

**Bezpieczeństwo finansowe
gospodarstw domowych
– wybrane zagadnienia**

**Ryszard Kata, Krzysztof Nowak
Małgorzata Leszczyńska
Anna Kowal, Bogusława Sebastianka**

**Bezpieczeństwo finansowe
gospodarstw domowych
– wybrane zagadnienia**



**WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU RZESZOWSKIEGO
RZESZÓW 2021**

Recenzował
dr hab. WALDEMAR ROGOWSKI, prof. SGH

Opracowanie redakcyjne i korekta
ANNA SZYDŁO

Opracowanie techniczne
EWA KUC

Łamanie
TOMASZ TWARDOWSKI

Projekt okładki
GRZEGORZ WOLAŃSKI

© Copyright by
Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2021

ISBN 978-83-7996-844-2

1780

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 6, tel. 17 872 13 69, tel./fax 17 872 14 26
e-mail: wydaw@ur.edu.pl; <http://wydawnictwo.ur.edu.pl>
wydanie I; format B5; ark. wyd. 20,6; ark. druk. 20,25; zlec. red. 42/2020

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Spis treści

Wstęp	9
1. Istota bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego gospodarstw domowych.....	15
1.1. Wprowadzenie	15
1.2. Istota i determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych	17
1.3. Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych	28
1.4. Zachowania finansowe gospodarstw domowych – ważniejsze teorie i hipotezy	33
1.5. Determinanty zachowań finansowych gospodarstw domowych.....	48
1.6. Kompetencje finansowe i ryzyko wyborów finansowych a bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych	55
1.7. Podsumowanie	62
2. Ocena wybranych elementów bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce	64
2.1. Wprowadzenie	64
2.2. Obszary analizy bezpieczeństwa finansowego	64
2.3. Ramy bezpieczeństwa finansowego w ujęciu mikroekonomicznym	71
2.4. Ocena bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce – ujęcie sektorowe	91
2.5. Podsumowanie	105
3. Relacje między dochodami a wydatkami gospodarstw domowych w Polsce – skala ubóstwa i nierówności dochodowych	107
3.1. Wprowadzenie	107
3.2. Dochody i wydatki gospodarstw domowych – poziom, dynamika i struktura	108
3.3. Zmiany w strukturze dochodów i wydatków gospodarstw domowych	110
3.4. Relacje w zakresie dochodów i wydatków między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych	113
3.5. Nierówności dochodowe wśród gospodarstw domowych	117
3.6. Problem ubóstwa gospodarstw domowych	121
3.7. Podsumowanie.....	125
4. Instytucjonalne i behawioralne uwarunkowania decyzji finansowych w gospodarstwach domowych	127
4.1. Wprowadzenie	127

4.2. Procesy, modele i czynniki decyzyjne w gospodarstwach domowych w sferze finansów	128
4.3. Znaczenie instytucjonalnych uwarunkowań decyzyjnych	131
4.4. Czynniki behawioralne determinujące decyzje finansowe	136
4.5. Wiedza i świadomość finansowa gospodarstw domowych	141
4.6. Podsumowanie	145
5. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych	147
5.1. Wprowadzenie	147
5.2. Motywy zaciągania kredytów i pożyczek konsumpcyjnych przez gospodarstwa domowe	149
5.3. Polityka kredytowa banków i jej wpływ na zadłużenie gospodarstw domowych	150
5.4. Stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej	155
5.5. Jakość należności z tytułu kredytów konsumpcyjnych od gospodarstw domowych	163
5.6. Rynek pożyczek pozabankowych a profil klienta	171
5.7. Podsumowanie	174
6. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce z tytułu kredytów mieszkaniowych i jego uwarunkowania	176
6.1. Wprowadzenie	176
6.2. Stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych	176
6.3. Determinanty zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych	181
6.3.1. Poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych	181
6.3.2. Koniunktura gospodarcza	183
6.3.3. Koniunktura na rynku nieruchomości	185
6.3.4. Polityka kredytowa sektora bankowego	189
6.3.5. Wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego	193
6.3.6. Rządowe programy mieszkaniowe	199
6.3.7. Zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych w dobie pandemii	202
6.4. Podsumowanie	204
7. Zachowania gospodarstw domowych w Polsce w sferze oszczędności i inwestycji finansowych	206
7.1. Wprowadzenie	206
7.2. Sytuacja finansowa polskich gospodarstw domowych	207
7.3. Formy lokowania oszczędności przez gospodarstwa domowe w Polsce	210
7.4. Inwestycje na rynku kapitałowym w ramach systemu emerytalnego	214
7.5. Bezpośrednie i pośrednie inwestycje na rynku kapitałowym	218
7.6. Inwestycje alternatywne	223

7.7. Wpływ pandemii na oszczędności i inwestycje gospodarstw domowych	226
7.8. Podsumowanie	228
8. Społeczno-ekonomiczne aspekty upadłości konsumenckiej w Polsce	230
8.1. Wprowadzenie	230
8.2. Determinanty nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych	231
8.3. Upadłość konsumencka – definicja, przesłanki wprowadzenia	234
8.4. Upadłość konsumencka w Polsce – doświadczenia i perspektywy	240
8.5. Upadłość konsumencka w aspekcie kryzysu gospodarczego	246
8.6. Podsumowanie	249
9. Bezpieczeństwo gospodarstw domowych w aspekcie korzystania z usług finansowych banków i firm pożyczkowych	252
9.1. Wprowadzenie	252
9.2. Usługi bankowe a bezpieczeństwo gospodarstw domowych	253
9.3. Przestępstwa i nadużycia w sferze usług bankowych godzące w bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych	257
9.4. Działalność podmiotów pozabankowych jako potencjalne źródło zagrożeń dla finansów gospodarstw domowych	267
9.5. Skala zjawisk godzących w bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych	269
9.6. Podsumowanie	271
10. Znaczenie świadczeń społecznych i rodzinnych dla stabilności finansowej gospodarstw domowych	274
10.1. Wprowadzenie	274
10.2. Świadczenia społeczne	277
10.3. Świadczenia rodzinne	280
10.4. Znaczenie świadczeń społecznych i rodzinnych jako źródła dochodów gospodarstw domowych w Polsce	286
10.5. Świadczenia społeczne i rodzinne skierowane do gospodarstw domowych w realiach pandemii COVID-19	289
10.6. Podsumowanie	290
Zakończenie	293
Bibliografia	301
Źródła internetowe	315
Źródła prawa	317
Spis tabel i rysunków	319

Wstęp

Podstawową komórką o charakterystykach społecznych i ekonomicznych, w której funkcjonuje człowiek i zaspokaja swoje potrzeby jest gospodarstwo domowe. Wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym przed gospodarstwem domowym pojawia się coraz więcej wyzwań. Jednym z nich jest utrzymanie bezpieczeństwa finansowego, które jest warunkiem zaspokojenia potrzeb własnych całego gospodarstwa i poszczególnych jego członków, w szczególności w dłuższej perspektywie czasowej. Bieżące zaspokojenie potrzeb gospodarstwa może być bowiem realizowane kosztem bezpieczeństwa finansowego, np. poprzez finansowanie wydatków bieżących długiem, niemającym realnego pokrycia w przyszłych dochodach. Jednakże w dłuższej perspektywie realizacja podstawowych potrzeb gospodarstwa (rodziny) nie jest możliwa bez zapewnienia stabilności finansowej i bezpieczeństwa finansowego. Stabilność finansowa jest determinowana przez względnie dużą pewność i stabilność uzyskiwanych przez członków gospodarstwa domowego dochodów rozporządzalnych. Bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego oznacza zaś zdolność do osiągnięcia takiego dochodu, który pozwala na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego na odpowiednim poziomie i tworzenie rezerw finansowych, które mogą być wykorzystane w przyszłości na pokrycie nieoczekiwanych (nieplanowanych) i oczekiwanych (planowanych) wydatków.

W niestabilnym (turbulentnym) i pełnym niepewności otoczeniu społeczno-gospodarczym, jakie otacza współcześnie gospodarstwa domowe, zachowanie bezpieczeństwa finansowego jawi się jako potrzeba sama w sobie, kluczowa dla bytu gospodarstwa domowego. Zagrożenie utraty bezpieczeństwa finansowego dotyczy wszystkich gospodarstw domowych niezależnie od ich statusu materialnego (majątkowego i dochodowego). Wynika to z faktu, że na bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa mogą mieć wpływ niekorzystne zdarzenia o charakterze egzogenicznym i losowym, niezależne od samego gospodarstwa, tj. decyzji i postępowania jego członków (np. utrata zdrowia, straty majątkowe w wyniku katastrof naturalnych, utrata pracy w wyniku kryzysu ekonomicznego). Jednakże bezpieczeństwo finansowe w dużym stopniu jest determinowane przez określone decyzje i zachowania ekonomiczne oraz wybory finansowe członków gospodarstwa, czyli przez czynniki endogeniczne w stosunku do gospodarstwa domowego. Fakt ten nie zmienia zasadniczo tego, że na utratę bezpieczeństwa finansowego

wego narażone są zarówno gospodarstwa zamożne, gospodarstwa dysponujące przeciętnym dla danej społeczności poziomem zasobności dochodowej i majątkowej, jak i gospodarstwa ubogie. Źródła utraty bezpieczeństwa finansowego w przypadku tych różnych grup gospodarstw są zwykle jednak odmienne. W przypadku zamożnych gospodarstw utrata bezpieczeństwa finansowego jest często efektem nadmiernie ryzykownych i nietrafnych decyzji inwestycyjnych lub efektem braku dostosowania (ograniczenia) wysokiego poziomu wydatków konsumpcyjnych do nagle i radykalnie zmniejszonych dochodów. W przypadku gospodarstw o niskich dochodach i występowaniu ograniczeń w zakresie jego pozyskania (powiększenia), pojawia się problem braku możliwości zaspokojenia potrzeb z bieżącego dochodu. W takim przypadku gospodarstwa domowe mogą być zmuszone do finansowania tych potrzeb za pomocą kredytów, pożyczek i innych zwrotnych źródeł finansowania, co może prowadzić do nadmiernego zadłużenia i w efekcie niewypłacalności gospodarstwa domowego. Przyczyn „erozji” bezpieczeństwa finansowego i jego utraty jest wiele i tak jak wspomniano dotyczą one – chociaż w odmiennym stopniu – różnych grup gospodarstw w kontekście ich statusu materialnego, ale także innych cech (źródła dochodów, wielkości gospodarstwa, rodzaju gospodarstwa itd.). Problem utraty bezpieczeństwa finansowego jest zatem problemem realnym dla wszystkich gospodarstw i przez to jest niezwykle istotny.

Bezpieczeństwo finansowe jest w dużym stopniu pochodną określonych wyborów finansowych w zakresie pozyskiwanych dochodów, konsumpcji, oszczędzania, zaciągania i spłaty zobowiązań i zarządzania ryzykiem finansowym. Wszystkie te wybory, rozumiane tu jako decyzje finansowe mają określone konsekwencje finansowe, odzwierciedlone m.in. w budżecie gospodarstwa domowego lub w stanie jego majątku, kapitałów i zobowiązań. Bezpieczeństwo finansowe jest zatem determinowane przez te wszystkie decyzje gospodarstwa domowego (jego członków), którym towarzyszą określone przepływy finansowe.

Głównym celem niniejszej monografii jest przedstawienie złożonych meandrów bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w świetle teorii ekonomii i finansów, a także w świetle faktów i danych empirycznych. W tym drugim wymiarze przedmiotem analizy będą różne aspekty bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce. Celem książki jest charakterystyka istoty bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, jego determinant oraz poszczególnych elementów składających się na to bezpieczeństwo. Podjęto także temat procesu kształtowania stabilności finansowej i bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Rozważania teoretyczne obejmują również wpływ czynników behawioralnych i instytucjonalnych na decyzje finansowe gospodarstw domowych. W warstwie empirycznej, ocena bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce obejmować będzie analizę

relacji pomiędzy dochodami i wydatkami w budżetach różnych grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych, a także ocenę stanu i dynamiki zadłużenia gospodarstw domowych. Badania obejmować będą także stan, dynamikę i strukturę oszczędności i inwestycji finansowych gospodarstw domowych. Podjęto również zagadnienie niewypłacalności gospodarstw domowych, ich upadłości prawnej oraz problem przestępstw i nadużyć na rynku usług finansowych.

