



Dr Piotr Białowolski

***„Zadłużenie polskich gospodarstw domowych – zagrożenie czy szansa?”***

Ekspertryza przygotowana w ramach projektu  
„EAPN Polska – razem na rzecz Europy Socjalnej”



*Projekt „EAPN Polska – razem na rzecz Europy Socjalnej” dofinansowany ze środków Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich”*

## 1. Wstęp

W rozwiniętych gospodarkach rynkowych uczestnictwo gospodarstw domowych na rynku finansowym poprzez gromadzenie oszczędności i zaciąganie zobowiązań spełnia ważną rolę społeczną ułatwiając zarządzanie finansami w horyzoncie przebiegu życia, a także pomagając w przewyżnianiu trudności wynikających z wahań bieżących dochodów. Aktywność na rynku finansowym, dzięki powszechnemu charakterowi, sprzyja podnoszeniu zadowolenia z konsumpcji i umożliwia jej lepszą alokację w cyklu życia. Dzięki temu gospodarstwa domowe zyskują dostęp do dóbr, których zakup w innych warunkach wiązałby się z koniecznością uprzedniego zgromadzenia bardzo znaczących środków (mieszkanie, samochód), ale także do produktów i usług wymagających mniejszych środków finansowych (np. wyposażenie gospodarstwa domowego, nauka, wypoczynek). Obecność gospodarstw na rynku finansowym jest, w głównej mierze determinowana przez sytuację materialną, ale również wpływ na nią mają skład gospodarstwa domowego, status na rynku pracy, czy stan zdrowia jego członków. Możliwości pozyskiwania dochodów, gromadzenia oszczędności oraz zaciągania zobowiązań wpływają na dostęp do dóbr i usług i przekładają się na jakość życia. Ograniczenia dochodowe, a także wykluczenie z rynku finansowego nie tylko wpływają na poziom i przebieg konsumpcji, ale również na możliwości i sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach.

Ogromną skalę zmian na polskim rynku kredytowym i zwiększanie finansowania konsumpcji gospodarstw domowych z tego właśnie źródła można było zaobserwować w Polsce w latach 1997 – 2007, kiedy to realna zmiana wartości kredytów udzielonych gospodarstwom domowym sięgnęła 1000%. Warto więc podjąć dyskusję na temat potencjalnych przyczyn takiego wzrostu, a także podjąć próbę pokazania, które grupy gospodarstw domowych korzystają z instrumentów kredytowych oraz jak kształtują się korzyści i zagrożenia związane z korzystaniem z kredytu przez gospodarstwa domowe.

Możliwy do osiągnięcia poziom rozwoju rynku kredytów dla gospodarstw domowych najlepiej obrazują przykłady takich krajów jak Wielka Brytania i Japonia, gdzie zadłużenie w relacji do Produktu Krajowego Brutto (PKB) przekracza 100%. W Polsce, pomimo bardzo szybkiego wzrostu rynku kredytów dla gospodarstw domowych w latach 1996-2007, jest on wciąż relatywnie słabo rozwinięty. Zadłużenie polskich gospodarstw domowych osiągnęło na koniec roku 2009 30% w relacji do PKB<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Dane Narodowego Banku Polskiego i Głównego Urzędu Statystycznego

Kredyt dla gospodarstw domowych, z punktu widzenia celu zaciągania zobowiązań, można podzielić na trzy podstawowe grupy: kredyt konsumpcyjny, kredyt mieszkaniowy i kredyt na inne cele. W pierwszej grupie znajduje się zadłużenie gospodarstw domowych związane z finansowaniem bieżącej konsumpcji (zadłużenie na rachunku bankowym, karty kredytowe), a także przeznaczone na finansowanie wydatków na podniesienie kapitału ludzkiego, czyli np. kształcenie i leczenie. Kredyt o charakterze konsumpcyjnym powiązany jest z brakiem zabezpieczenia, a zatem udzielając go, bank lub inna instytucja finansowa nie mają żadnej gwarancji spłaty poza wiarygodnością kredytową klienta. Z drugiej strony jednak jest to kredyt, który nie tylko wiąże się z dużym zagrożeniem dla instytucji bankowej, ale również dla samego gospodarstwa domowego. Często po wzięciu takiego kredytu i dokonaniu zakupu nie pozostaje żaden widoczny ślad poniesionych wydatków, co pełni rolę demotywowującą dla dokonywania spłat. Na szczęście istotną część zadłużenia konsumpcyjnego gospodarstwa domowe przeznaczają na zakup drobnych dóbr trwałych. W przypadku tego rodzaju zakupów finansowanych kredytem, dobro obecne jest w gospodarstwie domowym jeszcze po kilku latach od dokonania zakupu, co motywuje do większej moralności płatniczej. W gospodarkach państw wysoko rozwiniętych szczególną rolę spełnia kredyt na cele mieszkaniowe – zwykle zaciągany jest w formie kredytu hipotecznego. Stanowi on nierzadko ponad 50% w relacji do PKB, co wcale nie jest zjawiskiem groźnym, gdyż spłaty kredytu hipotecznego dokonywane są w długim horyzoncie czasowym, a raty nie obciążają znacząco budżetu domowego. Kredyt na inne cele przeznaczony jest zwykle na finansowanie działalności gospodarczej prowadzonej przez gospodarstwa domowe (kredyt inwestycyjny, operacyjny)<sup>2</sup>.

Niniejsza ekspertyza podejmuje problem korzystania z kredytu przez polskie gospodarstwa domowe, celem stwierdzenia skali zaangażowania gospodarstw domowych na rynku kredytowym, a także identyfikacji grup gospodarstw domowych, które zaciągają swoje zobowiązania w sposób niefrasobliwy, albo, co równie istotne, są wykluczone z rynku kredytowego i nie mają możliwości zaciągania zobowiązań. Podjęty jest również problem szans i zagrożeń związanych z kredytem w grupie polskich gospodarstw domowych oraz próba wskazania rozwiązań prawnych i systemowych, które umożliwią radzenie sobie z tymi zagrożeniami.

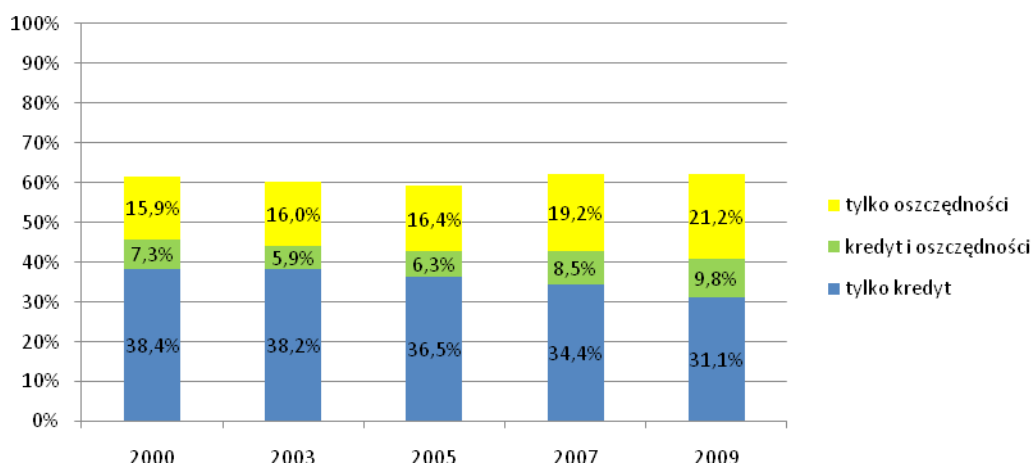
## 2. Korzystanie z kredytu

---

<sup>2</sup> Stanowi on jednak zwykle niewielką część całego wolumenu kredytów dla gospodarstw domowych.

