken verpflichtet, die Umkehrhypothek als ETP-Geschäft auszuweisen, weil die Tragbarkeit nicht gegeben ist (siehe auch Kapitel 3.3.2). Auch die BLKB und TKB müssen solche Geschäfte im ETP-Reporting aufführen, auch wenn die Zinsen von Beginn weg auf dem Sperrkonto sichergestellt werden. Nur die VZ hat ihre bankinternen Regeln so ausgestaltet, dass die Immorente als normaler Kredit- oder Geschäftsfall gilt. Doch für die BLKB und die

TKB ist klar, dass es sich bei der Umkehrhypothek nicht um ein Massenprodukt handelt. Deshalb wird die ETP-Quote durch dieses Produkt nicht massiv ansteigen, zumal die Tragbarkeit schon vor Abschluss der Umkehrhypothek nicht erfüllt hätte sein können. Für Steil (Interview Raiffeisen Schweiz) wäre es nötig, die regulatorischen Vorschriften für ein solches Produkt zu mindern, damit mehr Spielraum bestehen würde.

Nebst Risikoüberlegungen (Verwertungs- und Reputationsrisiken), die mit einer umfassenden Beratung und einem Belehnungspuffer abgeschwächt werden können, wurde auch die Komplexität als eine grosse Hürde angesehen. Dies musste auch Brühwiler (Interview TKB) feststellen. In vielen Gesprächen mit Produktmanagern anderer Banken wurde die Komplexität als einer der Gründe angegeben, weshalb das Produkt wieder verworfen wurde. Auch die BVK ist dieser Ansicht. Strub (Interview BKV) sieht deshalb die Umkehrhypothek als ein Produkt für Versicherungen und Banken. Naef (Interview Baloise Bank SoBa), der als Produktmanager für die Baloise Bank SoBa sowie die Basler Versicherung tätig ist, wird noch konkreter. Er ist der Meinung, dass das Produkt Umkehrhypothek für Versicherungen spannender ist als für Banken.

## 4. Kalkulation einer Umkehrhypothek für die Schweiz

In diesem Kapitel wird eine Kalkulation einer Umkehrhypothek durchgeführt. Dafür wird zuerst das Produkt mit seinen Elementen vorgestellt. Das Produkt ist ein Resultat aus den Erkenntnissen, die in Kapitel 3 gesammelt wurden, und umfasst Lösungsansätze, wie gewisse Herausforderungen überwunden oder Risiken minimiert werden können. Auch die Zinsbelastung bei Rentenzahlungen soll in der Kalkulation fairer gestaltet werden. Es handelt es sich um ein optimiertes Produkt, das für den Schweizer Markt verwendet werden kann.

### 4.1 Elemente der Umkehrhypothek

#### Maximale Belehnung

Wie unter Kapitel **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** erwähnt, liegt die maximale Belehnung aufgrund der Richtlinien der SBVg bei zwei Drittel respektive 66.6% des Belehnungswertes. Damit das Verwertungsrisiko minimiert werden kann, ist es sinnvoll, bei der erstmaligen Gewährung einer Umkehrhypothek nicht bis zum Maximum zu belehnen. Vielmehr soll ein Puffer berücksichtigt werden, mit dem nach Ablauf der Frist die Hypothek nochmals für ca. 5 Jahre verlängert und die Zinsen bezahlt werden können. Die Rentenzahlungen werden bei der Verlängerung jedoch eingestellt. Dieser Puffer bringt den Vorteil, dass die Liegenschaft ohne Zeitdruck verkauft werden kann.

Bezüglich Immobilienwertschwankungen waren sich die Befragten einig, dass diese nicht für eine Zeitdauer von 10 bis 15 Jahre prognostiziert werden könne. Doch auch bei einer normalen Festhypothek von dieser Zeitdauer besteht dieses Problem, weshalb kein spezieller Handlungsbedarf besteht. Auch sind keine weiteren Verschärfungen der SBVg bezüglich der Amortisationshöhe zu erwarten.

Folglich wird in der Kalkulation eine maximale Belehnung von 60% angenommen. Mit der Differenz von 6.6% bis zur maximal möglichen Belehnung gemäss Richtlinien SBVg könnte die Hypothek nach Fristablauf nochmals für 3-5 Jahre verlängert werden, sofern der Belehnungswert sich bis dahin nicht verändert hat.

Trotz dieses Puffers ist es wichtig, schon vor der erstmaligen Unterzeichnung einer Umkehrhypothek mit dem Kreditnehmer zu besprechen, was mit der Liegenschaft nach Fristablauf passiert und was für Szenarien eintreten könnten. Allenfalls können die Erben in diese Gespräche miteinbezogen werden. Eine Klausel im Vertrag, in dem der

Kreditnehmer über die Risiken der Umkehrhypothek aufgeklärt wurde und er sich bewusst ist, dass die Liegenschaft nach Ablauf der Vertragslaufzeit allenfalls verkauft werden muss, scheint sinnvoll.

Ebenfalls ist der Verfasser dieser Arbeit der Ansicht, dass die Ermittlung des Belehnungswertes sorgfältig erfolgen muss. Vor allem der Zustand des Gebäudes soll mit einem Gebäudecheck genau untersucht werden.

### **Laufzeit**

Die bestehenden Produkte sind mit einer Laufzeit von 10 – 15 Jahren verfügbar. Auch die Mehrheit der anderen Befragten sieht eine maximale Laufzeit von 15 Jahren.