W niniejszej monografii będziemy poszukiwać odpowiedzi na szereg pytań badawczych związanych z bezpieczeństwem finansowym gospodarstw domowych. Zasadnicze pytania (problemy badawcze) podejmowane w poszczególnych rozdziałach monografii to:

- 1) jakie są kluczowe determinanty zachowań finansowych członków-decydentów gospodarstwa domowego?
- 2) jakie czynniki tworzą ramy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych?
- 3) czy wyższy dochód gospodarstw domowych wpływa na korzystne dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw zmiany w relacji ich dochodów, wydatków i oszczędności?
- 4) jakie są instytucjonalne i behawioralne uwarunkowania decyzji finansowych w gospodarstwach domowych i jakie jest znaczenie tych czynników dla prowadzenia racjonalnej gospodarki finansowej gospodarstwa?
- 5) jaka jest skala zadłużenia osób fizycznych w Polsce z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych oraz jaka jest jakość tych zobowiązań w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych?
- 6) czy stan zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz tendencje dotyczące tego typu zadłużenia, stanowią istotne zagrożenie dla stabilności finansowej polskich gospodarstw domowych?
- 7) czy struktura oszczędności i inwestycji finansowych gospodarstw domowych w Polsce, z punktu widzenia form ich lokowania, może stanowić zagrożenie dla ich stabilności finansowej?
- 8) czy instytucja upadłości konsumenckiej w Polsce była lub może być sposobem na przywrócenie bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych wykazujących nadmierne zadłużenie i niewypłacalnych?
- 9) jakie usługi finansowe oferowane przez banki i firmy pożyczkowe stanowią mogą zagrożenia dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych?
- 10) czy świadczenia społeczne i rodzinne mają przełożenie na stabilność ekonomiczną gospodarstw domowych?

Powyższa lista pytań (problemów) badawczych podjętych w niniejszej monografii wskazuje na wielowątkowość i zarazem złożoność badanej problematyki. To skutkuje również niemożnością postawienia jakiejś jednej tezy głównej, natomiast odpowiedzi na wyżej wymienione pytania, uzyskane w toku analizy

teoretycznej i empirycznej, będą podstawą formułowania tez oraz wniosków z badań o charakterze diagnostycznym i aplikacyjnym.

Źródłem materiałów empirycznych będą dane Głównego Urzędu Statystycznego, Eurostat, Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego, European Mortgage Federation, Związku Banków Polskich (w tym Centrum AMRON), Biura Informacji Kredytowej. W publikacji odwoływano się także do badań innych autorów i instytucji, m.in. cyklicznych badań Rady Monitoringu Społecznego (pod redakcją J. Czapińskiego i T. Panka) pt. „Diagnoza Społeczna”. Zakres czasowy analizy mieści się w latach 2002–2019, niemniej w wielu aspektach podejmowanej problematyki, z uwagi na dostępność danych, zakres czasowy był krótszy.

W monografii w rozdziale 1, na gruncie krytycznego przeglądu literatury przedmiotu, podjęto próbę określenia istoty bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego, a także procesu kształtowania się bezpieczeństwa finansowego. W kontekście piramidy potrzeb finansowych dokonano analizy zachowań finansowych gospodarstw domowych, a także determinant egzogenicznych i endogenicznych decyzji finansowych gospodarstw domowych.

W rozdziale 2 przedstawiono kluczowe obszary analizy bezpieczeństwa finansowego oraz rodzaje ryzyka, które zagrażają stabilności finansowej gospodarstwa domowego i mogą prowadzić do trwałej lub długotrwałej utraty bezpieczeństwa finansowego. W dalszym etapie przedstawiono tzw. ramy bezpieczeństwa finansowego w ujęciu mikroekonomicznym, czyli z perspektywy gospodarstwa domowego. Dalej zaś dokonano analizy wszystkich najważniejszych „komponentów” składających się na owe ramy bezpieczeństwa. W ostatniej części rozdziału przedstawiono miary bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych.

Rozdział 3 ma charakter głównie empiryczny. Poświęcony jest analizie relacji między dochodami i wydatkami gospodarstw domowych w Polsce. Przedmiotem badań na przestrzeni dosyć długiego okresu, tj. lat 2005–2017, były dochody rozporządzalne na osobę w gospodarstwie domowym, ich struktura i dynamika, z drugiej strony zaś, struktura i dynamika przeciętnych miesięcznych wydatków *per capita* gospodarstw domowych. Wzajemne relacje pomiędzy tymi kategoriami dochodów i wydatków analizowano w różnych grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych. Badano także nierówności dochodowe pomiędzy różnymi grupami gospodarstw domowych oraz skalę ubóstwa obiektywnego i subiektywnego w Polsce.

W rozdziale 4, na bazie literatury przedmiotu, podjęto kwestię instytucjonalnych i behawioralnych uwarunkowań decyzji finansowych w gospodarstwach domowych. Problem ten analizowano na gruncie teorii ekonomii klasycznej oraz nurtów heterodoksyjnych, tj. głównie ekonomii behawioralnej i nowej ekonomii

instytucjonalnej. W rozdziale opisano także znaczenie wiedzy i świadomości finansowej w podejmowaniu racjonalnych decyzji w sferze zarządzania budżetem gospodarstwa domowego.

Kolejne dwa rozdziały, mają głównie charakter empiryczny i odnoszą się do problemu zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych (rozdział 5) oraz z tytułu kredytów mieszkaniowych (rozdział 6). Skalę i dynamikę zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych badano w latach 2014–2019, zaś z tytułu kredytów mieszkaniowych w latach 2002–2019. Ocenę poziomu zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce dokonano przez jego porównanie do innych krajów Unii Europejskiej. Badano także jakość portfela kredytowego banków z tytułu kredytów konsumpcyjnych i mieszkaniowych. Obok analiz empirycznych, w tej części monografii znajdziemy także rozważania (głównie teoretyczne) na temat zewnętrznych determinant zadłużenia kredytowego gospodarstw domowych.

W rozdziale 7 podjęto zagadnienie skali i form lokowania oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w różnych produktach oszczędnościowych i inwestycyjnych. Tym samym podjęto także analizę zachowań, czyli postaw i wyborów finansowych gospodarstw domowych w Polsce na rynku lokat bankowych i rynku kapitałowym. Jeden z wątków dotyczy także spekulacji gospodarstw domowych na rynku walutowym.

Ważnym i interesującym zagadnieniem, w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce, jest kwestia upadłości konsumenckiej w rozumieniu ekonomicznym i prawnym. Problem ten został poruszony w rozdziale 9. Opisano w nim istotę i przyczyny niewypłacalności finansowej gospodarstw domowych oraz ścieżkę upadłości konsumenckiej, jako prawnego sposobu oddłużenia gospodarstwa domowego. Instytucję prawną upadłości konsumenckiej w Polsce scharakteryzowano w aspekcie dotychczasowych doświadczeń jej stosowania oraz perspektyw, jakie wyłaniają się z kolejnej nowelizacji prawa upadłościowego i naprawczego (z 30 sierpnia 2019 r.).

W rozdziale 9 podjęto zagadnienie bezpieczeństwa gospodarstw domowych na rynku usług finansowych banków i parabanków. Dokonano tu przede wszystkim opisu oraz analizy statystycznej najczęściej występujących przestępstw i nadużyć, na jakie narażeni są klienci korzystający z usług finansowych banków i firm pożyczkowych.

Rozdział 10 poświęcony jest świadczeniom społecznym i rodzinnym oraz ich znaczeniu dla stabilności finansowej gospodarstw domowych w Polsce. Podsumowaniem monografii jest Zakończenie, w którym przedstawiono najważniejsze wnioski i konkluzje płynące z przeprowadzonej analizy, zarówno w jej kontekście teoretycznym, jak i empirycznym.

Niniejsza monografia jest adresowana do studentów, doktorantów, nauczycieli akademickich i badaczy, którzy dla potrzeb kształcenia lub badań naukowych chcą poznać lub pogłębić swoją wiedzę z zakresu ekonomiki i finansów gospodarstw domowych, a w szczególności ich bezpieczeństwa finansowego. Książka może być także przydatna do kształcenia młodzieży w szkołach średnich, jak również dla osób pracujących w różnych instytucjach publicznych, sektorze finansowym lub podmiotach gospodarczych, którzy w swojej pracy zawodowej zajmują się zaspokajaniem potrzeb finansowych gospodarstw domowych lub oddziałują na decyzje i wybory finansowe gospodarstw domowych.

W momencie oddawania niniejszego tekstu do Wydawnictwa, otaczająca nas rzeczywistość społeczno-gospodarcza uległa nagle radykalnej zmianie. Czynnikiem sprawczym, owym „czarnym łabędziem”¹ jest koronawirus COVID-19. Trudno dziś przewidzieć, jak głębokie będą negatywne konsekwencje tej pandemii dla światowej gospodarki i dla gospodarki naszego kraju oraz dla ekonomicznego bytu gospodarstw domowych. Niewątpliwie jednak zdarzenie to, a w szczególności konsekwencje gospodarcze pandemii, nie tylko utrudnią zachowanie bezpieczeństwa finansowego gospodarstwom domowym, które w okresie dobrej koniunktury gospodarczej miały z tym problem, ale także wygenerują ryzyko utraty stabilności finansowej i bezpieczeństwa finansowego dla wielu innych gospodarstw domowych, które nie spodziewały się takiego ryzyka. Mamy nadzieję, że pomimo zasadniczej zmiany naszej rzeczywistości, treści zawarte w niniejszej monografii nie stracą wartości. Wprost przeciwnie, wydaje się, że ta nowa sytuacja zmieniła także spojrzenie na poruszane w tej książce zagadnienia, które w tym świetle nabierają szczególnej wagi i aktualności.

¹ *Czarny łabędź* jest metaforą, która opisuje zdarzenie, które zaskakuje i ma ogromny wpływ na otaczającą rzeczywistość. Teoria „czarnego łabędzia” została sformułowana przez Nassima N. Taleba w publikacji *„The Black Swan: The Impact of Highly Improbable”* (2007 r.). Ryzyko tego typu zdarzeń, chociaż realnie występuje, jest przez ludzi, w tym decydentów politycznych i gospodarczych, niezauważane lub ignorowane, wiąże się też często z deprecjonowaniem „milczących” dowodów na występowanie określonego zagrożenia i bezpośrednią koncentracją ludzi (decydentów) wyłącznie na znanych i zdefiniowanych już źródłach niepewności.

ROZDZIAŁ I

Istota bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego gospodarstw domowych

1.1. Wprowadzenie

Gospodarstwa domowe, obok przedsiębiorstw oraz państwa, stanowią najważniejsze podmioty gospodarki narodowej. Lapidarnie rzecz ujmując, „ekonomia zaczyna się w gospodarstwie domowym i tam też się kończy” [Bywalec 2017, s. 14]. Gospodarstwa domowe dostarczają bowiem najważniejszego czynnika produkcji, jakim jest praca, niezbędnego w procesie wytwarzania dóbr ekonomicznych. Jednocześnie gospodarstwa domowe dokonują weryfikacji wytworzonych dóbr poprzez ich nabywanie na rynku i konsumpcję. Analizując rynek i konsumpcję, używa się z reguły takich terminów, jak: „nabywca”, „klient” oraz „konsument”. W istocie są to jedynie skróty semantyczne. Za nimi kryje się najważniejszy podmiot ekonomii, tj. gospodarstwo domowe, czyli grupa osób wspólnie pozyskujących majątek i nim gospodarujących, a przez to od siebie zależnych i zazwyczaj w sposób skoordynowany podejmujących decyzje produkcyjne (w zakresie aktywności ekonomicznej, wykorzystania czynników wytwórczych w dyspozycji gospodarstwa) oraz decyzje finansowe, nabywcze i konsumpcyjne [Bywalec 2017, s. 9].

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele definicji gospodarstwa domowego [zob. Świecka 2009, s. 19–26; Grzybowska 2014], co jest z jednej strony wynikiem zainteresowania tym podmiotem wielu dyscyplin naukowych (ekonomii, socjologii, psychologii, filozofii), a z drugiej – wynika z utożsamiania terminu „gospodarstwo domowe” z takimi pojęciami, jak rodzina i konsument [Grzybowska 2014, s. 120]. Najczęściej gospodarstwo domowe ujmowane jest jako swoisty system społeczno-ekonomiczny, uwarunkowany przez strukturę osobową i materialną, którego zasady organizacyjne podporządkowane są osiągnięciu głównego celu, którym jest zaspokojenie potrzeb poszczególnych członków gospodarstwa domowego, jako całości. Stopień zaspokojenia potrzeb, szczególnie tych podstawowych, świadczy o poziomie bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych [Kozera, Stanisławska, Głowicka-Wołoszyn

2016, s. 110]. Gospodarstwo domowe może być też definiowane jako autonomiczny podmiot gospodarujący, wyodrębniony w sensie ekonomicznym na podstawie własności osobistej, podejmujący decyzje w sferze konsumpcji na podstawie własnych subiektywnych preferencji, upodobań, przyzwyczajeń i tradycji, a także istniejących ograniczeń obiektywnych, takich jak dochód gospodarstwa domowego oraz ceny dóbr i usług, w celu maksymalnego i najbardziej racjonalnego zaspokojenia ogółu potrzeb wszystkich swoich członków [Zalega 2007].