Odsetek gospodarstw domowych posiadających zobowiązanie finansowe w roku 2009 wyniósł 40,7 proc., co oznacza spadek względem roku 2007 o 1.8 pp.<sup>3</sup> Do spadku doszło pomimo, że rynek kredytowy w Polsce jest wciąż stosunkowo mało dojrzały i naturalny trend powinien sprzyjać wzrostowi odsetka gospodarstw domowych korzystających z usług kredytowych banków i innych firm finansowych. W związku z kryzysem doszło jednak do znaczącej zmiany polityki banków i instytucji finansowych w udzielaniu kredytów, co doprowadziło do zmniejszenia udziału społeczeństwa w rynku kredytowym. Stało się tak pomimo obserwowanego w ostatnich kilku latach znaczącego wzrostu dochodów gospodarstw domowych w Polsce. Na poniższym wykresie przedstawione zostały odsetki gospodarstw domowych posiadające oszczędności, kredyt, a także oba te instrumenty w Polsce na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat.

Wykres 1. Uczestnictwo gospodarstw domowych w rynku finansowym (posiadanie oszczędności lub kredytu) w okresie od 2000 do 2009 roku.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie Diagnozy Społecznej 2009

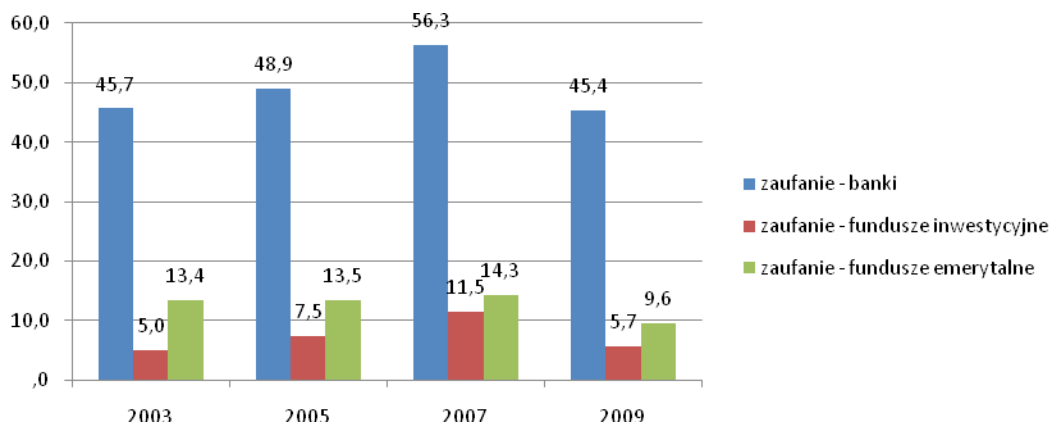
Grupa gospodarstw domowych, które w jakikolwiek sposób obecne są na rynku finansowym oscyluje wokół 60%. Od 2000 roku systematycznie zwiększa się odsetek gospodarstw

<sup>3</sup> W Polsce pomimo, że odsetek gospodarstw domowych posiadających zobowiązanie kredytowe systematycznie się zmniejsza, to skala zadłużenia mimo wszystko konsekwentnie rośnie. W relacji do dochodów przeciętne wielkości zobowiązań gospodarstw są znacząco większe niż przeciętne wielkości oszczędności, co może budzić pewien niepokój i poddawać w wątpliwość zrównoważony rozwój rynku. W 2007 roku przeciętna wielkość zadłużenia tych gospodarstw domowych, które posiadały kredyt, równa była dochodom uzyskiwanym przez gospodarstwo w ciągu 6,6 miesiąca. W roku 2009 wzrosła ona o wielkość równą kwartalnym dochodom gospodarstwa – do 9,6 miesięcznych dochodów. Ta sytuacja została spowodowana głównie bardzo dynamicznym rozwojem segmentu kredytów hipotecznych. Jakkolwiek zakup nieruchomości na kredyt dotyczy wciąż stosunkowo niewielkiej grupy gospodarstw domowych, to wymusza na gospodarstwach partycypujących w tym rynku zaciągnięcie zobowiązania o wielkości znacząco powyżej średniej, a często równego nawet kilkuletnim dochodom całego gospodarstwa.

domowych posiadających oszczędności, przy jednocześnie malejącej liczbie gospodarstw domowych posiadających zobowiązanie kredytowe. Grupa gospodarstw domowych posiadających oszczędności wzrosła z 22-23% na początku wieku do 31% w 2009 r.. W tym samym czasie odsetek gospodarstw domowych posiadających kredyt spadł z ok. 46% do 41%. Dodatkowo, obserwowany jest odwrót od kredytów konsumpcyjnych w kierunku pożyczek na zakup mieszkania, samochodu, itp. Jest to generalnie pozytywny trend, gdyż kredyt przestał pełnić w polskiej gospodarce rolę instrumentu służącego łataniu bieżących potrzeb i rzadziej jest zaciągany „bez względu na koszty”. Drobne kredyty, których rola systematycznie maleje są też najczęściej źródłem problemów finansowych, gdyż często ich spłaty nie są dopasowane do możliwości gospodarstwa domowego już w momencie zaciągania zobowiązania.

Warto wspomnieć, że mniejszy odsetek zaangażowanych na rynku kredytowym jest też związany ze spadkiem zaufania w relacjach między instytucjami finansowymi a gospodarstwami domowymi. Wykres 2 prezentuje ewolucję zaufania do instytucji finansowych w Polsce na przestrzeni ostatnich lat.

Wykres 2. Zaufanie do instytucji finansowych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Diagnozy Społecznej 2009.

Zaufanie do banków i funduszy inwestycyjnych wzrastało silnie między 2003 a 2007 r.. W 2007 r. 56.3% polskich gospodarstw domowych ufało bankom, 11.5% funduszom inwestycyjnym, a ponad 14.3% funduszom emerytalnym. W świetle faktu, że są to instytucje zaufania publicznego, odsetek osób ufających instytucjom finansowym był jednak i tak stosunkowo niewielki, a w 2009 r. dodatkowo znacząco się zmniejszył. Prawdopodobnie stało się tak ze względu na brak prawidłowej oceny i prognozy rozmiarów obecnego kryzysu

finansowego przez instytucje finansowe, co przełożyło się na spadek zaufania gospodarstw domowych do nich poniżej poziomu obserwowanego w 2003 r. Najbardziej dotkliwie spadek zaufania odczuły fundusze inwestycyjne i emerytalne, które część środków lokują na giełdzie. W związku ze znaczącymi spadkami indeksów giełdowych straciły one znacząco na wiarygodności, gdyż gospodarstwa domowe w znacznej mierze na swój poziom zaufania przełożyły ryzyko, które jest związane z lokowaniem środków na giełdzie.