Gemäss BFS liegt aktuell die durchschnittliche Lebenserwartung im Alter von 65 bei Männern 19.7 Jahre und bei Frauen 22.5 Jahre (BFS, 2018b). Bei einer Laufzeit von 15 Jahren und einer möglichen Verlängerung dank des Puffers von bis zu 5 Jahren, kann der Vertrag so lange vereinbart werden, dass in vielen Fällen eine Lösung auf natürlichem Wege gefunden werden kann. Dies kann zum Beispiel auch ein Umzug in eine altersgerechte Wohnung sein.

Bei der Kalkulation wird somit eine Laufzeit von 15 Jahren angenommen.

### **Auszahlungsvariante**

Für die Kalkulation wird die monatliche Rentenzahlung für die ganze Laufzeit gewählt. Natürlich besteht auch die Möglichkeit einer Einmalzahlung oder einer Kombination aus beidem. Eine weitere Form wäre die Kreditlimite. Diese ist mit einer Hypolimite, wie sie vereinzelt bei Banken schon verfügbar ist, zu vergleichen.

Die Leibrente scheint in der Schweiz nicht gewünscht zu sein. Auch der Autor ist der Ansicht, dass die Leibrente einfacher in Kombination mit einem Versicherungsprodukt abgebildet werden kann.

### **Zinssatz**

Drei der neun Befragten würden im Vergleich zu einer Festhypothek mit gleicher Laufzeit einen höheren Zinssatz für eine Umkehrhypothek einsetzen. Sechs würden den selben Zinssatz verwenden. Zu diesen sechs gehören mit der BLBK und TKB auch zwei Institutionen, die das Produkt schon anbieten. Bei beiden Anbietern wird jedoch der Kreditbetrag einmalig ausbezahlt. Im Kalkulationsbeispiel werden jedoch monatlich

Rentenzahlungen ausbezahlt, was dazu führt, dass die Hypothekarschuld immer mehr anwächst.

Für unwiderrufliche Kredite muss die Bank eigene Mittel hinterlegen, was für sie mit Kosten verbunden ist. Für die Höhe der Eigenmittel hinterlegung ist die maximale Belehnung massgebend. Da zu Beginn der Umkehrhypothek die Kreditschuld noch tief ist und erst mit der Dauer anwächst, ist der im Zinssatz berücksichtigte Anteil für die Eigenkapitalkosten am Anfang zu klein. Aus diesem Grund macht es aus Sicht des Verfassers Sinn, einen Zuschlag zum Zinssatz einer Festhypothek zu machen. Da die Kosten für die Eigenmittel hinterlegung von Bank zu Bank variieren, kann an dieser Stelle kein allgemein gültiger Zuschlag empfohlen werden. Der Einfachheit halber wird ein Zuschlag von 15 Basispunkten berücksichtigt. Das Ziel der Kalkulation, nämlich den finanziellen Unterschied zwischen der bisherigen Praxis der Anbieter und einer aus Sicht des Verfassers fairen Zinsberechnung darzustellen, kann dennoch erreicht werden.

Als Basiszinssatz wird in der Kalkulation ein publizierter Zinssatz für eine 15-jährige Festhypothek verwendet. Der Richtwert der ZKB für eine Festhypothek mit einer Laufzeit von 15 Jahren beträgt 1.44% (ZKB, 2019). In der Kalkulation wird somit ein Zinssatz von 1.5% angenommen. Somit ergeben sich folgende Zinssätze:

Zinssatz bei Einmalauszahlung		1.50%
Zuschlag bei Rentenauszahlung	+	<u>0.15%</u>
Zinssatz bei Rentenauszahlung		1.65%

### **Fallbeispiel als Berechnungsgrundlage**

Für die Kalkulation wird das Fallbeispiel, welches in den Interviews vorgestellt wurde, verwendet. Aus diesem Grund wird es hier nochmals aufgeführt:

*Ein Ehepaar besitzt eine Liegenschaft mit einem Verkehrswert von CHF 1.0 Mio., die aktuelle Belehnung beträgt CHF 200'000. Beide Ehepartner sind 65 Jahre alt und gesund. Sie möchten weiterhin in ihren eigenen vier Wänden wohnen. Allerdings erlaubt das Renteneinkommen finanziell keine grossen Sprünge. Damit das Ehepaar den wohlverdienten Ruhestand in vollen Zügen geniessen kann, vereinbaren sie mit der Bank eine Umkehrhypothek. In diesem Fall wird die Belehnung um CHF 400'000 auf insgesamt CHF 600'000 (LTV 60%) aufgestockt. Vereinbart wurden eine Laufzeit von 15 Jahren und ein Zinssatz von 1,5 Prozent. Der Zins wird für die gesamte Belehnung, d.h. von CHF 600'000 als Vorschuss bei Abschluss des Vertrags auf ein Konto*

verbucht. Die Zinsen für die 15-jährige Hypothek betragen insgesamt CHF 135'000. Die restlichen CHF 265'000 erhält das Ehepaar ratenweise pro Monat ausbezahlt. Das ergibt eine monatliche Ratenzahlung von rund CHF 1'470.

Die monatliche Rente im Fallbeispiel – analog wird auch beim VZ und bei der TKB die Rente berechnet – beträgt CHF 1'472.22.

## 4.2 Berechnung der monatlichen Rente

### 1. Schritt: Zinsen für die bestehende Schuld berechnen und abziehen

Im Fallbeispiel besteht bereits eine Schuld von CHF 200'000. Die Zinsen dafür, welche ebenfalls gestundet respektive zur Schuld addiert werden, müssen zuerst berechnet und vom aufgestockten Kreditbetrag in Abzug gebracht werden. Die Berechnung lautet wie folgt:

$$K_n = K_o \times q^n$$

$$K_n = 200'000 \times 1.0165^{15}$$

$$K_n = 255'647.02$$

Die Zinsen und Zinseszinsen für die bestehende Schuld von CHF 200'000 betragen insgesamt CHF 55'647.02. Somit bleiben CHF 344'352.98 übrig.