Z wszystkich definicji gospodarstwa domowego wynika, że stanowi ono grupę osób – lub osobę w przypadku gospodarstw jednoosobowych - gospodarujących wspólnym majątkiem oraz budżetem w celu zaspokojenia potrzeb jego członków – [Bywalec 2017, s. 15]. Pozostaje kwestią otwartą, o jakich potrzebach mówimy, czyli co jest rzeczywistym celem gospodarstwa domowego? W literaturze wskazuje się, że celem działalności osób (lub gospodarstw domowych), rozważanym początkowo w odniesieniu do decyzji ekonomicznych, ale uogólnionym później także na inne aspekty życia, była maksymalizacja użyteczności. W wąskim rozumieniu sprowadzano to pojęcie do maksymalizacji konsumpcji. Współcześnie coraz częściej kategoria użyteczności rozumiana jest jednak bardzo szeroko, obejmując czynniki jakościowe, takie jak: jakość życia, czy też szczęście [Kośny 2013, s. 22].

W niniejszej monografii będziemy się posługiwać różnymi kryteriami podziału (typologiami) gospodarstw domowych. Niemniej dla podejmowanej problematyki zasadnicze znaczenie ma kryterium wielkości gospodarstwa domowego, a zatem liczby osób wchodzących w jego skład. Przy czym zasadniczo, według tego kryterium gospodarstwa dzielą się na:

- gospodarstwa jednoosobowe,
- gospodarstwa wieloosobowe.

Zachowania i potrzeby członków gospodarstw wieloosobowych są determinowane potrzebami osobistymi każdego z nich, jak i całego gospodarstwa.

Typami gospodarstw domowych są też wyodrębnione w badaniach budżetów gospodarstw domowych *grupy społeczno-ekonomiczne*; wyróżnia się gospodarstwa:

- pracowników,
- rolników,
- pracujących na własny rachunek,
- emerytów i rencistów oraz
- utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.

Do typologii gospodarstw domowych może być także wykorzystana obecność oraz liczba dzieci w rodzinie. Wyróżnić można gospodarstwa nieposiadające dzieci na utrzymaniu oraz gospodarstwa posiadające jedno lub większą ich liczbę.

Spośród innych kryteriów klasyfikacji gospodarstw domowych, które mogą mieć istotne znaczenie dla ich kondycji ekonomicznej i bezpieczeństwa finansowego, zaliczamy podział gospodarstw domowych ze względu na:

- a) miejsce zamieszkania większości członków gospodarstwa (gospodarstwa wiejskie i miejskie, w tym wielkomiejskie, średniomiejskie, małomiastowe);
- b) kryterium pokoleniowe: gospodarstwa jednopokoleniowe i wielopokoleniowe;
- c) kryterium zamożności ekonomicznej (np. grupy kwintalowe lub decylowe ze względu na miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie);
- d) kryterium wykształcenia głowy domu; czyli gospodarstwa o niskim, średnim oraz wysokim poziomie wykształcenia;
- e) kryterium czasu trwania gospodarstwa; nowo założone, średnioletnie, zasiedziałe (stare) [Bywalec 2017, s. 18–21].

1.2. Istota i determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych

Bezpieczeństwo finansowe jest elementem szerzej rozumianego bezpieczeństwa ekonomicznego, które stanowi jeden z celów nadrzędnych dla każdego państwa (gospodarki narodowej), jednostki samorządu terytorialnego, podmiotu gospodarczego, czy wreszcie dla każdego gospodarstwa domowego. W literaturze o kwestii bezpieczeństwa ekonomicznego mówi się przede wszystkim w kontekście państw oraz przedsiębiorstw. Wobec powszechnego ryzyka i niepewności, jakie towarzyszą wszystkim procesom gospodarczym i społecznym, zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego jest podstawą funkcjonowania i dalszego rozwoju podmiotów gospodarczych i podstawą suwerennego bytu i stabilnego rozwoju każdego państwa. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest jednym z trzech głównych filarów bezpieczeństwa państwa, obok bezpieczeństwa militarnego i politycznego. W odniesieniu do danego kraju, bezpieczeństwo ekonomiczne można określić jako taki stan gospodarki narodowej, w którym zapewniono zaspokojenie podstawowych potrzeb, a także przetrwanie i rozwój gospodarki w sytuacji kryzysu [Bajończyk 2014, s. 16]. K. Księżpolski definiuje bezpieczeństwo ekonomiczne państwa jako „niezakłócone funkcjonowanie gospodarki, to znaczy utrzymywanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw [Księżpolski 2011, s. 32]. Pojęcie bezpieczeństwa ekonomicznego państwa obejmuje takie dziedziny, jak: bezpieczeństwo systemu finansowego państwa, finansów publicznych, obrotu gospodarczego, energetyczne, żywnościowe, socjalne, surowcowe, zapasów i rezerw.

Pojęcie bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstw nie jest jednoznacznie definiowane w literaturze przedmiotu. Powszechnie akceptowana jest teza, że bezpieczeństwo ekonomiczne jest stanem pożądanym, którego osiągnięcie nie jest gwarantem sukcesu rynkowego, jednak zapewnia możliwość przetrwania w zmiennym otoczeniu rynkowym. Wiele definicji bezpieczeństwa ekonomicznego postrzega tę kategorię jako zapobieganie i ochronę przedsiębiorstwa przed negatywnym wpływem czynników zewnętrznych oraz zagrożeń. W innych z kolei podkreśla się kwestię efektywnego wykorzystania zasobów i posiadania przewagi konkurencyjnej, a także zdolność stałego funkcjonowania i rozwoju oraz osiągania zakładanych celów, poprzez podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej [Mróz 2019, s. 52]. Przedstawione ujęcie wskazuje, że bezpieczeństwo ekonomiczne przedsiębiorstwa ma charakter kategorii dynamicznej, a nie statycznej, wobec czego stwierdzić należy, że stan ten wynikać może z pewnego procesu dążenia do stanu idealnego [Kuciński 2015, s. 9]. Na bezpieczeństwo ekonomiczne przedsiębiorstwa wpływają procesy i zasoby finansowe, techniczne i technologiczne, a także ludzkie i informacyjne oraz relacje przedsiębiorstwa z otoczeniem w obszarze wszystkich wymienionych zasobów i procesów.

Na tle kategorii bezpieczeństwa ekonomicznego państwa czy przedsiębiorstwa, wypracowanych w tym obszarze definicji oraz mierników, pojęcie i pomiar bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych należy do obszarów relatywnie nowych i nie w pełni zbadanych.

Podejmowaniu decyzji przez gospodarstwo domowe towarzyszą dwojakiego rodzaju cele [Zalega 2007, s.11]: wspólne, odnoszące się do wszystkich członków gospodarstwa (np. posiadanie mieszkania) oraz jednostkowe, wynikające z indywidualnych potrzeb jego członków (np. wyposażenie mieszkania w dobra trwałego użytku).

Zakres i struktura potrzeb gospodarstw domowych kształtowana jest z jednej strony przez czynniki zewnętrzne, które uzależnione są przede wszystkim od stopnia i tempa rozwoju społeczno-gospodarczego kraju (np. cen towarów i poziomu świadczonych usług), z drugiej zaś – przez czynniki wewnętrzne wynikające ze struktury społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych. Każde gospodarstwo domowe dąży do osiągnięcia możliwie największego zadowolenia (użyteczności) z nabywanych dóbr i usług, a przy podejmowaniu decyzji kieruje się zarówno czynnikami subiektywnymi (tj. tradycjami, upodobaniami, przyzwyczajeniami), jak i obiektywnymi (np. poziomem wynagrodzenia, cen, podatków). Ryzyko podjęcia nietrafionych decyzji naraża gospodarstwo domowe na straty i skłania do ostrożności przy wyborze [Zalega 2007, s. 9; Grzybowska 2014, s. 121].

Zasadniczym kryterium uznania danej grupy osób za gospodarstwo domowe jest wspólnota majątku (niekoniecznie w sensie prawnym) oraz budżetu, przynajmniej w jego zasadniczej części. W praktyce życia społecznego gospodarstwo domowe zazwyczaj kojarzy się z rodziną, dlatego niejednokrotnie te dwie kategorie uznaje się za synonimiczne¹. Takie postrzeganie gospodarstw domowych nie jest jednak precyzyjne. Więzy rodzinne, a także współzamieszkiwanie stanowią z reguły podstawę większości gospodarstw domowych, jednakże w każdym kraju istnieje mniej lub bardziej liczna grupa rodzin wielopokoleniowych, w których, ze względu na autonomiczność majątku i budżetu poszczególnych członków rodziny, możemy wyodrębnić więcej niż jedno gospodarstwo domowe. Kwestia wspólnego zamieszkiwania nie jest kryterium jednoznacznie wyodrębniającym gospodarstwo domowe. Podobnie, w skład gospodarstwa domowego mogą wchodzić także osoby niepowiązane ze sobą więzami pokrewieństwa – czy też mającymi sankcję prawną – więzami małżeństwa, adopcji czy powinowactwa, natomiast dzielące (użytkujące) z pozostałymi członkami gospodarstwa wspólny majątek i budżet.

Dla określenia gospodarstwa domowego w badaniu budżetów kluczowe znaczenie ma wspólne utrzymywanie się, w rozumieniu dysponowania przez członków gospodarstwa wspólną pulą środków finansowych (wspólnym budżetem domowym). Gospodarstwo domowe, według metodyki GUS, tworzą osoby spokrewnione ze sobą lub niespokrewnione, mieszkające razem i wspólnie utrzymujące się (gospodarstwo domowe wieloosobowe) lub osoba utrzymująca się samodzielnie (gospodarstwo domowe jednoosobowe), bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami. Dlatego w skład gospodarstwa domowego zaliczane są na przykład osoby nieobecne w gospodarstwie domowym z racji pracy zawodowej, jeśli dochody z pracy tych osób przekazywane są rodzinie na utrzymanie, czy też osoby w wieku do 15 lat, pobierające naukę poza miejscem zamieszkania, mieszkające w internatach lub w domach prywatnych [*Metodologia badania...* 2011, s. 30].

Gospodarstwo domowe jest specyficznym podmiotem, w ramach którego zachodzą i nawzajem przeplatają się procesy produkcji, wymiany oraz kon-

¹ W niniejszym opracowaniu, z uwagi na płynność przekazu, będziemy niekiedy używać tych dwóch kategorii, tj. *gospodarstwo domowe* i *rodzina*, zamiennie, jednakże zdajemy sobie sprawę, iż nie są one w pełni tożsame. Rodzina jest pojęciem szerszym i mniej „precyzyjnym” niż gospodarstwo domowe. W obrębie jednej rodziny można wydzielić kilka gospodarstw domowych, czyli pojedynczych osób i grup osób, które uzyskują odrębne dochody i realizują odrębne wydatki na zaspokojenie swoich potrzeb. T. Zalega [2007, s. 8] podkreśla, że istnieją znaczące różnice między rodziną a gospodarstwem domowym, ponieważ podstawowa funkcja rodziny ogranicza się przede wszystkim do zachowania lub utrzymania ciągłości biologicznej i kulturalnej społeczeństwa, natomiast istotą gospodarstwa domowego są funkcje gospodarcze jego członków uzależnione od zakresu wspólnych potrzeb wszystkich członków gospodarstwa, a celem gospodarstwa jest maksymalne zaspokojenie tych potrzeb.

sumpcji. Zgodnie z przyjętą funkcją celu gospodarstwa domowego, jaką jest zaspokajanie potrzeb jego członków i gospodarstwa jako całości, wyróżnia się następujące rodzaje i fazy jego działalności [Bywalec 2017, s. 23–24]:

- 1) pozyskiwanie źródeł dochodów (pieniężnych i niepieniężnych) na zewnątrz gospodarstwa domowego poprzez: pracę najemną, prowadzenie działalności gospodarczej na własny rachunek (w tym gospodarstwa rolnego), wolny zawód, pozyskiwanie dochodów z kapitału (rentierskich), pozyskiwanie dochodów i świadczeń z ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych, pozyskiwanie dochodów z niezarobkowych źródeł (pomoc społeczna, stypendia, spadki, darowizny itd.);
- 2) nabywanie dóbr konsumpcyjnych oraz narzędzi pracy na rynku;
- 3) wytwarzanie w gospodarstwie dóbr konsumpcyjnych na własne potrzeby lub przystosowanie do konsumpcji dóbr nabytych (np. przygotowanie posiłków);
- 4) zaspokajanie potrzeb, czyli konsumowanie dóbr (jednorazowa konsumpcja lub konsumpcja rozłożona w czasie) i czynności pokonsumpcyjne (sprzątanie, usuwanie odpadów itd.);
- 5) gospodarowanie majątkiem (utrzymanie, powiększanie w drodze inwestycji lub nabycie, zbycie itd.) oraz finansami (akumulacja oszczędności, ubezpieczenia, pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania, zwrot zobowiązań pozaodsetkowych i długów oprocentowanych).