Zaufanie do instytucji finansowych jest ściśle powiązane z cechami społeczno-ekonomicznymi gospodarstwa domowego, zaś szczególnie silne związki występują w zależności od wieku głowy gospodarstwa domowego i dochodów w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym. Ponad 60% gospodarstw domowych z głową w wieku do 24 lat wykazuje zaufanie do banków i 20% w tej grupie ufa funduszom emerytalnym. Zaufanie znacząco spada w starszych grupach wieku. Tylko 40% gospodarstw domowych z głową w wieku powyżej 64 lat ufa bankom a jedynie 3,4% w tej grupie ma zaufanie do funduszy inwestycyjnych. Zaufanie jest też wyższe w grupach gospodarstw domowych o wyższym poziomie dochodów. Ponad 54% gospodarstw domowych, w których dochody na osobę przekraczają 3000 PLN ufa bankom, zaś w grupie osiągających dochody do 1000 PLN zaufanie deklaruje jedynie 41,5% ankietowanych gospodarstw domowych. W grupie gospodarstw domowych o najwyższych dochodach odsetek tych, którzy mają zaufanie do funduszy inwestycyjnych jest trzykrotnie większy niż w przypadku najuboższych (12,9% wobec 4,3%). Widoczne jest zatem, że w znacznej mierze za niewielką skalę aktywności na rynku finansowym polskich gospodarstw domowych odpowiedzialność ponosi brak zaufania. Szczególnie trudno na rynek finansowy wejść osobom starszym, które nie miały doświadczeń z nowoczesną bankowością, a lokowanie środków na giełdzie jest w tej grupie traktowane jako skrajne ryzyko. Niepokojący jest mniejszy poziom zaufania w grupach o niższych dochodach. Oznacza to, że gospodarstwa domowe o najniższych dochodach postrzegają instytucje finansowe, jako miejsca dla bogatych, a dodatkowo niechętnie i nieufnie wobec tej części społeczeństwa, która nie dysponuje dostatecznie wysokimi dochodami. Ta nieufność jest obustronna i brak chęci i woli jej przewyciężenia może dalej blokować prawidłowy rozwój rynku kredytów.

O dojrzałości rynku kredytowego świadczy w znacznej mierze rozwój instytucjonalny. Zapewnia on bowiem bezpieczeństwo zaciągania pożyczek i ochronę dla obu stron transakcji. Jednym z przejawów rozwoju instytucjonalnego sektora jest duży udział w rynku formalnych pożyczkodawców – głównie banków. Gospodarstwa domowe dysponują trzema

podstawowymi źródłami dla pozyskiwania finansowania: bank, inna instytucja finansowa oraz osoby prywatne. Finansowanie wydatków za pomocą zobowiązań zaciąganych u tej ostatniej grupy (głównie jest to rodzina) wiąże się z poważnym ryzykiem i wprowadza napięcie w relacjach. W przypadku pożyczek rodzinnych brak jest też często jasno zdefiniowanego sposobu spłaty zobowiązania, co wpływa niekorzystnie na moralność płatniczą. Z punktu widzenia klarowności relacji, najbardziej przejrzyste standardy (mimo obiegowej opinii) posiadają instytucje finansowe, które są zobligowane do podawania informacji o kosztach kredytu, a często przedstawiają harmonogram spłat zobowiązań. W przypadku zobowiązań zaciąganych u rodziny wyniki wielu badań pokazują, że odsetek zobowiązań, które nigdy nie zostają spłacone przekracza 50% a nawet dochodzi do 2/3.

W ostatnich latach w obszarze rozwoju instytucjonalnego rynku pożyczek dla gospodarstw domowych obserwowane są pozytywne tendencje. Polskie gospodarstwa domowe częściej zaciągają zobowiązania w banku, zaś maleje odsetek gospodarstw domowych finansujących swoje wydatki za pomocą kredytów zaciąganych w innych instytucjach oraz u osób prywatnych. Za zaistniałą sytuację po części odpowiada zmniejszenie zainteresowania ofertą kredytową instytucji pośrednictwa finansowego, która zwykle jest droższa od oferty proponowanej przez banki. Dodatkowo zmniejsza się dostępność źródeł finansowania takich jak pożyczki w zakładzie pracy, które stanowiły nierynkową konkurencję dla pożyczek zaciąganych w bankach. W polskich gospodarstwach domowych, które posiadają zobowiązania, największa przeciętna ich wysokość dotyczy zobowiązań zaciągniętych w bankach. Przeciętna wielkość zadłużenia gospodarstwa domowego posiadającego dług w banku równa jest ponad dziesięciokrotności jego dochodów. Wielkość zobowiązania zaciągniętego w innych instytucjach wynosi jedynie trzykrotność dochodów miesięcznych. Tę znaczącą dysproporcję można częściowo także przypisać temu, że to jedynie banki udzielają kredytów o znacznej wartości, w tym głównie kredytów hipotecznych. Ponadto, banki są w praktyce jedynymi instytucjami kredytującymi indywidualną działalność gospodarczą. W przypadku innych instytucji finansowych często możliwe jest jedynie zaciągnięcie zobowiązania na sfinansowanie bieżącej konsumpcji. Należy podkreślić, że wzrost roli banków stanowi generalnie pozytywne zjawisko świadczące o wzroście świadomości kredytowej Polaków. Wielkość zaciągniętych zobowiązań u rodziny i znajomych jest zdecydowanie mniejsza niż wielkość zobowiązań zaciąganych w bankach, jednak większa niż wielkość zobowiązań gospodarstw domowych zaciągniętych w innych instytucjach finansowych. Oznacza to, że instytucje pośrednictwa finansowego (będące bazą

pożyczkową dla gospodarstw domowych o niższej wiarygodności kredytowej) nie są jeszcze w stanie zastępować pożyczek grzesnościowych, które nie wymagają spełnienia wielu formalności oraz są zwykle oprocentowane bardzo nisko lub wcale (w przeciwieństwie do pożyczek u pośredników finansowych, którzy wysoki poziom ryzyka rekompensują wysokim poziomem stopy procentowej). Dodatkowo, na wciąż istotną rolę rodziny wpływa obecna w Polsce wciąż znacząca niechęć do instytucji finansowych w ogóle, co znacząco zacieśnia krąg ich potencjalnych klientów instytucjom finansowym.

Kolejnym krokiem analizy rozwoju polskiego rynku kredytowego i oceny szans i zagrożeń dla jego funkcjonowania jest przedstawienie charakterystyk gospodarstw domowych obecnych na rynku kredytowym i wielkości zobowiązań, jakie występują w poszczególnych grupach ze względu na wybrane cechy społeczno-ekonomiczne.

Tabela 1. Odsetek gospodarstw domowych posiadających zobowiązania według grup społeczno-ekonomicznych i przeciętna wielkość tych zobowiązań.

	Cechy gospodarstwa	Odsetek gospodarstw posiadających zobowiązania	Przeciętna wielkość zobowiązania (krotność dochodów gospodarstwa)
Niepełnosprawność	brak niepełnosprawności w gospodarstwie	41,5%	10,6
	niepełnosprawna osoba w gospodarstwie inna niż głowa	47,1%	8,6
	niepełnosprawna głowa gospodarstwa	33,6%	5,6
Płeć głowy gospodarstwa	Mężczyzna	42,7%	10,2
	Kobieta	37,2%	7,9
Typ gospodarstwa domowego	małżeństwa bez dzieci	34,9%	8,4
	małżeństwa z 1 dzieckiem	48,8%	13,4
	małżeństwa z 2 dziećmi	49,8%	10,7
	małżeństwa z 3 i więcej dziećmi	51,7%	10,0
	rodziny niepełne	42,0%	6,2
	Wielorodzinne	49,2%	8,9
Status na rynku pracy głowy gospodarstwa	nierodzinne jednoosobowe	24,2%	7,4
	Zatrudniona	49,9%	11,4
	Bezrobotna	35,5%	11,1
	Nieaktywna	29,1%	6,0

Źródło: Raport dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej 2009.