### 2. Schritt: Zinssatz für unterjährige Verzinsung berechnen

Da die Rente monatlich ausbezahlt wird, muss auch der Zins monatlich berechnet und belastet werden. Aus diesem Grund muss der Zinssatz von 1.65% für die unterjährige Verzinsung berechnet werden, d.h. der effektive Zinssatz von 1.65% wird in einen konformen Zinssatz umgerechnet. Bei monatlichen Renten beträgt die Anzahl unterjährigen Verzinsungen  $m = 12$ :

$$p_{Kon} = \left( \sqrt[m]{q_{eff}} - 1 \right) \times 100$$

$$p_{Kon} = \left( \sqrt[12]{1.0165} - 1 \right) \times 100$$

$$p_{Kon} = 0.136\%$$

Für die Berechnung der monatlichen Rente kann nun der Zinssatz für unterjährige Verzinsung von 0.136% verwendet werden.



### 3. Schritt: Berechnung der monatlichen Rente

Zum Schluss wird die monatliche Rente berechnet. Die Rente soll jeweils zu Beginn des Monats ausbezahlt werden, weshalb die Formel für den vorschüssigen Rentenendwert nach  $r$  umgestellt wird. Dabei beträgt  $n$  die Anzahl Monate (15 Jahre  $\times$  12 Monate = 180 Monate). Das ergibt folgende Formel für die Berechnung der monatlichen Rente:

$$r = \frac{R_n \times (q - 1)}{q(q^n - 1)}$$

$$r = \frac{344'352.98 \times (1.00136 - 1)}{1.00136 (1.00136^{180} - 1)}$$

$$r = 1'689.75$$

Die monatliche Rente beträgt CHF 1'689.75. Im Vergleich zum Fallbespiel ist die Rente um CHF 217.52 höher. Die Differenz vereinnahmt der Kreditgeber und kann als eine versteckte Zinserhöhung angeschaut werden. Diese Mehrkosten zulasten des Kunden entstehen, weil der Kreditgeber den Prozess einfach halten und keine grossen Anpassungen im Kernbankensystem machen will. Als Begründung nennen die Anbieter, dass bei ihrem Modell der Kreditbetrag von Beginn weg ausbezahlt wird. Doch was ist, wenn der Kunde das gar nicht will. Diese Kosteneinsparungen der Kreditgeber muss der Kunde durch überhöhte Zinsen bezahlen.

Damit der Zinssatz ausgerechnet werden kann, der ein Kunde beim VZ oder der TKB bezahlt, wenn er eine monatliche Rente möchte, müsste die vorschüssige Rentenendwertformel nach  $q$  umgestellt werden. Dies ist jedoch algebraisch nicht möglich. Der Zins muss mittels eines Näherungsverfahrens ermittelt werden. Bei einem konformen Zinssatz von 0.28% erhält man eine monatliche Rente von 1'473.92. Wandelt man den konformen Zinssatz nun in den effektiven Zinssatz (= Jahreszinssatz) um, erhält man einen Zinssatz von rund 3.4%.

## 5. Schlussbetrachtung

### 5.1 Fazit

Die Umkehrhypothek ist bei den Finanzinstituten bekannt. Obwohl erst wenige Anbieter ein standardisiertes Produkt anbieten, wurde die Umkehrhypothek in den letzten Jahren bei vielen Finanzinstituten geprüft, detaillierte Abklärungen getroffen oder gar ein solches Produkt lanciert. Nicht zuletzt auch, weil das Thema in den Medien immer wieder aufgenommen wird. Gerade in Zeiten der Tiefzinsphase, wo die Vorschriften des Regulators und allfällige Verschärfungen der Richtlinien oft diskutiert werden, bietet es sich für Medien an, auch die Situation von Pensionierten unter die Lupe zu nehmen. Denn durch den Eintritt in die Pension kann es vorkommen, dass die Tragbarkeit nicht mehr gegeben ist. Was die Medien schlimm darstellen, scheint für die Banken gar kein grosses Thema zu sein. Um den Leuten die Angst zu nehmen, haben sich einzelne Banken bewusst dazu entschieden, ein Zeichen zu setzen und zu signalisieren, dass ältere Leute bei den Kreditgebern immer noch willkommen sind. Ein dafür geeignetes Mittel scheint ein standardisiertes Produkt einer Umkehrhypothek zu sein. Denn schlussendlich geht es bei der Umkehrhypothek genau darum, älteren Leuten mit einem reduzierten Renteneinkommen eine Hypothekarerhöhung zu ermöglichen. Doch auch wenn kein spezielles Produkt dafür besteht, bieten einige Institutionen die Möglichkeit an, die Hypothek auch ohne gegebene Tragbarkeit zu erhöhen. Eine Kündigung ziehen die Kreditgeber nicht in Betracht. Zu gross wäre der Imageschaden. Am Schluss muss jede Institution selber entscheiden, ob sie älteren Leuten, bei denen die Tragbarkeit nicht gegeben ist, eine Hypothek(-erhöhung) gewährt, ein standardisiertes Produkt einführt oder solche Geschäfte grundsätzlich ablehnt. Eine Lancierung einer Umkehrhypothek ist mit Kosten verbunden, die mit grosser Wahrscheinlichkeit nicht durch die zu erwartenden Erträgen gedeckt werden können. Die BLKB und TKB waren sich dessen bewusst und haben die Umkehrhypothek als Marketinginstrument und Imageprodukt eingeführt.