Nie w każdym gospodarstwie występują wymienione czynności, ponadto są one często realizowane jednocześnie (równolegle) lub w odmiennej, niż wyżej przedstawiona sekwencji. Należy też podkreślić, że poszczególni członkowie gospodarstwa mogą uczestniczyć we wszystkich wymienionych fazach (np. żywiciele rodziny) lub tylko w niektórych (np. dzieci, osoby starsze i niepełnosprawne). Obok wymienianych w literaturze faz 1-4 [Bywalec 2017, s. 23] wyodrębniliśmy także fazę 5, związaną z zarządzaniem majątkiem i finansami gospodarstwa domowego. Wyodrębnienie tej fazy może wydawać się problematyczne, gdyż przepływy finansowe, a w pewnym stopniu także przepływy (zmiany stanu) majątku, związane są ze wszystkimi czterema wcześniej wymienionymi fazami. Finanse bowiem przenikają przez wszystkie wymienione obszary funkcjonowania gospodarstw domowych. Niemniej zarządzanie majątkiem i budżetem gospodarstwa domowego jest sferą na tyle ważną i do pewnego stopnia wyodrębnioną spośród innych sfer funkcjonowania gospodarstwa, że warto ją wyeksponować. Ponadto sfera ta jest kluczowa dla zachowania bezpieczeństwa ekonomicznego, a w szczególności finansowego gospodarstwa domowego.

Według M. Piotrowskiej [2017b, s. 12–13] rodzina jest bezpieczna ekonomicznie, gdy zaspokaja swoje potrzeby na poziomie, który akceptuje oraz jest

w stanie utrzymać swój standard życia w bliższej i dalszej przyszłości, pokryć nieoczekiwane wydatki, przetrwać okres nieoczekiwanego spadku bieżącego dochodu. Uwzględniając różnice między kategorią rodziny a gospodarstwa domowego, wydaje się, że definicja ta dobrze oddaje istotę bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego.

Z bezpieczeństwem ekonomicznym wiąże się pojęcie „zaradności ekonomicznej”. Człowiek jest zaradny pod względem ekonomicznym, gdy ma stabilną, dobrze płatną pracę; umie znaleźć dodatkową pracę, jeśli ma kłopoty finansowe; posiada mieszkanie/dom oraz wartościowe ruchomości, które ubezpiecza; może pożyczyć pieniądze z banku lub z innych źródeł; inwestuje w dzieci; jego zachowanie dotyczące oszczędzania („skłonność do oszczędzania”) i zadłużania się („skłonność do zadłużania się”) przyczynia się do zwiększania bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa [Piotrowska 2017b, s. 12].

Bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstwa domowego przejawia się przez zdolność gospodarstwa do:

- utrzymania poziomu życia na obecnym lub wyższym poziomie (w przypadku gospodarstw, które uzyskują dochody powyżej minimum socjalnego);
- podniesienia poziomu życia – w przypadku gospodarstw domowych, które uzyskują dochody poniżej minimum socjalnego;
- regulowania zobowiązań przez okres co najmniej pół roku, w sytuacji wystąpienia nieprzewidzianych, a znaczących wydatków lub nieprzewidzianego znacznego spadku dochodów (np. z powodu choroby);
- regulowania zobowiązań (np. rat kredytowych) bez znaczącego uszczerbku dla poziomu konsumpcji, które wyznacza minimum socjalne oraz bez znaczącego uszczerbku dla substancji majątkowej gospodarstwa domowego.

Zachowania ekonomiczne gospodarstw domowych (rozumiane jako gospodarowanie posiadanym majątkiem oraz budżetem domowym) są kształtowane przez różne determinanty, wśród których wyróżnić należy: biologiczne i ekologiczne, ekonomiczne, demograficzne i społeczne oraz kulturowe [Bywalec 2009, s. 105]. W zależności od rodzaju gospodarstwa domowego, fazy jego rozwoju, sytuacji materialnej i życiowej rodziny, aktualnego poziomu zaspokajania potrzeb rodziny itd., determinanty te będą oddziaływały z różną siłą oraz w różnym kierunku. Wymienione determinanty wewnętrzne, obok uwarunkowań zewnętrznych, będą wpływać na bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstwa domowego.

Bezpieczeństwo ekonomiczne utożsamiane jest najczęściej z bezpieczeństwem finansowym, definiowane jest ono bowiem także jako stan finansów gospodarstw domowych, które są w stanie pokryć wydatki na podstawowe potrze-

by i nieuniknione wydatki w sposób zrównoważony, biorąc pod uwagę wymagania fizjologiczne, środowiska i obowiązujące normy kulturowe [ICRC 2013, Raczkowski 2014]. Bez wątpienia czynnik finansowy, który określić możemy także jako kondycję finansową, czy też stabilność finansową gospodarstwa domowego, to najważniejszy element jego bezpieczeństwa ekonomicznego, ale nie jedyny. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest bowiem kategorią znacznie szerszą od bezpieczeństwa finansowego, gdyż oprócz aspektu finansowego obejmuje także inne aspekty. Aspekty finansowe to wysokość i stabilność dochodów oraz poziom wydatków, z uwzględnieniem obsługi zobowiązań, a także oszczędności, inwestycje finansowe i majątek netto gospodarstwa domowego, czyli elementy, które określają jego bezpieczeństwo finansowe. Ważną rolę w kształtowaniu bezpieczeństwa ekonomicznego odgrywa także stopień dywersyfikacji źródeł dochodów, ochrona przed utratą dochodów lub majątku, jakość kapitału ludzkiego, w tym stan zdrowia członków gospodarstwa domowego (rodziny), a także czynniki behawioralne i więzi rodzinne (rys. 1). Oczywiście czynniki niefinansowe, w sposób bezpośredni lub pośredni, wpływają na sytuację ekonomiczno-finansową gospodarstwa, a przez to także na jego bezpieczeństwo finansowe.

Podstawowym, naturalnym zasobem wytwórczym każdego gospodarstwa domowego jest tzw. kapitał ludzki (rys. 1), czyli ich zdrowie, wykształcenie i umiejętności (kwalifikacje) fizyczne i intelektualne członków gospodarstwa, a także czas, jaki mogą poświęcić na pracę. Skumulowany kapitał ludzki członków gospodarstwa stanowi jego podaż pracy. Wielkość i jakość tego strumienia pracy jest bezpośrednio lub pośrednio źródłem dochodów gospodarstwa domowego, a te ostatnie przekształcają się w dobra konsumpcyjne służące zaspokajaniu potrzeb członków gospodarstwa [Bywalec 2017, s. 22]. Ponadto dochody mogą być akumulowane w formie oszczędności, inwestycji finansowych, majątku lub praw majątkowych. W tym kontekście dochody te są formą odłożenia konsumpcji na przyszłość (zaspokajania przyszłych potrzeb członków rodziny/gospodarstwa). Ponadto dzisiejsza praca jest także źródłem przyszłych dochodów w formie świadczeń społecznych (z tytułu emerytury czy też renty). Świadczenia społeczne czy innego rodzaju transfery budżetowe (np. zasiłki rodzinne, stypendia) stanowią mogą także bieżące źródło dochodów (utrzymania) gospodarstw domowych. Ważnym elementem bezpieczeństwa ekonomicznego jest nie tylko poziom uzyskiwanych dochodów, ale także ich stabilność oraz zróżnicowanie (dywersyfikacja). Większa stabilność (pewność, trwałość) dochodów i większa dywersyfikacja ich źródeł (zwłaszcza zarobkowych, związanych z aktywnością ekonomiczną członków gospodarstwa), niewątpliwie sprzyja bezpieczeństwu ekonomicznemu.

Rysunek 1. Endogeniczne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego



* cecha dotyczy żywicieli rodziny, w szczególności zaś głowy rodziny

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz naturalnego i tkwiącego w gospodarstwie domowym potencjału pracy gospodarstwa mogą dysponować innymi rodzajami zasobów, nie pochodzącymi jednak z ich pracy, lecz np. z pracy wcześniejszych pokoleń (spadki, darowizny itd.). Uzyskane tą drogą, a także tworzone w wyniku akumulacji dochodów, zasoby majątkowe gospodarstwa, służą do zaspokajania bieżących potrzeb gospodarstwa (np. mieszkanie) i/lub stanowią swego rodzaju poduszkę bezpieczeństwa finansowego. Z drugiej strony gospodarstwa mogą być obciążone zobowiązaniami, w tym także zobowiązaniami długoterminowymi (np. kredytami hipotecznymi), które w bilansie wartości netto gospodarstwa znajdują się po stronie pasywów.

Rozważane w literaturze koncepcje bezpieczeństwa ekonomicznego w bezpośredni sposób odwołują się do możliwych zagrożeń oraz sposobów (środków) umożliwiających przeciwdziałanie im. W tym sensie bezpieczeństwo ekonomiczne wypływa z faktu posiadania różnego typu aktywów (zarówno finansowych, jak i niefinansowych), jako środków ochrony przed niekorzystnym roz-

wojem sytuacji w przyszłości, zaś miarą braku bezpieczeństwa ekonomicznego (*economic insecurity*) może być lęk przed przyszłymi stratami oraz obawa braku dostatecznej ochrony przed konsekwencjami niekorzystnych zdarzeń [Kośny 2013, s. 6]. W zaproponowanym na rys. 1 ujęciu determinant bezpieczeństwa ekonomicznego, obok określonych aktywów (materialnych, finansowych), pasywów (zobowiązania) i strumieni finansowych (dochody, wydatki), ujęto kapitał ludzki gospodarstwa oraz określone aktywa „relacyjne” rodziny, czynniki behawioralne oraz stosowane przez gospodarstwo domowe instrumenty ochrony (ograniczania) ryzyka, związanego – najogólniej ujmując – z utratą bezpieczeństwa ekonomicznego.

Ogólną zasadą działalności gospodarstwa domowego jest – podobnie jak w przypadku innych podmiotów gospodarczych – *zasada racjonalności* wyrażająca się w dwojaki sposób:

- 1) jako maksymalizacja efektu (czyli stopnia zaspokojenia potrzeb) z jednostki nakładu dóbr ekonomicznych będących do dyspozycji gospodarstwa domowego,
- 2) jako minimalizacja nakładów w sytuacji, gdy z góry określony jest efekt działania gospodarstwa lub niektórych jego uczestników [Bywalec 2017, s. 22].

Jest wiele dowodów, których dostarcza ekonomia behawioralna i inne nurty ekonomii heterodoksyjnej, alternatywne do ekonomii klasycznej, że założenie racjonalności ekonomicznej, w przypadku jednostki decyzyjnej (osoby fizycznej, np. konsumenta), a tym samym także gospodarstw domowych, jest często niespełnione w całości lub w części (ograniczona racjonalność ekonomiczna). Pojedyncza osoba dokonująca dowolnego wyboru rynkowego musi przejść skończony w czasie proces porównania swoich celów z dostępnymi wariantami wyboru. Mianem racjonalności określamy skłonność i zdolność do kalkulacji, będącej synonimem tego procesu [Lebenstein 1988, s. 124]. Racjonalność ekonomiczna wymaga zatem spełnienia kilku istotnych warunków, w tym m.in.:

- pełnej wiedzy o problemie,
- jasno sprecyzowanych preferencji i celów,
- odpowiednich umiejętności do znajdowania optymalnych rozwiązań,
- nieskończonych zasobów pamięciowych i obliczeniowych.

Jak wiemy, w praktyce wymogom tym trudno sprostać. Stąd rozpowszechniona przez Herberta Simona [1953; 1982] idea ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*), która z uwagi na niemożność sprostania ww. wymogom, czyli np. niepełną wiedzę o problemie itd. zakłada dokonywanie nieoptymalnych wyborów, których nie należy jednak utożsamiać z wyborami irracjonalnymi. W opinii H. Simona koncepcja *homo economicus* to zdecydowanie za wąskie

podejście do wyborów rynkowych jednostki, nie uwzględnia ono bowiem szerszej podstawy psychologicznej, w ramach której człowiek podejmuje decyzje. H. Simon [1986, s. 209–224] dowodzi, że na sposób działania jednostki wpływają ograniczenia o charakterze obiektywnym i subiektywnym. Ograniczenia subiektywne to niedostateczna wiedza odnośnie do stanów rzeczywistości, niedostateczna zdolność przewidywania konsekwencji podejmowanych decyzji oraz niesprecyzowane cele decydującego. Ograniczenia obiektywne to niepewność, co do skutków podejmowanych działań i warunków, towarzyszących potencjalnemu wyborowi. W konsekwencji, jednostka dokonująca wyborów usiłuje wdrożyć i zastosować racjonalną kalkulację określonych posunięć, jednocześnie nie mogąc dojść do stanu „doskonałej” racjonalności.