Obecność osoby niepełnosprawnej w gospodarstwie domowym wpływa na zwiększenie prawdopodobieństwa posiadania zobowiązań. Można przypuszczać, że w tych gospodarstwach zarówno koszty związane z niepełnosprawnością, jak i inne wydatki konsumpcyjne nie mogą zostać pokryte z bieżących dochodów, których pozyskiwanie może być ograniczone koniecznością sprawowania opieki nad osobą niepełnosprawną. Niestety ograniczone możliwości zarobkowania wiążą się ze zmniejszeniem zdolności kredytowej i gospodarstwa, w których któryś z członków jest niepełnosprawny, najprawdopodobniej doświadczają trudności w dostępie do środków kredytowych. W konsekwencji przeciętna wielkość posiadanych zobowiązań jest w tej grupie niższa niż w gospodarstwach, gdzie niepełnosprawność nie występuje. Gospodarstwa domowe, których głową jest kobieta, charakteryzuje bardziej wstrzemięźliwie podejście do zaciągania zobowiązań. Nawet jeśli decydują się na wzięcie kredytu/pożyczki, to zaciągają ją przeciętnie w niższej wysokości niż gospodarstwa domowe prowadzone przez mężczyzn. Gospodarstwa domowe z dziećmi na utrzymaniu relatywnie częściej mają zobowiązania finansowe, a ich przeciętna wielkość jest większa niż w pozostałych typach gospodarstw. Wśród gospodarstw z bezrobotną, a szczególnie bierną zawodowo głową gospodarstwa odsetek gospodarstw posiadających zobowiązania jest mniejszy w porównaniu z gospodarstwami, w których głowa gospodarstwa pracuje. Jednak w gospodarstwach z bezrobotną głową gospodarstwa przeciętna wielkość zobowiązań jest zbliżona do obserwowanej w gospodarstwach z pracującą głową gospodarstwa. Może to wynikać ze spadku dochodów gospodarstwa wskutek bezrobocia w stosunku do wcześniej zaciągniętych kredytów, a także zwiększenia popytu gospodarstwa domowego na dodatkowe środki w okresie, kiedy dochody są mniejsze.

W ostatecznym rozrachunku, najbardziej aktywne na rynku kredytowym są gospodarstwa domowe o „tradycyjnej” strukturze, gdzie głową jest mężczyzna, na utrzymaniu są dzieci, a także nie występują problemy z zatrudnieniem oraz nikt nie jest niepełnosprawny. Odstępstwa od tego modelowego przypadku powodują zmniejszenie skali uczestnictwa w rynku, a także przeciętnej wielkości posiadanych zobowiązań.

Do tej pory spoglądaliśmy na problem zadłużenia z perspektywy „jak znaczne jest skala uczestnictwa gospodarstw domowych na rynku kredytów i jakie są charakterystyki tych gospodarstw domowych, które uczestniczą?”. Warto odpowiedzieć na pytanie, na co się zadłużamy i jakie konsekwencje dla gospodarstw domowych to niesie? W odniesieniu do grup gospodarstw domowych posiadających zadłużenie stworzona została następująca klasyfikacja:

- Grupa 1 – gospodarstwa domowe posiadające kredyt na sfinansowanie remontu mieszkania, a dodatkowo od czasu do czasu zadłużone na zakup dóbr trwałego użytkowania – nieposiadające natomiast żadnego zobowiązania o innym charakterze.
- Grupa 2 – gospodarstwa domowe, które często posiadają zobowiązania na wydatki konsumpcyjne, w tym głównie żywność i inne produkty pierwszej potrzeby, a także przeznaczone na pokrycie stałych opłat.
- Grupa 3 – gospodarstwa domowe, które zaciągnęły zobowiązania na inne cele oraz czasami posiadają dług związany z zakupem dóbr trwałych.
- Grupa 4 – gospodarstwa domowe zadłużone na zakup mieszkania
- Grupa 5 – gospodarstwa domowe posiadające dług z przeznaczeniem na zakup dóbr trwałego użytkowania i zdecydowanie unikające finansowania za pomocą kredytu innych potrzeb.

Tabela 2. Struktura gospodarstw domowych według przynależności do grup wyróżnionych ze względu na sposób zarządzania zobowiązaniami w 2009 (w proc.).

Homogeniczne grupy gospodarstw domowych	2009
Grupa 1. Kredyt na remont domu i czasem inne dobra trwałe	21,6
Grupa 2. Kredyt z grupy konsumpcyjnej od czasu do czasu, kredyt na dobra trwałe	29,1
Grupa 3. Kredyt na inne cele, a od czasu do czasu także na zakup dóbr trwałych i ew. inne kredyty	17,8
Grupa 4. Kredyt na zakup mieszkania i od czasu do czasu drobniejszych dóbr trwałych	12,4
Grupa 5. Kredyt wyłącznie na dobra trwałe	19,1

Źródło: Raport dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej 2009.

Najliczniejszą grupę gospodarstw domowych na rynku kredytowym w Polsce wciąż stanowią te, które zaciągnęły zobowiązanie na sfinansowanie bieżącej konsumpcji. Jest to ściśle powiązane z bardzo znaczącym rozwojem segmentu kredytów konsumpcyjnych w Polsce. Relacja kredytów konsumpcyjnych do PKB jest w Polsce na poziomie ok. 12-13 proc., a zadłużenie z tego tytułu w relacji do dochodu jest w Polsce znacząco większe niż w większości państw Unii Europejskiej. Grupa gospodarstw domowych posiadających zadłużenie na cele konsumpcyjne stanowi prawie 30 proc. ogółu gospodarstw posiadających kredyt. Bardzo liczna grupa gospodarstw domowych posiada albo kredyt z przeznaczeniem na zakup dóbr trwałych (prawie 20 proc.), albo kredyt na remont mieszkania połączony

ewentualnie ze zobowiązaniem na zakup dóbr trwałych (nieznacznie ponad 21 proc.). Kredyt z przeznaczeniem na zakup mieszkania dotyczy 12,4 proc., a kredyt na inne cele, w tym prowadzenie działalności gospodarczej - 17,8 proc. Niepokojący jest szczególnie niewielki odsetek gospodarstw domowych zadłużających się na zakup mieszkania. Jak już zostało wspomniane, w gospodarstwach rozwiniętych jest to o wiele częściej spotykany motyw zadłużania się. Jest on również o wiele bezpieczniejszy zarówno dla pożyczkobiorców (stosunkowo niskie raty), jak i dla pożyczkodawców (zabezpieczenie w postaci hipoteki), co owocuje znacząco niższym kosztem w ujęciu procentowym dla tego rodzaju kredytu.