Das Reputationsrisiko ist auch einer der Gründe, weshalb sich einige Institutionen gegen die Einführung der Umkehrhypothek aussprechen. Ein möglicher Lösungsansatz, das Problem der Anschlussfinanzierung zu verhindern, bietet die Berücksichtigung eines Puffers bei der Festlegung der Belehnungsgrenze. Mit diesem können nach Fristablauf die Zinsen für weitere 3-5 Jahre bezahlt respektive zur Schuld dazugerechnet werden. Die Rentenzahlungen werden jedoch nicht mehr ausbezahlt. Diese

Verlängerung ermöglicht den Eigentümern, eine Nachfolgelösung ohne Zeitdruck zu suchen. Damit es gar nicht so weit kommt, empfehlen alle Befragten, schon vor Abschluss einer Umkehrhypothek dieses Thema anzusprechen und mögliche Szenarien, wie die Übertragung auf die Kinder oder einen Verkauf, anzudenken. Die Kreditnehmer sollen dann auch im Hypothekarvertrag auf die Risiken, unter anderem dass die Liegenschaft nach der Vertragslaufzeit verkauft werden muss, hingewiesen werden.

Eine weitere Hürde für die Anbieter sind die regulatorischen Vorschriften der FINMA. Die Richtlinien der SBVg, welche die FINMA anerkannt hat, beinhalten keine speziellen Vorschriften zu Umkehrhypotheken. Je nachdem, wie die bankinternen Regelungen ausgestaltet sind, müssen die Banken die Umkehrhypotheken als ETP-Geschäfte ausweisen und im Reporting aufnehmen. Die Entscheidung, ob die Weisungen für die Umkehrhypothek angepasst werden, muss jede Bank für sich entscheiden. Schlussendlich stellt sich die Frage, wie gross die Nachfrage ist und ob dies zu einer Erhöhung der ETP-Quote führt.

Die Umkehrhypothek ist ein komplexes Produkt, bei dem einige Punkte neu definiert und in den Hypothekarverträgen geregelt werden müssen. So muss unter anderem definiert werden, was beim Tod des Kreditnehmers mit den Rentenzahlungen passiert. Auch muss sich der Kreditgeber überlegen, ob für eine Umkehrhypothek eine spezielle Bewertung nötig ist, bei der das Gebäude genauer untersucht werden muss, damit die Altersentwertung während der Laufzeit abgeschätzt werden kann. Diese Komplexität führt dazu, dass Institutionen, bei denen das Hypothekargeschäft kein Kerngeschäft ist – dies können Pensionskassen oder Versicherungen sein – die Finger von Umkehrhypotheken lassen. Doch für Versicherungen könnte die Umkehrhypothek durchaus spannend sein. Einerseits kann die Hypothek mit anderen Versicherungsprodukten kombiniert werden, andererseits kann eine Versicherung aufgrund der Refinanzierung lukrative Zinsen für langfristige Kredite anbieten.

Komplexität, regulatorische Vorschriften, hohes Verwertungs- und Reputationsrisiko und vor allem das aus Sicht der Anbieter zu geringe Potential lassen die Umkehrhypothek vermutlich auch in Zukunft ein Nischenprodukt sein, das von Institutionen eher als Marketinginstrument genutzt wird.

## 5.2 Diskussion

Die vorliegende Arbeit hat die Umkehrhypothek beschrieben und von anderen Immobilienverzehrprodukten abgegrenzt. Durch die Experteninterviews konnten die verschiedenen Hürden und Herausforderungen der Anbieter aufgezeigt werden. Gewisse Risiken, die in der Literatur vielfach erwähnt werden, scheinen in der Schweiz kein Thema zu sein. Grund dafür ist die in der Schweiz einfache Ausgestaltung des Produkts. So wird zum Beispiel die Umkehrhypothek mit einer lebenslangen Rente (Leibrente) bei den Schweizer Institutionen nicht angeboten, respektive nur in Kombination mit einem Versicherungsprodukt. Auch konnten für gewisse Risiken und Herausforderungen Lösungsansätze erarbeitet werden. Mit der Kalkulation der Umkehrhypothek wurde zudem aufgezeigt, inwiefern das Produkt optimiert und dadurch für den Kunden lukrativer gemacht werden kann. Insgesamt konnten die Fragestellungen beantwortet und das Ziel erreicht werden.

Während den Experteninterviews konnte festgestellt werden, dass sich alle befragten Institutionen mit dem Thema Umkehrhypothek auseinandergesetzt und sich schon für oder gegen eine Einführung ausgesprochen haben. Bei der Themenauswahl ging der Verfasser der Arbeit davon aus, dass die Institutionen im Entscheidungsprozess noch nicht so weit sind. Inwieweit diese Arbeit eine Hilfestellung bietet und zu einer weiteren Prüfung einer allfälligen Produktlancierung motiviert, ist schwierig zu sagen. Doch weil es sich bei den aktuellen Anbietern hauptsächlich um kleinere Institutionen handelt, kann die Arbeit gerade auch für Kreditgeber mit kleineren Hypothekarvolumen eine Hilfe sein.

Die regulatorischen Vorschriften spielen bei den Überlegungen der Banken eine wichtige Rolle. Das VZ hat ihre bankinternen Regelungen so gestaltet, dass Umkehrhypotheken nicht als ETP-Geschäft eingestuft werden müssen. Andere Banken, unter anderem auch die TKB, welche das Produkt erst gerade eingeführt haben, wollten die bankinternen Weisungen bewusst nicht anpassen. Was für Auswirkungen eine Änderung dieser Weisungen mit sich bringt und inwiefern solche Anpassungen überhaupt möglich sind, wurde in dieser Arbeit nicht geprüft.