Herbert Simon wyeksponował czynniki psychologiczne (behawioralne) związane ze sposobem podejmowania decyzji przez jednostkę decyzyjną. W nieco innym kierunku poszli teoretycy nowej ekonomii instytucjonalnej. Zwrócili oni uwagę na szeroko rozumiany kontekst kulturowy, społeczny i historyczny oraz siłę jego oddziaływania na jednostkę. W opinii zwolenników podejścia instytucjonalnego jawi się on jako czynnik modyfikujący stabilność i spójność preferencji konsumenta [Kalinowski 2014, s. 78]. Instytucje powodują swego rodzaju predefiniowanie celów w trakcie podejmowania decyzji [Hauschildt 1986]. Wpływ czynników instytucjonalnych determinuje rozwój społeczeństw i ich obywateli, zarówno na poziomie prywatnym, jak i na poziomie sfery publicznej. Zmiany instytucjonalne pociągają za sobą zmiany w mentalności człowieka i sposobie jego patrzenia na świat. Czynniki instytucjonalne tworzą otoczenie, swego rodzaju ramy, w których funkcjonuje gospodarstwo domowe. Ważne miejsce wśród tych czynników mają instytucje związane z tradycją, kulturą, religią, wzorcami zachowań społecznych. One wszystkie mają wpływ na podejmowane decyzje i postawy członków gospodarstwa domowego, w kontekście realizacji ich potrzeb. Instytucją samą w sobie jest rodzina i jej typ bez wątpienia może mieć wpływ na realizację jej celów, zachowywanie zasad racjonalności ekonomicznej i bezpieczeństwo ekonomiczne. Mówiąc o typie rodziny, mamy zaś na myśli różne kryteria ich podziału, np. ze względu na miejsce zamieszkania (rodziny wiejskie, miejskie), wielkość rodziny, strukturę pokoleniową, hierarchię prestiżu i władzy (rodziny patriarchalne, matriarchalne, egalitarne), pochodzenie małżonków z tych samych środowisk (rodziny endogamiczne) lub różnych środowisk (rodziny egzogamiczne) itd.

Wymienione wyżej aspekty behawioralne i instytucjonalne (społeczne, kulturowe itd.) mogą powodować, że zasady racjonalności ekonomicznej schodzą na dalszy plan i ustępują celom natury socjologicznej lub psychologicznej, np. indywidualnym gustom, nastrojom, priorytetom wychowawczym, efektowi na-

śladownictwa, efektowi demonstracji (prestżu), czy też innym tego typu czynnikom. W efekcie może to wpływać na poziom bezpieczeństwa ekonomicznego rodziny (gospodarstwa domowego).

Wśród czynników, które zaliczyć należy do determinantów bezpieczeństwa ekonomicznego są więzi rodzinne, rozumiane jako więzi wewnątrz rodziny stanowiącej wspólne gospodarstwo domowe, jak i rodziny wykraczającej poza to gospodarstwo (rodzina dalsza, dalsi krewni). Przez więzi rodzinne rozumiemy tu częstość i okoliczności osobistych kontaktów z krewnymi, czy też deklarowaną siłę związku z członkami rodziny, wyrażającą się np. w liczbie osób w rodzinie, z którymi utrzymuje się bliskie, przyjacielskie relacje. Ta siła związku to także gotowość do pośpieszenia z pomocą (np. finansową), w sytuacji określonych problemów życiowych, w tym ekonomicznych członków rodziny (krewnych). W ramach rodziny stanowiącej gospodarstwo domowe kluczowe znaczenie ma siła emocjonalnych i opiekuńczych więzi między członkami rodziny. Dla rozwoju i podtrzymania więzi w rodzinie bardzo ważne są: miłość małżeńska i rodzinna, atmosfera życia domowego, zaspokojenie potrzeb psychicznych i społecznych w środowisku rodzinnym, wypełnianie funkcji rodzicielskich i postaw rodzicielskich. Takie problemy jak bezrobocie, rozłąki wynikające z emigracji zarobkowej, alkoholizm i inne patologie w rodzinie, prowadzą do erozji więzi emocjonalnych w rodzinie, co może zagrażać spójności rodziny i jej równowadze ekonomicznej. W kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego, korzystniejsze są więzi silniejsze nie tylko emocjonalnie, ale także w aspekcie prawnym. Można zatem postawić tezę, że obserwowana współcześnie liberalizacja związków małżeńskich, upowszechnianie się instytucji związków partnerskich, rozluźnienie norm etycznych, może w pewnym stopniu zagrażać bezpieczeństwu ekonomicznemu rodzin.

Problematyka bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych zyskała na znaczeniu w ostatnich latach. Pierwsza dekada XXI wieku przyniosła nowe wyzwania w tym obszarze. Spowolnienie gospodarcze, spowodowane m.in. problemami na rynkach nowych technologii na początku tej dekady oraz kryzys, który rozpoczął się w 2008 roku, zwróciły uwagę na problem bezpieczeństwa ekonomicznego. Problemy ekonomiczne, tradycyjnie rozwiązywane w kontekście ubóstwa, zyskały nowy wymiar. Gwałtowny wzrost, a następnie spadek wartości giełdowej spółek internetowych na początku XXI wieku oraz podobna zmiana na rynku nieruchomości pod koniec tej dekady w znacznym stopniu dotknęły klasę średnią [Kośny 2013]. Wskutek dużej fluktuacji ceny aktywów, a niejednokrotnie znacznego spadku ich wartości, gospodarstwa domowe, należące tej grupy, w Stanach Zjednoczonych, ale także w innych krajach rozwiniętych gospodarczo, nie tyle stały się ubogie, co zostały dotknięte rosnącym problemem lęku o przyszły byt rodziny [Hacker 2006]. Bezpośrednim powodem tej obawy stał się bardzo wyraźny wzrost zmienności dochodów oraz

zwiększenie ryzyka związanego ze spadkiem wartości majątku. W kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego zaczęto także rozważać niestabilność rynku pracy, problemy z dostępem do ubezpieczenia zdrowotnego, zmienność wartości nieruchomości oraz niepewny poziom emerytur [Wheary, Shapiro, Draut 2007]. Na liście najważniejszych czynników bezpieczeństwa ekonomicznego wskazuje się aktywa finansowe, konieczne dla zagwarantowania bytu w wypadku wystąpienia niekorzystnych zdarzeń (np. choroby), niezbędne do zagwarantowania dzieciom wykształcenia oraz umożliwiające względnie wygodne życie na emeryturze. Oprócz aktywów wskazuje się także na wykształcenie, umożliwiające znalezienie dobrej pracy, dochód gwarantujący odpowiedni standard życia oraz ubezpieczenie zdrowotne, obejmujące wszystkich członków rodziny [Kośny 2013, s. 34].

Warto podkreślić, że analiza bezpieczeństwa ekonomicznego powinna uwzględniać nie tylko aktualny jego poziom, ale również jego oczekiwane (przewidywane) zmiany. Bezpieczeństwo ekonomiczne oznacza więc zarówno odpowiednią wysokość dochodu i majątku, jak i jego stabilność w czasie. Jeśli dochód lub posiadane aktywa powodują, że sytuacja ekonomiczna gospodarstwa domowego jest stabilna, warunek dotyczący ich wysokości nie jest konieczny. W tym sensie bezpieczeństwo ekonomiczne, rozumiane jako stabilność sytuacji ekonomicznej, nie jest zarezerwowane wyłącznie dla zamożnych gospodarstw domowych.

Analizy bezpieczeństwa ekonomicznego, jakie spotkać można w literaturze anglojęzycznej, rozróżniają dwa ujęcia tego problemu. Pierwsze z nich – *economic security* – szczególnie akcentuje czynniki zwiększające poziom bezpieczeństwa ekonomicznego (czynniki zabezpieczenia przed ryzykiem), które stanowią gwarancję dobrobytu jednostki. Drugie – *economic insecurity* – szczególny nacisk kładzie na czynniki ryzyka, odnosząc się bezpośrednio do możliwości wystąpienia strat ekonomicznych [Kośny 2013, s. 34]. Ważnym aspektem analiz jest subiektywizm oceny bezpieczeństwa ekonomicznego z punktu widzenia rodziny (członków gospodarstwa domowego). W tym kontekście uwzględnia się czynniki behawioralne takie jak obawy i lęki dotyczące przyszłej sytuacji materialnej oraz postawy wobec ryzyka [Sharpe, Osberg 2009].

M. Kośny [2013] zwraca uwagę na znaczenie horyzontu czasowego w analizie bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego. Chodzi o to, że pewne wydatki w krótkim okresie mogą być czynnikiem ryzyka (zmniejszając stabilność ekonomiczną), ale w długim okresie mogą przyczyniać się do wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego. Przykładem mogą być wydatki na kształcenie własne lub dzieci, czy też raty kredytu zaciągniętego na zakup mieszkania. Wydatki te mają charakter inwestycyjny.

Brak bezpieczeństwa ekonomicznego, w szczególności niestabilność dochodu, pracy, miejsca zamieszkania lub obawa utraty stabilności w tym zakresie, może stanowić duże zagrożenie dla funkcjonowania gospodarstw domowych.

Przewidywane większe zagrożenie ekonomiczne znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie w decyzjach związanych z rozwojem rodziny, pracą i majątkiem. Może ono skłaniać jednostki do strategii, które są indywidualnie i społecznie nieefektywne (obniżenie motywacji, niechęć do posiadania większej liczby dzieci, niska skłonność do oszczędzania, odkładanie niezbędnych inwestycji itd.).

Bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstwa domowego stanowi wypadkową bardzo wielu czynników. Jak wykazano na rys. 1, wpływają na nią cechy endogeniczne dla gospodarstwa, tj. aktywa materialne i finansowe oraz cechy społeczno-osobowe i behawioralne poszczególnych osób, wchodzących w skład rodziny, ale także aktywa relacyjne i inne. Z drugiej strony na bezpieczeństwo ekonomiczne wpływa wiele cech egzogenicznych dla gospodarstwa domowego, czyli takich, na które członkowie tego gospodarstwa nie mają wpływu, mogą się jedynie do tych czynników lepiej lub gorzej dostosowywać, podejmując różnego rodzaju decyzje i działania mające wpływ na bezpieczeństwo ekonomiczne. Do tych egzogenicznych czynników należy zaliczyć ogólny stan gospodarki krajowej (m.in. dynamikę PKB), sytuację na rynku pracy, koniunkturę na rynku finansowym, stopę inflacji, stan finansów publicznych (m.in. deficyt budżetowy i dług publiczny), sytuację finansową samorządu lokalnego, czy też sytuację międzynarodową. Część czynników determinujących bezpieczeństwo ekonomiczne wpływa na jego poziom niemal natychmiastowo, natomiast podstawy aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstwa zdeterminowane są zazwyczaj trwałymi uwarunkowaniami i decyzjami podejmowanymi w długim okresie.

Warto także podkreślić, że o ile bezpieczeństwo ekonomiczne państwa (w ujęciu makroekonomicznym) jest przykładem dobra publicznego o charakterze nierywalizacyjnym, z konsumpcji którego nie można wyłączyć żadnego członka danej zbiorowości, o tyle bezpieczeństwo gospodarstwa domowego ma charakter dobra prywatnego. Nie oznacza to jednak tego, że władza publiczna nie powinna angażować się w zapewnienie takiego bezpieczeństwa dla możliwie najszerzej zbiorowości gospodarstw domowych. Państwo może wspierać bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych poprzez różne instrumenty polityki społecznej (w tym rodzinnej i socjalnej), polityki gospodarczej, polityki fiskalnej, a także pieniężnej (poprzez bank centralny). Instrumenty te mają różny charakter, tj. regulacji prawnych, wydatków budżetowych (w tym transferów budżetowych wspierających dochody gospodarstw domowych), instrumentów podatkowych itd.

1.3. Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Jak wspomniano na wstępie, kluczowym komponentem bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego jest jego **bezpieczeństwo finansowe**.

Jest ono istotne zarówno z punktu widzenia możliwości zaspokajania potrzeb wspólnych, jak i potrzeb indywidualnych poszczególnych członków gospodarstwa domowego (rodziny). Stopień zaspokajania wielorakich potrzeb związany jest z aktualną sytuacją finansową gospodarstwa domowego, jak również z perspektywą zmiany bieżącej sytuacji oraz wiedzą pozwalającą na sprawne i efektywne zarządzanie finansami domowymi [Kozera 2016, s. 319].

Według M. Piotrowskiej [2017a, s. 463] bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych może oznaczać zdolność do osiągnięcia dochodu niezbędnego do zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych na odpowiednim poziomie i tworzenia rezerw finansowych, które mają być wykorzystane w przypadku niekorzystnych zdarzeń, takich jak choroba, utrata pracy, czy też rozpad rodziny. Nieco odmienną definicję bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, opartą na teorii finansów osobistych i pozwalającą mierzyć to zjawisko, prezentuje Portal Edukacji Ekonomicznej NBP. W tym przypadku bezpieczeństwo finansowe zostało zdefiniowane jako „sytuacja, w której dana osoba/rodzina dysponuje takimi zasobami finansowymi, które pozwalają przeżyć „w normalny” sposób 6–12 miesięcy bez bieżących dochodów” [NBP 2017].