Warto podkreślić, że gospodarstwa domowe korzystające z rynku kredytowego celem sfinansowania bieżącej konsumpcji (Grupa 2) charakteryzują się dochodami na poziomie niższym od średniej obliczonej dla gospodarstw domowych ogółem (około 15 proc. poniżej średniej). Świadczy to, że poziom zdolności kredytowej w tej grupie gospodarstw jest również poniżej przeciętnej. Gospodarstwa domowe nabywające za pomocą kredytu dobra trwałe lub finansujące remont mieszkania mają dochody per capita na poziomie średniej dla kraju. W przypadku kredytu na inne cele dochody są o około 7 proc. wyższe od średniej, ale szczególnie wysokie są one w grupie gospodarstw domowych posiadających zobowiązanie na zakup mieszkania. W tej grupie dochody kształtują się na poziomie o prawie 70 proc. wyższym od średniej. Po raz kolejny pokazuje to, że w najbardziej korzystnym instrumentu na rynku kredytowym (kredytu mieszkaniowym) korzystają gospodarstwa domowe o znacząco lepszej sytuacji materialnej, zaś z najmniej korzystnego (kredytu konsumpcyjnego) gospodarstwa domowe o sytuacji relatywnie najslabszej. Dodatkowo, wyniki badań wskazują, iż w segmencie kredytów konsumpcyjnych może występować problem kredytów podwyższonego ryzyka. W grupie kredytów konsumpcyjnych na większą skalę występuje również zjawisko selekcji negatywnej, które polega na tym, że po kredyty zgłaszają się gospodarstwa domowe, które mają niższą niż przeciętna wiarygodność kredytową.

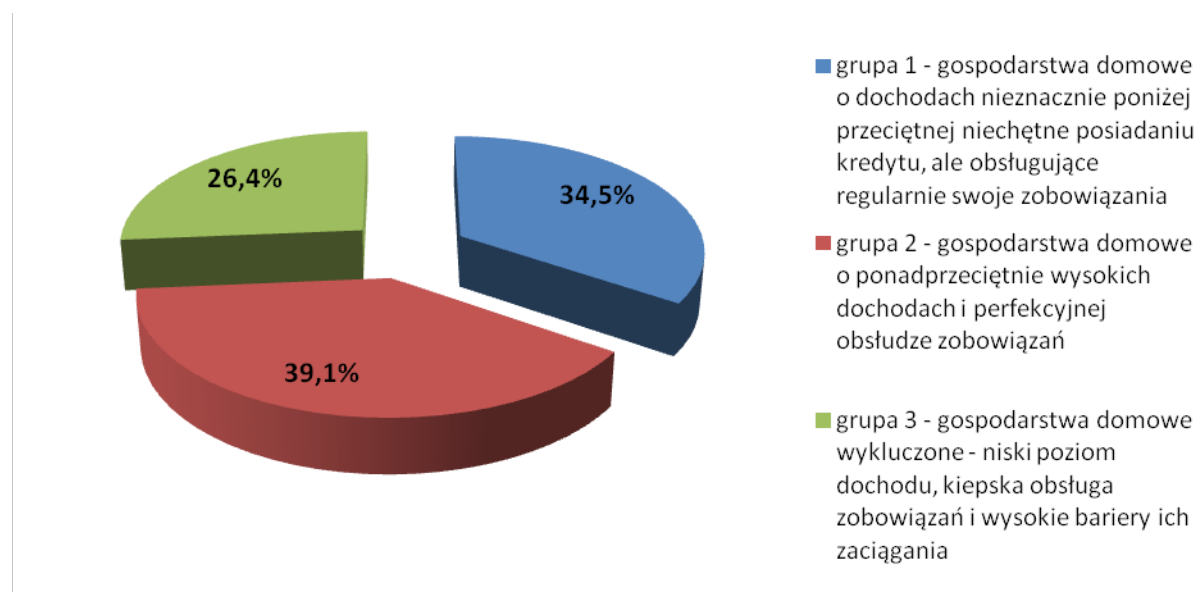
Analiza zaciągania zobowiązań przez polskie gospodarstwa domowe wyraźnie pokazuje, że niepełnosprawność jest czynnikiem w znacznym stopniu wykluczającym z obszarów rynku kredytowego związanych z zaciąganiem zobowiązań na cele mieszkaniowe i inne cele (w tym głównie cele związane z prowadzeniem działalności gospodarczej). Kredyt mieszkaniowy i kredyt inwestycyjny są podstawowym motorem przedsiębiorczości, a znaczące niedoreprezentowanie w grupie ich posiadaczy, gospodarstw domowych, w których występują osoby niepełnosprawne wskazuje, że do świadomości społecznej wciąż jeszcze nie przebiło się, że osoba niepełnosprawna może skutecznie prowadzić własną działalność

gospodarczą, albo regularnie spłacać kredyt mieszkaniowy. Osoby niepełnosprawne muszą posiłkować się często kredytem konsumpcyjnym, o czym świadczy ich nadreprezentacja w grupie 2. Kredyt konsumpcyjny jest niestety znacząco wyżej oprocentowany, co skutkuje większymi kosztami dla tej grupy.

Podsumowując tą część analiz można stwierdzić, że gospodarstwa domowe o gorszej sytuacji materialnej, a także te, które dotknięte są problemami, takimi jak bezrobocie czy niepełnosprawność, zmuszone są do korzystania z kredytu konsumpcyjnego, który jest w założeniu wielokrotnie droższy niż kredyt mieszkaniowy, czy kredyt inwestycyjny. Sprawia to, że oprócz niedogodności związanych ze swoim statusem społeczno-ekonomicznym gospodarstwa te cierpią z powodu gorszych warunków na rynku kredytowym.

Do tej pory ocenie poddany został stan korzystania z rynku kredytowego przez polskie gospodarstwa domowe, a na szanse i zagrożenia rynku na rynku kredytowym patrzyliśmy z punktu widzenia tych, którzy w nim uczestniczą. Warto jednak spojrzeć na dostępność i możliwość zaciągania zobowiązań. Ograniczenie dostępu do rynku finansowego i możliwości zaciągania zobowiązań dla pewnej grupy gospodarstw domowych zmniejsza zarówno ich zdolność do bieżącego kierowania konsumpcją jak i użyteczność czerpaną z konsumpcji w cyklu życia. Może mieć także daleko idące skutki dla całej gospodarki. Zmniejszona konsumpcja pociąga bowiem za sobą zmniejszenie popytu na dobra i usługi, co powoduje ograniczenie produkcji przez sektor przedsiębiorstw produkujących dobra konsumpcyjne, a to z kolei może spowodować zmniejszenie tempa wzrostu gospodarczego. Ponadto zbyt duży odsetek gospodarstw domowych nie mających możliwości zaciągania zobowiązań może prowadzić do zmniejszenia naturalnego tempa rozwoju samego sektora finansowego w gospodarce. Badania przeprowadzone w 2009 roku pokazały, że z problemem wykluczenia mamy do czynienia w odniesieniu do ok.  $\frac{1}{4}$  polskich gospodarstw domowych w Polsce. Segmentacja rynku została przedstawiona na poniższym wykresie

Wykres 3. Segmentacja polskich gospodarstw domowych ze względu na możliwość zadłużania się.