Die Kalkulation der Umkehrhypothek sowie die Festlegung des Zinssatzes wurden sehr einfach gehalten. Das Ziel der Kalkulation war, die Mehrkosten, die die Kreditnehmer bezahlen müssen, weil die Banken den Aufwand für eine IT-Anpassung einsparen, aufzuzeigen. Wie umfangreich und aufwendig solche Anpassungen im

Kernbankensystem sind, wurde nicht weiter geprüft. Aus objektiver Sicht scheint die aktuelle Praxis für den Kunden nicht sehr fair. Vielleicht ist das auch einer der Gründe, weshalb das Produkt auf keine grosse Nachfrage stösst.

### **5.3 Ausblick**

Die Nachfrage wurde in dieser Arbeit nicht untersucht. Unter Kapitel 2.3 wurden einige Einflussgrössen aufgeführt, die in der Theorie ein Produkt wie die Umkehrhypothek rechtfertigen. Reichelt hat in ihrer Arbeit die Nachfrageseite untersucht und die Fragestellung, ob die Umkehrhypothek für die Schweiz geeignet ist, positiv beantwortet. Inwiefern eine tatsächliche Nachfrage besteht, müsste jedoch mit einer quantitativen Befragung geprüft werden. Nebst einer Befragung möglicher Kunden, könnte auch das Potential der Anbieter untersucht werden. So wäre es spannend, anhand von Kundendaten zu berechnen, wieviel Pensionierte über eine selbstbewohnte Liegenschaft verfügen, bei der die Belehnung so tief ist, dass sich eine Aufstockung durch eine Umkehrhypothek lohnt. Inwiefern diese beiden Untersuchungen kombiniert werden können, ist unklar. Aufgrund des Datenschutzes scheint es jedoch schwierig, an bestehende Kundendaten von Banken zu gelangen.

Weiter kann auch erforscht werden, inwiefern sich eine Abschaffung des Eigenmietwerts auf die Nachfrage auswirkt. Dafür muss geklärt werden, wie sich das Verhalten der Kreditnehmer in Bezug auf die Amortisation von Hypothekarkrediten durch die Abschaffung des Eigenmietwertes verändert und wie sich das auf die Umkehrhypothek auswirken könnte. Darüber hinaus lohnt es sich, die Veränderungen im Schweizer Rentensystem und deren Auswirkung auf die finanzielle Lage von Pensionierten genauer zu untersuchen. Auch dies könnte zu einer Nachfrageveränderung bei Umkehrhypotheken führen.

Allgemein wurde die Rolle des Staates in der Schweiz bisher noch nicht untersucht. In anderen Ländern nimmt der Staat oder staatsnahe Organisationen eine wichtige Stellung in Bezug auf Immobilienverzehrprodukte ein. So zum Beispiel in den USA durch den staatlichen Versicherungsschutz oder in Grossbritannien durch spezielle Vorschriften der Finanzaufsicht für Umkehrhypotheken. In der Schweiz bestehen diesbezüglich bis heute keine speziellen Regelungen. Wie das Beispiel in Grossbritannien zeigt, hat nur schon eine geringe Einflussnahme durch den Staat eine grosse Auswirkung auf die Nachfrage.

## Literaturverzeichnis

- Bank Sparhafen Zürich AG (2016). *Hypothek 50+*. Gefunden unter [https://www.sparhafen.ch/sites/sparhafen/files/public/files/BSZ\\_Hypothek50%2B\\_Web\\_08.2016.pdf](https://www.sparhafen.ch/sites/sparhafen/files/public/files/BSZ_Hypothek50%2B_Web_08.2016.pdf)
- Bank Zimmerberg (ohne Datum). *Die Hypothekarmodelle im Überblick*. Gefunden unter <https://bankzimmerberg.ch/bank-zimmerberg/finanzieren/wohneigentumsfinanzierung/hypothekarmodelle/uebersicht>
- Basellandschaftliche Kantonalbank BLKB (2017). *Hypothek im Alter*. Gefunden unter [https://www.blkb.ch/documents/286307/289140/Factsheet\\_Hypothek\\_im\\_Alter.pdf/62ef3e6b-1262-46ea-980c-1c1fb1703707](https://www.blkb.ch/documents/286307/289140/Factsheet_Hypothek_im_Alter.pdf/62ef3e6b-1262-46ea-980c-1c1fb1703707)
- Ben-Shlomo, J. (2015). *Reverse Mortgage - Ein integrativer Ansatz zur Erklärung der Nachfrage nach Umkehrhypotheken*. Inaugural-Dissertation. Wirtschafts- und Verhaltenswissenschaftlichen Fakultät der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.
- Bornhauser, T. (2017, 21. April). Neue Modelle für reife Immobilienbesitzer. *Luzerner Zeitung*. Gefunden unter <https://www.luzernerzeitung.ch/wirtschaft/wohneigentum-neue-modelle-fuer-reife-immobilienbesitzer-ld.85775>
- Bundesamt für Sozialversicherungen BSV. (2019a). *Die schweizerische Altersvorsorge*. Bern: Autor.
- Bundesamt für Sozialversicherungen BSV (2019b). *Finanzielle Lage und Perspektiven der AHV*. Gefunden unter <https://www.bsv.admin.ch/bsv/de/home/sozialversicherungen/ahv/finanzen-ahv.html>
- Bundesamt für Sozialversicherungen BSV (2019c). *Stabilisierung der AHV (AHV 21)*. Gefunden unter <https://www.bsv.admin.ch/bsv/de/home/sozialversicherungen/ahv/reformen-revisionen/ahv-21.html>
- Bundesamt für Statistik BFS. (2015). *Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung der Schweiz. 2010 - 2045*. Neuchâtel: Autor.
- Bundesamt für Statistik BFS (2017). *Vermögen der privaten Haushalte*. Gefunden unter <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohlfahrtsmessung/wohlfahrt/materielle-situation/vermoegen-haushalte.html>