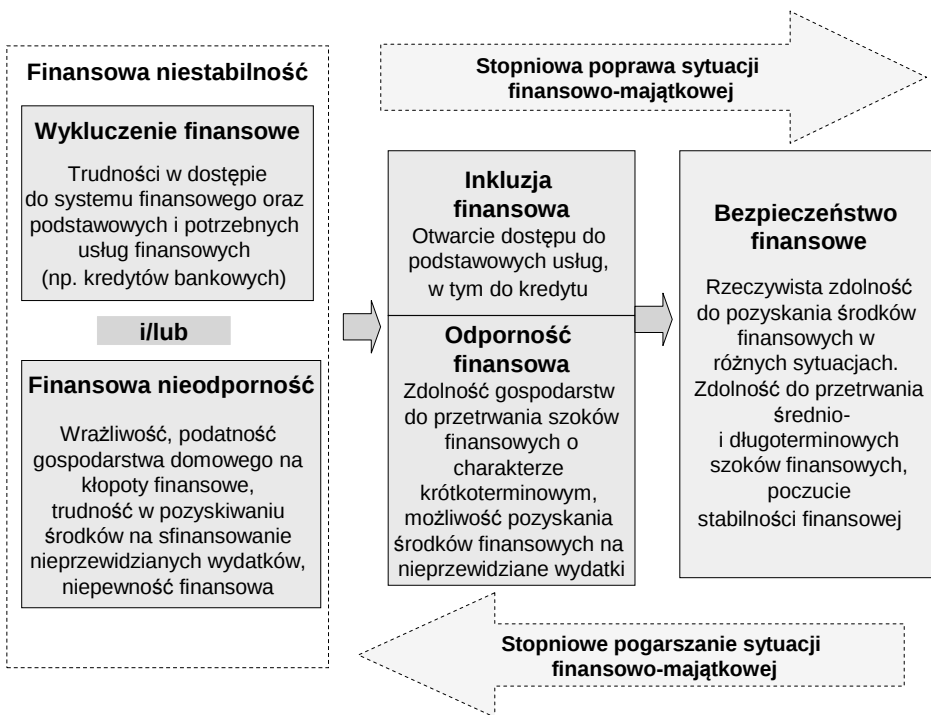
W tym ostatnim ujęciu bezpieczeństwo finansowe jest bliskie spotykanej w literaturze kategorii odporności finansowej (*financial resilience*). Jest ona rozumiana jako deklarowana, uprawdopodobniona zdolność gospodarstw domowych do przetrwania szoków finansowych, możliwość pozyskania środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki. M. Solarz [2015] wskazuje jednak, że o odporności finansowej możemy mówić w kontekście wydarzeń nagłych, generujących potrzeby finansowe w krótkim okresie, np. nieszczęśliwy wypadek, choroba, kradzież, chwilowy spadek dochodów. Natomiast o bezpieczeństwie finansowym (*financial security*) gospodarstwa domowego należy mówić w kontekście umiejętności poradzenia sobie z problemami finansowymi o charakterze średnio- i długookresowym, wywołanymi przez takie okoliczności, jak: utrata pracy, niepełnosprawność, pożar domu, przejście na emeryturę.

Odporność finansowa, a dalej bezpieczeństwo finansowe – czyli odporność w dłuższym horyzoncie czasowym – jest dowodem umiejętności radzenia sobie z ryzykiem codzienności, mającym zarówno charakter finansowy (np. nieoczekiwany spadek dochodów lub utrata źródła zarobkowania), jak niefinansowy (np. utrata zdrowia), przy czym materializacja ryzyka niefinansowego, prędzej czy później odbija się na sytuacji materialnej gospodarstwa domowego. Urzeczywistnienie się ryzyka codzienności może zatem skutkować poważnymi problemami dotyczącymi budżetu domowego, a czasami może prowadzić do nadmiernego zadłużenia czy nawet wykluczenia finansowego (*financial exclusion*).

Wykluczenie finansowe oraz finansową nieodporność można traktować jako sytuację przeciwną bezpieczeństwu finansowemu gospodarstwa domowego

(rys. 2). Wykluczenie finansowe (*financial exclusion*) definiuje się jako sytuację, w której określone jednostki lub gospodarstwa domowe napotykały trudności w dostępie do systemu finansowego oraz w korzystaniu z potrzebnych im usług finansowych. Do takich usług można zaliczyć posiadanie konta bankowego, dostęp do kredytu o „rozsądnym” poziomie oprocentowania i prowizji, czy gromadzenie nawet niewielkich kwot oszczędności z uwzględnieniem niestabilnej sytuacji zawodowej [Gloukoviezoff 2006; Kata, Walenia 2015]. Klientom narażonym na wykluczenie finansowe banki, nawet jeśli udzielą kredytów to skłonne są do wypowiedzania umów kredytowych z powodów nie tylko obiektywnych, ale i subiektywnych (wynikających z trudności w ocenie sytuacji klienta), do pogorszenia warunków korzystania z przyznanego już kredytu w razie wystąpienia przejściowych trudności finansowych lub do ograniczenia lub utrudnienia dostępu do kredytu, na przykład przez żądanie nadmiernych zabezpieczeń [Korenik 2009]. Bardzo często osoby (gospodarstwa domowe) dotknięte wykluczeniem finansowym mogą pozyskać finansowanie tylko od podmiotów *shadow banking* (np. firm pożyczkowych), na bardzo niekorzystnych warunkach finansowych, co jeszcze bardziej pogłębia ich trudną sytuację finansową.

Rysunek 2. Proces kształtowania bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego



Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwo „wychodząc” z problemu wykluczenia finansowego, spowodowanego np. nadmiernym zadłużeniem, musi odzyskać odporność finansową i utrwalić ją, przez co osiąga stan bezpieczeństwa finansowego. Stan ten nie jest oczywiście dany raz na zawsze, potrzeba zatem właściwego zarządzania ryzykiem codzienności i zarządzania finansami (budżetem) gospodarstwa domowego, aby utrzymać, czy wzmacniać stan bezpieczeństwa finansowego. Wraz ze wzrostem odporności finansowej zmniejsza się prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego, poza tym zwiększa się zdolność do pokonywania nie tylko mniejszych kryzysów finansowych, ale również takich, które przynoszą straty o dużej wartości i destabilizują sytuację finansową podmiotu w długim okresie.

Bezpieczeństwo finansowe związane jest z zaspokajaniem potrzeb finansowych gospodarstwa (rodziny), a te z kolei służą maksymalizacji użyteczności gospodarstwa, czyli zaspokajaniu potrzeb życiowych. We współczesnej gospodarce potrzeby finansowe mają charakter podstawowy. Właściwie nie jest możliwe prawidłowe funkcjonowanie gospodarstwa domowego bez ich zaspokojenia [Maciejasz-Świątkiewicz 2011a]. Potrzeby finansowe nie mają charakteru jednorodnego. Wśród nich można wyodrębnić następujące potrzeby szczegółowe:

- potrzeba dostępu do środków pieniężnych o najwyższym stopniu płynności (gotówka, pieniądź elektroniczny) oraz dokonywania płatności, rozliczeń bezgotówkowych i transferu środków pomiędzy podmiotami;
- potrzeba zabezpieczenia posiadanego majątku i zachowania jego wartości w czasie;
- potrzeby związane z gromadzeniem oszczędności krótko- i długoterminowych, w tym gromadzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych;
- potrzeba dostępu do kredytów bankowych i pożyczek na zabezpieczenie bieżącej płynności gospodarstwa, nabywanie dóbr i usług konsumpcyjnych, finansowanie inwestycji w różnego rodzaju aktywa;
- potrzeby związane z dokonywaniem inwestycji finansowych, alokacją i wycofywaniem środków finansowych przeznaczonych na inwestycje finansowe;
- potrzeby w zakresie ubezpieczeń różnego rodzaju ryzyka, w tym ubezpieczeń zdrowia, życia, dochodów, transakcji gospodarczych itp.;
- potrzeby związane z doradztwem finansowym w celu zwiększenia optymalizacji decyzji finansowych.

W nieco bardziej syntetyczny sposób klasyfikację potrzeb finansowych przedstawił S. Smyczek [2007, s. 49], wyodrębniając potrzebę: dostępu do środków finansowych, finansowania zakupów, lokowania wolnych środków finansowych, ubezpieczenia się, uzyskiwania dochodu oraz potrzebę ochrony przed ryzykiem i optymalizacji podatkowej. Hierarchię i kolejne poziomy potrzeb finansowych ilustruje piramida potrzeb finansowych (rys. 3).

Rysunek 3. Piramida potrzeb finansowych gospodarstwa domowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Lindqvist 1981].

Piramida, zaprezentowana na rysunku 3, na bazie hierarchicznego modelu motywów oszczędzania A. Lindqvista [1981] zakłada określoną racjonalność w zachowaniach i decyzjach finansowych gospodarstwa domowego (jego członków). Zakłada ona bowiem, że po zaspokojeniu potrzeb wynikających z finansowania codziennych wydatków oraz bieżących zobowiązań (także z tytułu kredytów konsumpcyjnych), gospodarstwo domowe będzie tworzyć buforowe oszczędności na finansowanie nieoczekiwanych wydatków, zaś w przypadku dysponowania większą nadwyżką środków finansowych, gospodarstwo będzie oszczędzać na zaplanowane wydatki. W przypadku części gospodarstw domowych, zwłaszcza dysponujących niskimi dochodami, obserwować można jednak brak tworzenia oszczędności, zarówno buforowych, jak i oszczędności na konkretny cel. Jest to spowodowane nie tylko brakiem stosownych dochodów, ale także brakiem zapobiegliwości finansowej oraz w sytuacji kłopotów finansowych, liczeniem na pomoc rodziny lub instytucji pomocy społecznej. Takie postawy zagrażają stabilności finansowej, a tym samym bezpieczeństwu finansowemu gospodarstw domowych.

O tym, jakie potrzeby finansowe zaspokaja gospodarstwo domowe, jaka jest efektywność zaspokajania tych potrzeb i z jak szerokiej gamy usług finanso-

wych gospodarstwo korzysta, decyduje wiele czynników endogenicznych. Wśród nich istotne znaczenie ma poziom zamożności, jak również świadomość ekonomiczna członków gospodarstwa domowego, zwłaszcza wykonujących funkcje decyzyjne w zakresie gospodarki finansowej. Poziom świadomości ekonomicznej uwarunkowany jest m.in. poziomem i rodzajem wykształcenia oraz statusem ekonomicznym. Może on decydować o stopniu racjonalności podejmowanych decyzji finansowych [Grzybowska 2014, s. 122].

1.4. Zachowania finansowe gospodarstw domowych – ważniejsze teorie i hipotezy

Bezpieczeństwo finansowe jest determinowane przez zachowania finansowe gospodarstwa domowego. Zachowania te są konsekwencją potrzeb odczuwanych przez gospodarstwo domowe. Każdego dnia podejmowane są decyzje dotyczące uzyskania środków finansowych, a następnie ich rozdysponowania. Zarabianie, inwestowanie, oszczędzanie, zaciąganie zobowiązań finansowych, ubezpieczenie – to najczęściej występujące w gospodarstwach domowych zachowania finansowe.

Ze względu na stopień racjonalności podejmowanych zachowań finansowych wyróżnia się zachowania [Maciejasz-Świątkiewicz 2011b, s. 25]:

- racjonalne, w ramach których podmiot poszukuje, analizuje i przetwarza informacje, dążąc do podjęcia optymalnej decyzji;
- nawykowe, w ramach których podmiot rezygnuje z poszukiwania informacji i zachowuje się tak, jak zwykł to robić w przeszłości;
- impulsywne, w ramach których podmiot działa w sposób spontaniczny;
- uwarunkowane względami społecznymi, w ramach których podmiot działa pod wpływem określonych norm i wartości społecznych, charakterystycznych dla otoczenia, w którym funkcjonuje.

Podejmowanie decyzji finansowych w gospodarstwach domowych jest o tyle skomplikowane, że część z nich jest podejmowana nie jednoosobowo, lecz wieloosobowo. Każdy z członków gospodarstwa domowego dysponuje innym zasobem wiedzy i doświadczenia, przez co i siła jego oddziaływania na podejmowane zachowania finansowe może być różna [Grzybowska 2014, s. 122].

Jednym ze sposobów oceny efektów zachowań finansowych jest stopień realizacji założonego celu i poziom zadowolenia uzyskany z podjętego działania. Problem polega na tym, że zadowolenie jest stanem w dużym stopniu subiektywnym. Ekonomicznym kryterium oceny efektywności działania jest poziom użyteczności. W ujęciu finansowym efektywność zachowań można mierzyć przez porównanie korzyści i kosztów finansowych związanych z realizacją da-

nego działania. W ujęciu społecznym zaś miarą efektywności zachowań finansowych jest osiągnięty status społeczny, wyrażający się m.in. poprzez poziom i strukturę konsumpcji, warunki życia, poziom zaspokojenia potrzeb [Maciejasz-Świątkiewicz 2011b, s. 31].