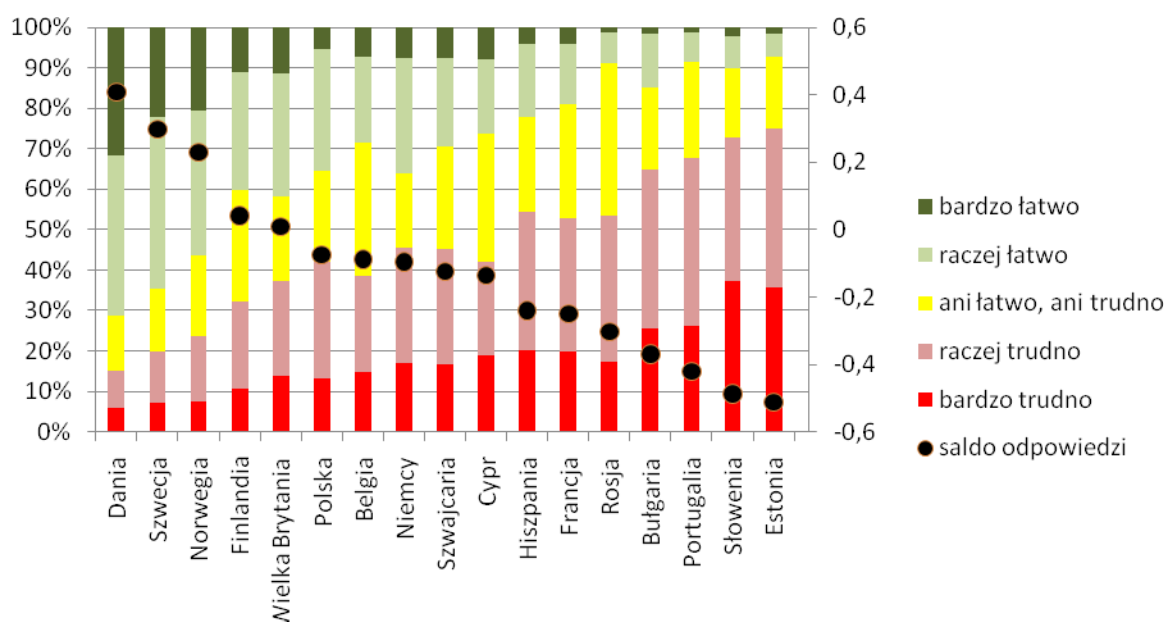
Źródło: Raport nt. wykluczenia z rynku kredytowego, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych 2009

W grupie wykluczonych określono także profile gospodarstw domowych ze względu na wybrane cechy społeczno-ekonomiczne. Gospodarstwa z tej grupy zdecydowanie odróżniają się od pozostałych gospodarstw domowych. Przede wszystkim w grupie gospodarstw domowych wykluczonych nie ma gospodarstw domowych, które posiadają dochody powyżej 1.400 PLN. W grupie wykluczonych szczególnie duży jest odsetek gospodarstw domowych, które czerpią dochody z pracy najemnej na stanowisku robotniczym. Stanowią one ponad 45%. Ponadprzeciętnie często występują w niej też gospodarstwa domowe czerpiące dochody z innych niż praca bądź emerytura źródeł. O ile w grupie pozostałych gospodarstw domowych stanowią one nieznacznie powyżej 4%, to w grupie wykluczonych już 5,7%. Poziom wykształcenia respondentów z grupy wykluczonych jest poniżej przeciętnej ze zdecydowanie ponadprzeciętnym udziałem respondentów z wykształceniem zawodowym i niskim udziałem respondentów z wykształceniem wyższym. Nieznacznie częściej niż w grupie pozostałych w grupie wykluczonych występują respondenci w niższym wieku (poniżej 50 lat). Skłania to do stwierdzenia, że gospodarstwa domowe o gorszej sytuacji materialnej i niższym statusie na rynku pracy nie tylko muszą korzystać z kredytu zaciąganego na gorszych warunkach, ale również częstokroć borykają się z problemem wykluczenia z rynku finansowego. Brak możliwości zaciągania zobowiązań jest dodatkowym czynnikiem ograniczającym ich

zdolność do maksymalizacji zadowolenia z konsumpcji w cyklu życia, a zatem optymalnego zarządzania swoimi dochodami i wydatkami.

Można rozważyć, czy wykluczenie na poziomie ok. ¼ ogółu gospodarstw domowych jest dużą, czy też niewielką wielkością na tle innych krajów Europy. Jakkolwiek bezpośrednich porównań nie można przeprowadzić, bo w żadnym innym kraju UE nie jest prowadzone badanie podobne do projektu Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych i IRG SGH – Barometr Rynku Consumer Finance, to na podstawie odpowiedzi na pytanie o możliwość pożyczania w potrzebie, zadawanego w każdej edycji Europejskiego Sondażu Społecznego, można zidentyfikować różnice w dostępności kredytu.

Wykres 4. Struktura odpowiedzi na pytanie „Jak trudno byłoby Państwu pożyczyć pieniądze w przypadku, gdybyście potrzebowali związać koniec z końcem?”



Źródło: Europejski Sondaż Społeczny

Zgodnie z wynikami Europejskiego Sondażu Społecznego problem wykluczenia jest w Polsce na stosunkowo niewielkim poziomie (w stosunku do innych krajów). Również na tle innych krajów od sześciu lat obserwowana jest znacząca poprawa pozycji gospodarki polskiej w obszarze wykluczenia. W 2009 roku w Polsce możliwość skorzystania z rynku kredytowego (w potrzebie) w Polsce była jedynie niższa niż w krajach skandynawskich, w których dostęp do rynku kredytowego jest tradycyjnie największy, a korzystanie z instrumentów kredytowych jest powszechne. W Danii zaledwie 15% badanych zadeklarowało jakiegokolwiek trudności w sytuacji, gdyby chcieli skorzystać z kredytu. Polska znalazła się również za

Wielką Brytanią, jednak wyprzedziła w klasyfikacji dostępności kredytu kraje takie jak Niemcy, Francja, czy Szwajcaria, które mają o wiele dłuższą historię rynku kredytowego niż Polska, a także przeciętny poziom zadłużenia jest tam kilkukrotnie wyższy niż w Polsce. Jest to o tyle zaskakujące, że w 2003 roku Polskę wyprzedzały pod względem dostępności kredytu wszystkie kraje tzw. starej unii z wyjątkiem Grecji i Portugalii.

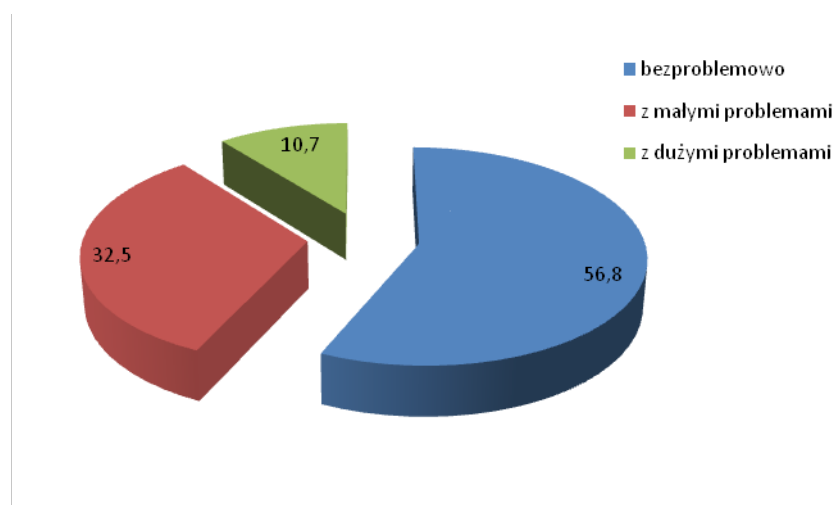
Najbardziej zaskakująca zamiana miejsc wystąpiła w przypadku Polski i Hiszpanii. Hiszpania, postrzegana była przez długi czas jako lider przemian również w obszarze rynku finansowego obecnie znajduje się w poważnej recesji, a dostępność kredytu spadła bardzo znacząco. W 2003 roku 55% polskich gospodarstw domowych deklarowało ewentualne trudności w pożyczeniu środków w przypadku pogorszenia się sytuacji majątkowej – w Hiszpanii odsetek wynosił wtedy 50%. W 2009 roku w Polsce odsetek gospodarstw domowych udzielających odpowiedzi w ten sposób spadł do 41%, podczas gdy w Hiszpanii wzrósł do 52%.