- Bundesamt für Statistik BFS. (2018a). *Die Wohnverhältnisse der älteren Menschen in der Schweiz, 2016*. Neuchâtel: Autor.
- Bundesamt für Statistik BFS (2018b). *Lebenserwartung*. Gefunden unter <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburtentodesfaelle/lebenserwartung.assetdetail.6046314.html>
- Bundesamt für Wohnungswesen BWO. *Wohneigentumsquote*. Gefunden unter <https://www.bwo.admin.ch/bwo/de/home/Wohnungsmarkt/zahlen-und-fakten/wohneigentumsquote.html>
- Cocco, J. F. & Lopes, P. (2015). *Reverse Mortgage Design*. LSE Working Paper.
- Credit Suisse (2019). *Amortisation der Hypothek: Gründe dafür und dagegen*. Gefunden unter <https://www.credit-suisse.com/ch/de/articles/private-banking/amortisation-der-hypothek-grunde-dafur-und-dagegen-201808.html>
- Dietrich, A. (2014a, 20. Oktober). Hypotheken als attraktive Anlage für Versicherungen. In *IFZ Retail Banking Blog*. Gefunden unter <https://blog.hslu.ch/retailbanking/2014/10/20/hypotheken-als-attraktive-anlage-fuer-versicherungen/>
- Dietrich, A. (2014b, 10. November). Die Rolle von Pensionskassen im Schweizerischen Hypothekarmarkt. In *IFZ Retail Banking Blog*. Gefunden unter <https://blog.hslu.ch/retailbanking/2014/11/10/die-rolle-von-pensionskassen-im-schweizerischen-hypothekarmarkt/>
- Döring, N. & Bortz, J. (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*. Berlin: Springer.
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA. *Hypotheken für Renditeobjekte: FINMA anerkennt angepasste Selbstregulierung*. Bern: Autor.
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA. (2018). *Rundschreiben 2013/3 Prüfwesen*. Bern: Autor.
- Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV. (2015). *Die Besteuerung der Eigenmietwerte*. Bern: Autor.

- Eidgenössisches Finanzdepartement EFD (2019). *Volksabstimmung zum Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (19.05.2019)*. Gefunden unter <https://www.efd.admin.ch/efd/de/home/dokumentation/gesetzgebung/abstimmungen/staf.html>
- Equity Release Council (2018). *Rules and Guidance*. Gefunden unter <http://www.equityreleasecouncil.com/standards/rules-and-guidance/>
- Equity Release Council (2019). *Equity release market records busiest start to any year as property wealth helps meet diverse financial needs*. Gefunden unter <https://www.equityreleasecouncil.com/news/equity-release-market-records-busiest-start-to-any-year-as/>
- Ferber, M. (2018, 19. April). Pensionskassen: Ungelöstes Problem der Umverteilung. *Neue Zürcher Zeitung (NZZ)*. Gefunden unter <https://www.nzz.ch/finanzen/fonds/pensionskassen-ungeloestes-problem-der-umverteilung-ld.1378735>
- Gallarotti, E. (2017, 16. Februar). Vergabe von Hypotheken durch Versicherungen bleibt für diese ein Nebengeschäft. *Neue Zürcher Zeitung (NZZ)*. Gefunden unter <https://www.nzz.ch/wirtschaft/konkurrenz-fuer-die-banken-eine-billige-hypothek-von-der-versicherung-ld.145812>
- Imwinkelried, D. (2016, 18. November). Die Raiffeisengruppe übernimmt die Spitze. *Neue Zürcher Zeitung (NZZ)*. Gefunden unter <https://www.nzz.ch/wirtschaft/unternehmen/schweizer-hypothekargeschaeft-die-raiffeisengruppe-uebernimmt-die-spitze-ld.129093>
- Jordan, T. J. (2008). *Finanzierung von Hypotheken und die Risiken einer Kreditverknappung in der Schweiz und im Ausland*. Gefunden unter [https://www.snb.ch/de/mmr/speeches/id/ref\\_20080910\\_tjn/source/ref\\_20080910\\_tjn.de.pdf](https://www.snb.ch/de/mmr/speeches/id/ref_20080910_tjn/source/ref_20080910_tjn.de.pdf)
- Kuß, A. (2012). *Marktforschung*, 4. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Lang, G. (2008). *Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland* ZEW-Wirtschaftsanalysen, Bd. 86. Baden-Baden: Nomos (Zugl. Diplomarbeit Universität Heidelberg, 2006).