Prowadzone na świecie badania dowodzą istotnego wpływu zdolności poznawczych na zachowania ekonomiczne ludzi. Zdolności kognitywne, umiejętności liczenia oraz wiedza finansowa, w powiązaniu z wiekiem osób, wpływają na oszczędności, strukturę portfela, akumulację aktywów [Banks i in. 2010]. W badaniach poświęconych problematyce finansów gospodarstw domowych coraz częściej rozszerza się listę determinant mogących mieć wpływ na wybory finansowe dokonywane przez ich członków. Wynika to z faktu, że badania oparte jedynie na determinantach ekonomicznych i demograficznych (jak dochód, wiek, wykształcenie, struktura gospodarstwa domowego, miejsce zamieszkania) w niewystarczający sposób wyjaśniają wybory finansowe gospodarstw domowych [Beverly, Sherraden 1999]. Badacze poszukują innych determinant, szczególnie wywodzących się z psychologii, socjologii i antropologii, które Cz. Bywalec [2009, s. 119] określa wspólnie jako determinanty kulturowe, czyli „takie czynniki, które mają – w sensie socjologicznym – genezę kulturową”. Z tego powodu rośnie rola badań poświęconych „nowym” determinantom wyborów finansowych, m.in. wiedzy i umiejętnościom finansowym, aktywności na rynkach finansowych, odporności na wstrząsy finansowe, potencjałowi finansowemu, czy też postawom finansowym [Potocki 2018a, s. 100].

Punkt wyjścia w analizach zachowań finansowych jednostek ludzkich i gospodarstw domowych stanowią teorie dochodowe Keynesa (1936) oraz Friedmana (1957), a także teoria cyklu życia (Modigliani 1954). Pierwsza z teorii – hipoteza dochodu absolutnego [Keynes 1936] zakłada, że poziom konsumpcji uzależniony jest od dochodu bieżącego. Pozostałe dwie teorie różnią się od teorii Keynesa założeniem o planowaniu konsumpcji przez jednostkę w okresie całego życia; oszczędzanie ma na celu wygładzenie w czasie konsumpcji, spowodowanej fluktuacją dochodu w czasie.

John M. Keynes odrzucił wcześniej formułowane opinie o proporcjonalności konsumpcji i dochodów na rzecz tezy o nieproporcjonalnych związkach tych kategorii. Istotę tych relacji wyraził następująco: „łączna konsumpcja rośnie wraz z całkowitym dochodem realnym, ale przyrost jej jest mniejszy od przyrostu dochodu”. Jeżeli wraz ze wzrostem dochodów (a tym samym wydatków) obniża się w nich udział konsumpcji (czyli maleje skłonność do konsumpcji), to automatycznie rośnie udział oszczędności (czyli zwiększa się skłonność do oszczędzania) [Bywalec 2017, s. 98]. Późniejsze badania empiryczne, prowadzone po II wojnie światowej, potwierdzały słuszność teorii Keynesa, ale głównie dla

krótkiego okresu. Natomiast długookresowa funkcja konsumpcji jest niemal stała [Zalega 2012, s. 192; Bywalec 2017, s. 98–99].

Teoria dochodu permanentnego Milтона Friedmana, nazywana też hipotezą dochodu permanentnego (*Permanent Income Hypothesis*), zakłada, że wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych zależą nie tyle od dochodu bieżącego, ile od dochodu stałego (tzw. dochodu permanentnego), rozumianego jako przeciętny dochód uzyskiwany w ciągu całego życia. M. Friedman [1957] uważał, że o konsumpcji gospodarstw domowych nie decydują tylko ich bieżące dochody, ale także dochody uzyskane w okresach wcześniejszych, których część została zamieniona w majątek trwały, a część jest odłożona w postaci papierów wartościowych, czy w innych formach oszczędności. Ponadto na bieżącą konsumpcję wpływają także przyszłe dochody uzyskane ze spodziewanych zmian kapitału ludzkiego (zdrowia, wykształcenia, kwalifikacji oraz pozycji zawodowej). M. Friedman zwraca uwagę, że dochody konsumentów (gospodarstw domowych) składają się zazwyczaj z dwóch komponentów, tj. dochodu stałego (*permanent income*), uzyskiwanego systematycznie w takiej samej lub podobnej wielkości w dłuższym czasie oraz dochodu przejściowego (*transitory income*), czyli dodatkowych, nieregularnych (okazyjnych, chwilowych) wpływów pieniężnych. Podobnie jest również z konsumpcją, w której można wyróżnić składnik stały (konsumpcja permanentna) oraz składnik krótkotrwały (okazjonalny). Zmiany konsumpcji w większości gospodarstw domowych zachodzą zazwyczaj powoli, stopniowo. Zmienność konsumpcji w czasie jest znacznie mniejsza, niż zmienność dochodów [Bywalec 2017, s. 100].

Według M. Friedmana o decyzjach nabywczych, a więc konsumpcji gospodarstwa domowego w danym przedziale czasu, decydują nie tylko zakumulowane aktywa majątkowe oraz aktualnie pozyskiwane dochody netto. Ważną rolę odgrywają spodziewane (planowane) długoterminowe tzw. stałe dochody (permanentne). Dochód permanentny nie jest jednak kategorią dokładnie określoną, lecz przede wszystkim hipotetyczną. Jego wielkość jest subiektywnie szacowana (uświadamiana sobie w wyobraźni danego człowieka) na podstawie analizy dochodów bieżących, przeszłych i perspektywicznych. Jeżeli konsument (gospodarstwo domowe) posiada oprócz dochodów bieżących, zasoby finansowe i inne aktywa pozyskane w okresie przeszłym, a równocześnie przewiduje zmiany swojego dochodu w okresie przyszłym (w wyniku ukończenia studiów, awansu zawodowego, czy po przejściu na emeryturę), to fakty te będzie uwzględniał w podejmowaniu swoich decyzji nabywczych już teraz oraz w najbliższej przyszłości [Bywalec 2017, s. 100]. Ewentualne doraźne, przejściowe przyrosty bieżących dochodów rozporządzalnych (np. premie, nagrody, darowizny) nieznacznie tylko zmodyfikują jego bieżące wydatki konsumpcyjne, a najczęściej ich większość zostanie przeznaczona na nabycie składników majątku

rzeczowego lub oszczędności, które zwiększą przyszły dochód permanentny. Kształtowanie bieżącej konsumpcji oraz jej modyfikacja, w kontekście dochodu permanentnego, jest zawsze powiązana z dokonywaniem określonych decyzji i działań finansowych. Koncepcja dochodu permanentnego Friedmana, podobnie jak koncepcja dochodu stałego Keynesa, przekłada się zatem na określoną sytuację finansową gospodarstwa domowego. Zasadniczą kwestią jest to, że obydwie te koncepcje zakładają racjonalność decydenta ekonomicznego, czyli także zachowanie zasad racjonalności ekonomicznej w prowadzeniu gospodarki finansowej przez gospodarstwo domowe.

Z teorią dochodu permanentnego bezpośrednio związana jest teoria cyklu życia lub inaczej hipoteza cyklu życia (*Life Cycle Hypothesis*), której pierwsza uproszczona wersja została sformułowana w 1954 r. przez Franco Modiglianiego i Richarda Brumberga [1954]. Hipotezę tę rozwinęli F. Modigliani i Albert Ando [1963]. Wywarła ona duży wpływ na późniejszy rozwój badań nad tzw. racjonalnymi oczekiwaniami w sferze konsumpcji, wpisujący się w popularny w latach 60. i 70. XX w. nurt badawczy zwany teorią (hipotezą) racjonalnych oczekiwań [Bywalec 2017, s. 102]. Centralnym punktem teorii cyklu życia jest założenie, mówiące o tym, że ludzie zachowują się racjonalnie i planują swą konsumpcję w kategorii całego życia. Zatem użyteczność, jaką czerpią podmioty nie wynika jedynie z posiadanych aktywów i bieżącej konsumpcji, ale także z przyszłej. Funkcja użyteczności podlega ograniczeniu budżetowemu, które jest sumą zdyskontowanych dochodów z całego życia oraz aktywów. Autorzy hipotezy wprowadzają do swojej analizy jeszcze kilka upraszczających założeń, które ograniczają praktyczne walory hipotezy [Bańbuła 2006, s. 8]. Niektóre z nich w późniejszym czasie uchylają (np. uwzględnienie motywu spadku w hipotezie zmodyfikowanej przez Modiglianiego i Ando). Według twórców hipotezy, czas trwania życia dzieli się na 3 znacząco różniące się fazy: przedprodukcyjną (dzieciństwo, młodość), produkcyjną (lata aktywności zawodowej) i poprodukcyjną (wiek emerytalny). Fazy te mają zasadniczy wpływ na dochody i preferencje nabywcze ludzi, a ostatecznie na wielkość i strukturę wydatków konsumpcyjnych. W pierwszej fazie cyklu życia, człowiek dysponuje zazwyczaj bardzo niskimi dochodami oraz niewielkim majątkiem, które w drugiej fazie życia istotnie zwiększają się i osiągają apogeum, a w trzeciej fazie ponownie obniżają się [Bywalec 2017, s. 103]. Według twórców hipotezy, ludzie chcieliby z reguły utrzymać względnie stały poziom konsumpcji w ciągu całego życia, najlepiej taki, który ukształtował się w najkorzystniejszym dochodowo okresie ich kariery zawodowej. Hipoteza zakłada zatem konieczność gromadzenia oszczędności w okresie aktywności zawodowej, w celu wyrównania poziomu konsumpcji w okresie emerytalnym, charakteryzującym się znacznym spadkiem dochodów [Anioła, Gołaś 2012, s. 11].

Ze względu na zmienność dochodów ważnym elementem hipotezy cyklu życia są zachowania finansowe (oszczędnościowo-kredytowe) ludzi (gospodarstw domowych). W początkowej fazie aktywności zawodowej hipoteza zakłada możliwość „ujemnego dochodu”, czyli realizowania wydatków przewyższających bieżący dochód poprzez korzystanie z obcych źródeł finansowania tych wydatków (zakup na kredyt mieszkania, samochodu itp.). W kolejnych latach drugiej fazy cyklu życia, długi z tytułu ww. wydatków powinny zostać spłacone, a gospodarstwo domowe powinno gromadzić oszczędności, które zasilały wydatki konsumpcyjne w trzeciej fazie cyklu życia. Motywem oszczędzania w wieku produkcyjnym jest nie tyle bieżący argument przezornościowy (oszczędności buforowe) i oszczędzanie celowe, np. na zakup drogich dóbr i usług (mieszkanie, samochód, kształcenie dzieci), ale przede wszystkim cel długoterminowy, tj. zabezpieczenie dochodów (czyli względnie stałego poziomu konsumpcji) na starość.

W kontekście zachowań oszczędnościowo-kredytowych, z hipotezy cyklu życia wynika, że o wyborze ścieżki konsumpcji decyduje prognoza przyszłych dochodów w długim horyzoncie czasowym, z reguły do końca życia. Konsument ukształtuje swoje wydatki przede wszystkim w zależności od tego czy w przyszłości spodziewa się wzrostu, czy też spadku dochodów oraz od skali tych zmian. Przykładowo gospodarstwo domowe młodego małżeństwa, którego członkowie są dobrze wykształceni i mają perspektywę wieloletniej, pomyślnej kariery zawodowej, a tym samym dobrych zarobków, będą skłonni do przyjęcia ścieżki konsumpcji przekraczającej ich aktualne dochody, gdyż – posiadając wysoką potencjalną zdolność płatniczą – mogą bieżące wydatki (np. zakup mieszkania) finansować z kredytów bankowych. Inaczej przedstawia się sytuacja w gospodarstwie, którego perspektywy zawodowe i zarobkowe są skromniejsze. Takie gospodarstwo musi korzystać z kredytów bardzo ostrożnie, gdyż ich spłata byłaby dużym obciążeniem przyszłych dochodów [Bywalec 2017, s. 104]. Oczywiście przedstawione tutaj modele zachowań finansowych gospodarstw domowych – zgodne z koncepcją cyklu życia – zakładają racjonalność ekonomiczną gospodarstw (decydentów w tych gospodarstwach). W rzeczywistości społeczno-ekonomicznej niekoniecznie te założenia są jednak spełniane i tylko dla części gospodarstw domowych hipoteza cyklu życia wyjaśnia w pełni ich zachowania finansowe.