Reasumując, można stwierdzić, że problem wykluczenia jest w Polsce obecny i dotyka znaczną część gospodarstw domowych – szczególnie tych, które mają niższe dochody oraz problemy z regulowaniem własnych zobowiązań. Biorąc jednak pod uwagę skalę występowania problemu wykluczenia w krajach europejskich, należy stwierdzić, że problem ten jest w Polsce i tak stosunkowo niewielki. W krajach europejskich w obliczu kryzysu doszło do znacznego pogorszenia dostępności kredytu. W Polsce, pomimo zaostrzenia warunków przyznawania kredytu przez banki, dostępność kredytu w percepcji obywateli znacząco się nie zmieniła.

### 3. Wskazanie możliwości przeciwdziałania negatywnym tendencjom w obszarze zadłużenia gospodarstw domowych

Przedstawiona charakterystyka polskiego rynku kredytowego i obecności gospodarstw domowych na nim rysuje dość pozytywny obraz, jednak jak pokazują wyniki badań prowadzonych przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych i IRG SGH wciąż znacząca jest grupa gospodarstw domowych, które borykają się z problemami przy spłacie zobowiązań. Na wykresie przedstawione zostały odsetki gospodarstw domowych mających problemy z obsługą zobowiązań.

Wykres 5. Przebieg obsługi zobowiązań w grupie gospodarstw domowych.



Źródło: Badanie sytuacji na rynku consumer finance – I kwartał 2010 r.

Pomimo, że ponad połowa gospodarstw domowych obsługuje swoje zobowiązania bezproblemowo, to jednak więcej niż 10% gospodarstw domowych ma duże problemy ze spłatą swoich zobowiązań. W przypadku gospodarstw domowych o najniższych dochodach per capita (do 550 PLN miesięcznie) przeciętnie jedynie 27% deklaruje całkowicie bezproblemową obsługę zobowiązań, zaś 44% deklaruje niewielkie problemy z obsługą swoich zobowiązań. Implikuje to prawie 30% udział w tej grupie gospodarstw domowych, które mają znaczne problemy z obsługą zobowiązań. W przypadku gospodarstw domowych posiadających dochody powyżej 1.400 PLN na osobę miesięcznie, ten odsetek jest ponad dziesięciokrotnie niższy. Bezproblemową obsługę w grupie o dochodach powyżej 1.400 PLN deklaruje zaś 80% respondentów.

Tak znaczące dysproporcje skłaniają do zastanowienia, w jaki sposób można przeciwdziałać problemom na rynku kredytowym gospodarstw domowych, a szczególnie problemom najuboższych. Do pierwszej grupy czynników przeciwdziałania problemom na rynku finansowym należy edukacja finansowa. Jej krzewienie nie powinno jednak odbywać się w postaci kursów i szkoleń, gdyż wyniki badań prowadzonych na świecie pokazują bardzo niewielką skuteczność tego typu rozwiązań. Najlepiej sprawdzają się metody, w których edukacja finansowa jest dodatkiem do zarządzania własnym portfelem. Od najmłodszych lat dzieci powinny mieć możliwość zarządzania gotówką, czy to w formie oszczędności, czy też zaciągania bardzo niewielkich zobowiązań. Dzięki temu możliwe jest zrozumienie



mechanizmów rządzących rynkiem finansowym i świadomość znaczenia choćby podstawowego terminu „stopy procentowej”, która, pomimo pozornej oczywistości, stanowi nieraz problem dla specjalistów z ekonomii i finansów. Sposobem na rozwój wiedzy finansowej jest uczestnictwo w rynku finansowym. Zarządzanie własnymi finansami, czy to w formie oszczędności, czy też kredytu, wymusza znajomość reguł rządzących rynkiem finansowym. W społeczeństwie polskim wciąż stopień uczestnictwa w rynku finansowym jest bardzo niewielki, co implikuje, że w sytuacji, gdy wystąpi konieczność lub chęć skorzystania z pożyczki, gospodarstwa domowe robią to w sposób nieracjonalny (pożyczka dla wnuczka na komputer, albo szybka pożyczka na wczasy lub leczenie), za który następnie muszą ponieść znaczące koszty. Brak świadomości tych kosztów przekłada się następnie na zaufanie do instytucji finansowych. Jest to drugi element konieczny do poprawy sytuacji gospodarstw domowych na rynku finansowym. Brak zaufania w relacjach między sektorem bankowym a gospodarstwami domowymi jest w równym stopniu napędzany przez obie strony. W przypadku gospodarstw domowych występuje stosunkowo niska moralność płatnicza, która przejawia się w myśleniu: „Jak nie oddam, to bank i tak sobie poradzi”. Dodatkowo gospodarstwa domowe nie racjonalizują swoich budżetów pod kątem spłat zobowiązań i uznają, że: „jeśli bank pożyczył taką kwotę, a mnie obecnie nie stać na spłatę, to bank bierze odpowiedzialność za taki stan rzeczy”. Brak zaufania związany jest również z brakiem rozumienia ryzyka, które w naturalny sposób obecne jest w funduszach inwestycyjnych i emerytalnych. Brak pełnej wiedzy na temat funkcjonowania tych instytucji przejawia się spadkiem zaufania, kiedy na skutek zmian na rynku te fundusze osiągają gorsze wyniki. Nie mniejszą winę za zaistniały stan zaufania ponoszą same instytucje finansowe – banki, fundusze, etc. Ich polityka polega często na ukrywaniu kosztów związanych z obsługą zobowiązania i budowaniem przewagi konkurencyjnej na zafalszowanym obrazie rzeczywistości. Jest to niestety naturalne na wczesnym etapie rozwoju rynku, gdyż oferując produkt stosunkowo słabo wyedukowanej grupie klientów, którzy często zmieniają kredytodawcę, praktycznie jedynym narzędziem uzyskania przewagi konkurencyjnej jest cena. Niestety cena nie może być niska dla klienta wysokiego ryzyka, a zatem jedynym rozwiązaniem pozostaje wykorzystanie niskiego stanu wiedzy finansowej klientów i przedstawienie ceny innej niż jest ona w rzeczywistości. W miarę budowania relacji między bankami i klientami, a także w miarę wzrostu poziomu edukacji społeczeństwa można liczyć na poprawę relacji i wzrost zaufania. Klienci o wysokim poziomie wiedzy finansowej nie będą łatwo oszukiwani przez reklamę i będą omijali instytucje, które będą im chciały przekazać zafalszowany obraz rzeczywistości (tak jak dziś omijają sprzedawców

„ekskluzywnych” zegarków przy drodze). Z drugiej strony bardziej korzystne będzie budowanie długiej i dobrej historii kredytowej przez gospodarstwa domowe. Rozwój Biur Informacji Gospodarczej oraz Biur Informacji Kredytowej będzie przekładał się na możliwość szybszego sprawdzenia każdego z potencjalnych klientów i zaoferowanie mu produktu, który będzie spełniał jego oczekiwania przy zachowaniu satysfakcjonującego wynagrodzenia dla banku.