- Lehmann, A. P. (2018, 3. Dezember). Altersvorsorge neu gedacht. *Neue Zürcher Zeitung (NZZ)*. Gefunden unter <https://www.nzz.ch/meinung/altersvorsorge-neu-gedacht-ld.1441056>
- Maier, A. M. (2011). *Home Reversion und Reverse Mortgage. Ein Beitrag zur Erklärung der Nachfrage nach Immobilienverzehrprodukten in Deutschland*. Göttingen: Cuvillier (Zugl. Dissertation Universität Rostock, 2010).
- Mayring, P. (2016). *Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken*, 6. Auflage. Weinheim: Beltz.
- Meiners, N. & Glazik, M. (2013). *Immobilienverzehr als Alterssicherungsinstrument*, Bd. 4. Wien: Springer.
- Migros Bank AG (2018). *Geschäftsbericht 2017*. Gefunden unter <https://www.migrosbank.ch/de/ueber-uns/geschaeftsberichte.html>
- Mitchell, O. S. & Piggott, J. (2004). Unlocking housing equity in Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*. 2004(18), 466–505.
- Moneypark AG (2019). *Vermittler erobern den Hypothekarmarkt*, Moneypark AG. Gefunden unter <https://moneypark.ch/news-wissen/hypotheken-und-zinsen/vermittler-erobern-den-hypothekarmarkt-eine-analyse-der-wichtigsten-akteure-von-2012-bis-2018/>
- Reed, R. & Gibler, K. The Case for Reverse Mortgages in Australia: applying the USA Experience. In Pacific Rim Real Estate Society (Hrsg.), *PRRES 2003: Proceedings of the 9th Annual Conference of the Pacific Rim Real Estate Society 2003* (S. 1–13). Brisbane: Pacific Rim Real Estate Society.
- Reichelt, P. (2011). *Reverse Mortgage in der Schweiz - ein Zukunftsmodell für private Immobilieneigentümer?* Masterthesis. Universität Zürich, Zürich.
- Reifner, U. & Tiffe, A. (2007). *Innovative Finanzdienstleistungen. Studienfinanzierung, genossenschaftliches Wohnen, Altersvorsorge, umgekehrter Hypothekenkredit*. Baden-Baden: Nomos.
- Schneider, M. (2009). *Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages. Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgage*

(HECM)-Modells. Wiesbaden: Springer (Zugl.: Dissertation Universität Duisburg-Essen, 2008).

Schneider, M. (2017). Reverse Mortgage Revisited - Ist das Umkehrdarlehen ein zu innovatives Produkt für den deutschen Markt? In S. Kirmße & S. Schüller (Hrsg.), *Aktuelle Entwicklungslinien in der Finanzwirtschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Bernd Rolfes* (Bd. 5, S. 759–780). Frankfurt am Main: Fritz Knapp Verlag.

Schweizer Nationalbank SNB (2018a). *Ergänzende Daten zur Bankenstatistik. Hypothekarforderungen*. Gefunden unter [https://data.snb.ch/de/warehouse/BSTA#!/cube/BSTA@SNB.JAHR\\_U.BIL.AKT.HYP?fromDate=2017&toDate=2017&dimSel=KONSOLIDIERUNGSSTUFE\(U\),INLANDAUSLAND\(T,I\),WAEHRUNG\(T\),FAELLIGKEIT\(T\),BANKENGRUPPE\(A30,G10,G15,G20,G25\)](https://data.snb.ch/de/warehouse/BSTA#!/cube/BSTA@SNB.JAHR_U.BIL.AKT.HYP?fromDate=2017&toDate=2017&dimSel=KONSOLIDIERUNGSSTUFE(U),INLANDAUSLAND(T,I),WAEHRUNG(T),FAELLIGKEIT(T),BANKENGRUPPE(A30,G10,G15,G20,G25))

Schweizer Nationalbank SNB. (2018b). *Finanzierungsrechnung der Schweiz 2017*. Zürich: Autor.

Schweizerische Bankiervereinigung SBVg. (2014a). *Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen*. Basel: Autor.

Schweizerische Bankiervereinigung SBVg. (2014b). *Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite*. Basel: Autor.

Sekretariat der Kommissionen für Wirtschaft und Abgaben WAK-S (2019). *Vernehmlassung WAK 17.400*. Gefunden unter <https://www.parlament.ch/de/organe/kommissionen/sachbereichskommissionen/kommissionen-wak/berichte-vernehmlassungen-wak/vernehmlassung-wak-17-400>

Stutz, H., Bauer, T. & Schmutz, S. (2006). *Erben in der Schweiz. Zusammenfassung zum Forschungsprojekt Nr. 4045-059627*. Bern: Büro für Arbeits- und Sozialpolitische Studien.

Thurgauer Kantonalbank TKB (ohne Datum). *Immorente*. Gefunden unter <https://www.tkb.ch/private/hypotheken/immorente>

Trading Economics (ohne Datum). *Vereinigte Staaten von Amerika - Wohneigentumsquote*. Gefunden unter <https://de.tradingeconomics.com/united-states/home-ownership-rate>

- U.S. Department of Housing and Urban Development HUD (ohne Datum). *How the HECM Program Works*. Gefunden unter [https://www.hud.gov/program\\_offices/housing/sfh/hecm/hecmabout](https://www.hud.gov/program_offices/housing/sfh/hecm/hecmabout)
- Voss, R. (2016). *Wissenschaftliches Arbeiten ... leicht verständlich*, 4. Auflage. Stuttgart: UTB Verlag.
- VZ VermögensZentrum VZ (ohne Datum). *Immo-Rente: Was ist das?* Gefunden unter <https://www.vermoegenszentrum.ch/ratgeber/wissensbeitraege/privatkunden/hypothek-aufnehmen/immo-rente-was-ist-das.html>
- Willig, F. (2018). *Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument in Deutschland*. Bachelorarbeit. Hochschule für öffentliche Verwaltung und Finanzen, Ludwigsburg.
- Zürcher Kantonalbank ZKB (2018). *Geschäftsbericht 2017*. Gefunden unter <https://www.zkb.ch/media/pub/coporate/jahresbericht/geschaeftsbericht-2017.pdf>
- Zürcher Kantonalbank ZKB (2019). *Aktuelle Zinssätze für unsere Hypotheken*. Gefunden unter <https://www.zkb.ch/de/pr/pk/finanzieren-eigenheim/alles-rund-um-ih-eigenheim/aktuelle-zinssaetze-zkb-hypotheken.html>

## Anhang 1: Fragebogen für die Interviews zum Thema Umkehrhypothek

Ort, Zeit: \_\_\_\_\_

Institution: \_\_\_\_\_

Befragter: \_\_\_\_\_

Die Befragung wird als problemzentriertes Interview (offene, halbstrukturierte Befragung) geführt.

### Leitfadenfragen:

1. Bietet Ihre Institution Umkehrhypotheken an?
  - Wenn ja, wie funktioniert Ihr Umkehrhypothekenmodell?
  - Wenn nein, haben Sie sich schon Gedanken gemacht, ein solches Produkt einzuführen?
  
2. Sehen oder spüren Sie ein Bedürfnis für eine Umkehrhypothek? Wenn ja, welche Zielgruppe ist Ihrer Meinung nach interessiert an Umkehrhypotheken?
  
3. Nur wenige Institutionen bieten aktuell die Umkehrhypothek an. Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe dafür?
  - Gibt es Massnahmen dagegen?

### Fallbeispiel:

Ein Ehepaar besitzt eine Liegenschaft mit einem Verkehrswert von CHF 1.0 Mio., die aktuelle Belehnung beträgt CHF 200'000. Beide Ehepartner sind 65 Jahre alt und gesund. Sie möchten weiterhin in ihren eigenen vier Wänden wohnen. Allerdings erlaubt das Renteneinkommen finanziell keine grossen Sprünge. Damit das Ehepaar den wohlverdienten Ruhestand in vollen Zügen geniessen kann, vereinbaren sie mit der Bank eine Umkehrhypothek. In diesem Fall wird die Belehnung um CHF 400'000 auf insgesamt CHF 600'000 (LTV 60%) aufgestockt. Vereinbart wurden eine Laufzeit von 15 Jahren und ein Zinssatz von 1,5 Prozent. Der Zins wird für die gesamte Belehnung, d.h. von CHF 600'000 als Vorschuss bei Abschluss des Vertrags auf ein Konto verbucht. Die Zinsen für die 15-jährige Hypothek betragen insgesamt CHF 135'000. Die restlichen CHF 265'000 erhält das Ehepaar ratenweise pro Monat ausbezahlt. Das ergibt eine monatliche Ratenzahlung von rund CHF 1'470.

4. Welche speziellen Punkte müssten bei der Kreditprüfung anders als bei klassischen Hypotheken oder Forward-Krediten geprüft oder beurteilt werden?
5. Wie hoch kann Ihrer Meinung nach eine Umkehrhypothek maximal belehnt werden und weshalb? Gibt es zusätzliche Puffer für Wertverminderungen während dieser Zeitspanne oder wird die 1. Hypothekenregel (2/3 Belehnung) aufrechterhalten oder sogar eine höhere Belehnung angestrebt?
6. Als Grundlage für die Festlegung der maximalen Hypothek ist die Schätzung des zukünftigen Liegenschaftswerts (im Fallbeispiel in 15 Jahren) erforderlich. Kann die Altersentwertung der Liegenschaft und die Immobilienpreisentwicklung für einen solch langen Zeithorizont berechnet werden? Wenn ja, wie?
7. Welche maximale Laufzeit (z.B. Maximalalter des Kreditnehmers oder Laufzeit Hypothek) ist für Sie denkbar? Warum?
8. Was passiert nach Ablauf der fixen Laufzeit, d.h. nach 15 Jahren?

Angenommen die Hypothek läuft weiter, jedoch kann der Kreditnehmer die Zinsen nicht mehr bezahlen. Kommt es dann zu einer Pfandverwertung?

  - Wie kann dies verhindert werden?
9. Was passiert beim Tod des Kreditnehmers während der fixen Laufzeit? Können die Erben den Vertrag kündigen?
10. In anderen Ländern, z.B. Grossbritannien, werden auch sogenannte Lifetime Mortgage (Leibrenten) angeboten. Dabei erhalten die Kreditnehmer eine lebenslange Rente. Die monatlichen Ratenzahlungen werden von den Kreditgebern durch spezielle Sterbetafeln, wie man Sie ähnlich auch für die Berechnung von Lebensversicherungen verwendet, berechnet. Lebt der Kreditnehmer länger als angenommen, trägt der Kreditgeber das sogenannte Langlebigkeitsrisiko. Können Sie sich dieses Modell auch für Ihre Institution vorstellen? Weshalb?
11. Sehen Sie bei Leibrenten auch noch andere Probleme (z.B. die Moral Hazard-Problematik, Interessenskonflikte bei Verwertung etc.)?

12. Können Ihrer Meinung nach für eine Umkehrhypothek die gleich tiefen Zinssätze wie für Festhypotheken offeriert werden? Wenn nein, welche Zuschlagsarten (z.B. für Absicherung etc.) wären zu berücksichtigen?
  
13. Wäre es möglich, einen variablen Zins zu vereinbaren?
  
14. Wagen wir noch einen Blick in die Glaskugel. Können Sie sich vorstellen, dass die Regulierungen der SBVg resp. FINMA sich noch verschärfen? Wenn ja, inwiefern? Wie würde sich dies auf das Produkt Umkehrhypothek auswirken?

## Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema „Umkehrhypothek in der Schweiz – Herausforderungen für Anbieter und mögliche Lösungsansätze“ selbstständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe.

Alle Stellen die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, habe ich in jedem einzelnen Falle durch Angabe der Quelle (auch der verwendeten Sekundärliteratur) als Entlehnung kenntlich gemacht.

Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und wurde auch noch nicht veröffentlicht.

Aarau, den 02.09.2019

---

Claude Spirig