Nim jednak zostanie osiągnięty dostateczny poziom zaufania między uczestnikami wymiany na rynku consumer finance, konieczne jest wspomaganie rynku regulacjami prawnymi. W ciągu ostatnich kilku lat pojawiło się kilka regulacji z zakresu ochrony konsumentów. Są one zarówno wprowadzane przez sejm, w drodze ustaw, ale także częściowo rolę ochronną dla konsumentów spełnia Komisja Nadzoru Finansowego, której podstawowym i statutowym zadaniem jest ochrona banków. Nie mniej jednak ochrona banków może być realizowana wraz z ochroną konsumentów, co znajduje odbicie w kolejnych regulacjach ograniczających nieroztropne finansowanie akcji kredytowej dla gospodarstw domowych, a także wymuszających krzewienie edukacji finansowej w grupie klientów deklarujących chęć zaciągnięcia kredytu. W tej grupie warto wymienić rekomendację S i rekomendację T, które ograniczają udzielanie kredytów walutowych. Spełniają przy tym funkcję ochronną wobec gospodarstw domowych. Dodatkowo KNF wymusza na bankach prowadzenie polityki kredytowej, która ograniczy cedowanie ryzyka walutowego na klientów. O ile celem regulatora (KNF) jest w tym przypadku głównie ograniczenie ryzyka związanego ze wzrostem liczby złych kredytów w portfelach banków, to pośrednio, ograniczając swobodę banków w tym zakresie, niweluje również skalę zagrożenia związanego z ryzykiem walutowym w grupie gospodarstw domowych. Ze strony rządu podjęte zostały działania związane z wprowadzeniem ustawy o upadłości konsumenckiej, a także implementacji do polskiego systemu prawnego dyrektywy o kredycie konsumenckim. Obie te regulacje mają na celu ochronę konsumentów i wprowadzenie elementów edukacji finansowej do procesu zawierania umów między instytucjami finansowymi i ich klientami. Szczególnie w przypadku dyrektywy o kredycie konsumenckim silny nacisk położony jest na ochronę konsumenta. Niestety, jak każda regulacja wprowadzająca ograniczenia i wymuszająca pewne rodzaje zachowań, tak również i ta, spowoduje, że banki będą musiały ponieść dodatkowe koszty, co nie pozostanie bez skutków dla potencjalnych kredytobiorców. Możliwe są dwa rodzaje negatywnych skutków – wzrost oprocentowania, a także nasilanie się zjawiska wykluczenia. W przypadku ustawy o upadłości konsumenckiej, jej zasięg jest

stosunkowo niewielki i na razie stosunkowo niewielka grupa z niej skorzystała. Na etapie jej wprowadzania dało się również zaobserwować dość duży opór społeczny, potwierdzony w kilku badaniach, przed łatwym darowaniem nieroztropnie zaciągniętych długów bez konsekwencji. W rezultacie przyjęte rozwiązania wymagają od osoby chcącej skorzystać z możliwości ogłoszenia bankructwa, spełnienia rygorystycznych, ale uczciwych, warunków.

Regulacją chroniącą klientów jest również ograniczenie maksymalnej wielkości odsetek pobieranych od kredytów. W Polsce ograniczone są one ustawowo do czterokrotności stopy lombardowej NBP. Niestety takie sformułowanie tego zapisu niesie ze sobą więcej szkody niż pożytku, bardzo silnie ograniczając podaż kredytów dla gospodarstw domowych o najwyższym profilu ryzyka. Jednocześnie wysokość oprocentowania jest w tych grupach z automatu ustalana na poziomie maksymalnym, co implikuje, że w przypadku niekorzystnych decyzji banku centralnego, oprocentowanie rośnie i to w bardzo szybkim tempie.

#### 4. Podsumowanie

Wzrost znaczenia kredytu dla polskich gospodarstw domowych postępuje, a także w najbliższej przyszłości będzie postępował dalej. Niestety, korzystanie z kredytu wiąże się z koniecznością jego spłaty, co powodowało i powodować będzie występowanie problemów ze spłatą, przekredytowaniem i wreszcie samych bankructw w grupie gospodarstw domowych. Ograniczenie dostępności kredytu nie jest na pewno dobrym rozwiązaniem dla tych problemów, bo to dzięki kredytowi ludzie mogą cieszyć się z własnych mieszkań przed 50-tym rokiem życia, kupować samochody, a często jeździć na wakacje. Nie należy jednak zapominać o prostej prawdzie, że jeśli pożyczamy to zazwyczaj musimy oddać więcej, bo ktoś dla nas rezygnuje dziś ze swoich przyjemności (odkładając je na przyszłość).

Pożyczanie, także w Polsce, jest też procesem coraz bardziej zinstytucjonalizowanym a oszczędzający (faktyczni pożyczkodawcy) rzadko kiedy spotykają się z pożyczkobiorcami. Oznacza to, że o instytucje pośredniczące, a w szczególności o cały rynek finansowy powinniśmy dbać i sprzyjać na nim rozwojowi konkurencji. Należy uczyć się mechanizmów rządzących rynkiem finansowym i budować zaufanie między uczestnikami tego rynku. Nauka i budowanie zaufania powinny dotyczyć zarówno banków, jak i samych gospodarstw domowych. Banki muszą się nauczyć, jak postępować z gospodarstwami domowymi, tak aby osiągać zyski, ale jednocześnie budować zaufanie klientów do swojej działalności. Z drugiej strony gospodarstwa domowe muszą się nauczyć, że nie powinny oczekiwać niczego za darmo i liczyć się z faktem, że korzystanie z dobrodziejstw rynku kosztuje.

Nie powinniśmy również ustawać w dążeniu do zapewnienia jak najlepszych i jak najbardziej sprawiedliwych warunków do korzystania z tego rynku dla wszystkich. Należy dbać o to, żeby gospodarstwa domowe mogły korzystać z najbardziej dopasowanego do ich potrzeb kredytu, ale przede wszystkim, żeby mogły budować swoją wiarygodność kredytową i na tej podstawie podlegać ocenie w trakcie ubiegania się o kredyt. Szczególnie w grupie gospodarstw o najniższych dochodach należy stworzyć podstawy do budowania pozytywnej historii kredytowej (i płatniczej), gdyż obecnie chcąc korzystać z rynku kredytowego ponoszą one największe koszty. Zbudowanie pozytywnej historii płatniczej jest to podstawą dla możliwości zaoferowania lepszych i tańszych kredytów dla gospodarstw domowych, ponieważ w żaden inny sposób nie da się narzucić bankom, żeby na szeroką skalę kredytowały gospodarstwa domowe o słabszej pozycji materialnej. Należy również stworzyć możliwość wyrwania się z pułapki zadłużenia, tym którzy w nią wpadli. Należy jednak przy tym pamiętać, że podobnie jak w przypadku innych uzależnień, nałogowe korzystanie z karty kredytowej i innych rodzajów kredytu obciąża przede wszystkim tego, kto po nie sięga i przede wszystkim wymaga jego silnej woli, aby się z tej spirali wyzwolić. Dla jego dobra wychodzenie z problemów z zadłużeniem nie może być zbyt łatwe, bo podejmujemy zbyt duże ryzyko niepowodzenia i powrotu do złych nawyków.