W kontekście hipotezy cyklu życia warto wspomnieć jeszcze o hipotezie dochodu relatywnego (względego) (*Relative Income Hypothesis*) J.S. Duesenberry’ego. Zakłada ona, że wydatki (konsumpcja) gospodarstw zależy nie tylko od bezwzględnego poziomu ich dochodów, ale także od relacji tych dochodów do dochodów innych gospodarstw, a także dochodów uzyskiwanych w przeszłości [Bywalec, 2017, s. 106]. Zjawisko stymulacji konsumpcji pod wpływem

bodźców psychiczno-kulturowych pochodzących z społecznego otoczenia gospodarstwa domowego Duesenberry nazywa *efektem demonstracyjnym* (pokazowym). Przez podwyższanie własnej konsumpcji i dorównanie innym, bogatszym gospodarstwom domowym, dane gospodarstwo chce się dowartościować, poprawić swoją „konkurencyjność towarzyską”, wzbudzić uznanie, czyli utrzymać lub podnieść swój prestiż społeczny i zawodowy [Duesenberry 1952, s. 19–32]. Skłonność do konsumpcji kształtuje się w tej sytuacji nie tylko pod wpływem bieżących dochodów i przewidywania, co do przyszłych dochodów (perspektywicznych), ale jest w znacznym stopniu uzależniona od usytuowania społecznego i aspiracji danego gospodarstwa. W kontekście bezpieczeństwa finansowego, realizowanie przez gospodarstwo domowe hipotezy dochodu relatywnego tworzy określone ryzyko. Spadek dochodu w gospodarstwie będzie bowiem powodował presję na zachowanie statusu społecznego, do jakiego gospodarstwo doszło w przeszłości, gdy osiągało wyższe dochody. Wobec niedostatku bieżących dochodów, podtrzymanie konsumpcji jest zazwyczaj finansowane z oszczędności, jednakże ich wyczerpanie się skutkuje często „życiem na kredyt”, czyli finansowaniem dotychczasowego poziomu konsumpcji poprzez zadłużanie się. Skutkiem może być spirala zadłużeniowa i poważne kłopoty finansowe, czy nawet bankructwo (upadłość finansowa) gospodarstwa. W warunkach zmniejszających się dochodów, mających często charakter *szoku dochodowego* (np. po utracie pracy, przejściu na emeryturę, czy rentę) większość gospodarstw domowych stara się utrzymać dotychczasowy poziom konsumpcji. To zjawisko określone zostało mianem *hipotezy o nieodwracalności konsumpcji* lub *efektem rygla konsumpcyjnego* [Bywalec 2017, s. 107]. W przypadku gospodarstw domowych kierujących się racjonalnością ekonomiczną, trwałe obniżenie dochodów spowoduje odpowiednie modyfikacje konsumpcji (jej spadek i zmiany w strukturze). Jednakże, gospodarstwa, które będą stymulowane efektem demonstracyjnym, mogą takiej korekty nie dokonać lub dokonać za późno, co będzie miało negatywny wpływ na ich bezpieczeństwo finansowe. Realizowanie przez gospodarstwo domowe modelu konsumpcji, który ilustruje hipoteza dochodu relatywnego, może też przynosić negatywne konsekwencje dla stabilności finansowej gospodarstwa w przypadku wzrostu dochodów. Dzieje się tak wówczas, gdy na skutek poprawy sytuacji dochodowej gospodarstwo chce szybko poprawić swój status społeczny (w tym prestiż towarzyski) i zwiększa konsumpcję, ale w tempie przewyższającym wzrost dochodów. Warto podkreślić, że efekt rygla ma nie tylko wymiar indywidualny, ale dotyczy także grup społecznych, a nawet całego społeczeństwa. Skłonność do podtrzymania utrwalonego poziomu konsumpcji pomimo spadku dochodów, w krótkim okresie w skali całej gospodarki może działać antycyklicznie, czyli łagodzić skutki spowolnienia gospodarczego czy recesji. Jednakże w długim okresie przynosi skutki negatywne, gdyż może

być przyczyną nadmiernego zadłużenia społeczeństwa i problemów dużej zbiorowości gospodarstw ze stabilnością finansową.

W modelu cyklu życia, głównym motywem, dla którego ludzie oszczędzają jest zabezpieczenie okresu starości. Model ten pomija pozostałe motywy oszczędzania, jak chociażby te wymienione przez Keynesa [1936], wynikające z ostrożności, przezorności, chęci zwiększenia dobrobytu, wyrachowania, potrzeby niezależności, przedsiębiorczości, chęci skorzystania z wyższej stopy procentowej, pozostawienia spadku oraz skąpstwa [Browning i Lusardi 1996; Bańbuła 2006; Wójcik 2007; Anioła i Gołaś 2012]. W krajach wysokorozwiniętych coraz częściej występuje zjawisko ograniczania wzrostu wydatków konsumpcyjnych i gromadzenia oszczędności na rzecz podwyższenia poziomu życia dzieci i wnuków. Następuje zatem międzypokoleniowy transfer aktywów.

Ze względu na obserwowane w praktyce odstępstwa od założenia racjonalności zachowań jednostek ludzkich w opozycji do opisanych wcześniej teorii zaczęły powstawać poglądy oparte na badaniach psychologicznych i socjologicznych, akcentujące behawioralne aspekty ludzkich decyzji, które są podejmowane pod wpływem emocji, postaw, błędów percepcyjnych, jak również kontekstu symulacyjnego i prowadzą do odstępstw od racjonalności, czyli tzw. heurystyk (inklinacji behawioralnych) [Waliszewski 2014, s. 2008]. Należą do nich teoria perspektywy (prospektu) Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (1979) oraz behawioralna teoria cyklu życia (*Behavioural Life-Cycle Hypothesis, BLCH*) Hersha Sherfina i Richarda Thaler'a (1988).

Pierwszym badaczem, który zwrócił uwagę na rozdźwięk pomiędzy normatywną teorią racjonalnego wyboru, zakładającą racjonalność ludzi, ich zdolności obliczeniowe, żelazną wolę oraz dalekowzroczność, a rzeczywistymi możliwościami człowieka był – wspomniany już wcześniej – Herbert Simon (1955). W swojej pracy wskazał, że wiele założeń jest zbyt mocnych i nie przystaje do rzeczywistości. Wśród tych założeń należy wymienić także umiejętność precyzyjnego szacowania prawdopodobieństwa oraz spójne uszeregowane preferencje. To on, jak wcześniej wspomniano, wprowadził do ekonomii pojęcie ograniczonej racjonalności [Bańbuła 2006, s. 19]. Wielu naukowców dostrzegало rozdźwięk pomiędzy wnioskami płynącymi z teorii ekonomicznych a stanem rzeczywistym, brakowało jednak właściwego objęcia całości problemu, skutecznie łączącego szereg anomalii w spójną całość.

Do końca lat 70. XX w. większość prac naukowych poświęconych teorii racjonalnego wyboru miała charakter normatywny i oparta była na zasadzie optymalizacji oczekiwanej użyteczności (ang. *expected utility*). Prace te wywodziły się głównie z dorobku teorii gier J. von Neumanna i O. Morgensterna [1944]. Podejście nazywane jest powszechnie racjonalnością ekonomiczną. Z czasem podejście to zostało zmodyfikowane, a szczególną rolę odegrał w tym Leonard J.

Savage. Najważniejsza zmiana zaproponowana przez niego polegała na uwzględnieniu decydenta w procesie dokonywania wyboru, co zaowocowało stworzeniem modelu tzw. subiektywnej oczekiwanej użyteczności (ang. *subjective expected utility*) [Savage 1954]. Krok ten miał duże znaczenie dla rozwoju teorii racjonalnego wyboru, a także dla powstania i rozwoju podejścia nazywanego powszechnie behawioralnym [Potocki 2018a, s. 21]. Wynikało to z uwzględnienia aspektu subiektywnego wśród determinant wyboru konsumenta, a tym samym także determinant wyborów dokonywanych przez gospodarstwa domowe.

Ekonomia behawioralna tym różni się od wielu wcześniejszych modeli, że jest podejściem deskryptywnym, pozytywnym. Podejście normatywne wskazuje, co agenci *powinni* robić i przyjmuje, że rzeczywiście tak postępują. W podejściu behawioralnym przeciwnie, nie przyjmuje się założeń co do zachowań, a jedynie bada, jakie one są. Przełomowe znaczenie dla rozwoju nurtu behawioralnego miały prace D. Kahnemana i A. Tversky'ego [1972, 1973, 1979] dotyczące podejmowania decyzji w warunkach niepewności oraz ryzyka. Prace te stały się punktem wyjścia dla kolejnych badaczy, którzy dostrzegli olbrzymi potencjał podejścia quasi-racjonalnego w rozwiązywaniu wielu anomalii, niewyjaśnionych w podejściu normatywnym. W swym artykule z 1974 r. Kahneman i Tversky prezentują grupę uproszczonych zasad postępowania stosowanych przez ludzi w pewnych warunkach. Zasady te, zwane heurystykami, pozwalają na zredukowanie skomplikowanego zadania, jakim jest szacowanie prawdopodobieństwa do zdecydowanie prostszych operacji szacunkowych. Stosowanie tych metod ma różnorakie źródła, jednak najważniejszym z nich są ograniczenia wpływające z natury człowieka. Techniki te są niezwykle oszczędne z punktu widzenia czasu (przyczyniają się zatem do szybszej adaptacji i reakcji na określone bodźce), mogą jednak prowadzić do systematycznych i poważnych błędów, czyli wyników znacząco odbiegających od wyników, które byłyby możliwe do uzyskania w przypadku podjęcia decyzji optymalnych. Decydent, podejmując decyzję, robi to albo w sposób przemyślany, analityczny lub ustrukturyzowany, albo w sposób intuicyjny, automatyczny i nawykowy. Pierwszy rodzaj decyzji jest zbliżony do myślenia optymalizacyjnego, a drugi do myślenia heurystycznego [Potocki i Opolski 2015, s. 45].

W nurcie behawioralnym zakłada się, że stosowanie heurystyk (błędów decyzyjnych) jest przyczyną nieefektywnych wyborów². Zwolennicy tego podejścia twierdzą także, że zaobserwowane odchylenia i błędy mają charakter systematyczny, tym samym nie powinny być traktowane jako indywidualne i przypadkowe.

Należy podkreślić, że stosowanie heurystyk decyzyjnych jest czymś dużo bardziej naturalnym dla każdego człowieka, który dokonuje jakiegokolwiek

² Wyczerpujący przegląd błędów decyzyjnych można znaleźć w pracach [McFadden 1999; De Meza i in. 2008; Gigerenzer 2015; Potocki i Opolski 2015].

wyboru, aniżeli optymalizacja subiektywnej oczekiwanej użyteczności. Podejście ekonomiczne (zakładające pełną racjonalność) zdominowane jest przez założenie: im więcej informacji, tym lepiej, im więcej kalkulacji, tym lepiej, a w konsekwencji – tym wybór bliższy optymalnemu [Potocki 2018a, s. 24]. Jednostka prawie nigdy nie posiada jednakże nieograniczonych zasobów informacji o zbiorze wariantów wyboru, ewentualnie zasoby te są narzucone przez uwarunkowania zewnętrzne, nie dysponuje także nieograniczonymi możliwościami obliczeniowymi, aby ocenić efekt (oczekiwaną użyteczność) każdego wariantu. Ponadto działa często w warunkach emocji, braku czasu, presji społecznej itd. Wobec powyższego rozwiązanie optymalne, chociaż teoretycznie istnieje, w praktyce nie może być zastosowane, albo inaczej nie można zastosować optymalizacji jako skutecznej strategii wyboru [Todd i Gigerenzer 2012, s. 491].

Bardzo często optymalizacja nie jest możliwa lub jest bardzo kosztowna, dlatego stosowanie heurystyk decyzyjnych jest powszechne wśród decydentów ekonomicznych. Problem polega na tym, na ile stosowanie takich technik wyboru prowadzi do decyzji, które są irracjonalne i przynoszą dalekie od optymalnych efekty (czasami wręcz zgubne, np. z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego jednostek), a na ile są względnie racjonalne w aspekcie wewnętrznych i zewnętrznych ograniczeń dla wyborów optymalnych. Z poglądem uznania wszystkich heurystyk decyzyjnych, jako irracjonalnych w sensie ekonomicznym, nie zgadza się wielu ekonomistów [Smith 2009; Todd i Gigerenzer 2012]. W ich opinii heurystyka powinna być traktowana jako racjonalna wówczas, gdy dobrze spełnia funkcję predyktywną i „dobrze radzi sobie” w danych uwarunkowaniach zewnętrznych [Potocki 2018a, s. 26]. Rozpatrując wybory konsumenta, w tym decyzje finansowe należy zatem uwzględniać determinanty zewnętrzne, szczególnie te o charakterze społeczno-kulturowym, w tym rolę instytucji³.

W tym miejscu warto powrócić do koncepcji ograniczonej racjonalności sformułowanej przez H. Simona [1953, 1982]. Ograniczona zdolność człowieka do analizy nadmiaru informacji i otaczających go zjawisk, nadmiar zajęć oraz nieustanny brak czasu sprawiają, że człowiek nie jest w stanie za każdym razem uzyskiwać optymalnych rozwiązań [Simon 1955]. Ograniczenia poznawcze, obok wcześniej wymienionych ograniczeń zewnętrznych i wewnętrznych, wynikać mogą z braku znajomości problemu decyzyjnego, zbyt wysokich aspiracji

³ Instytucje rozumiemy przez pryzmat definicji D. Northa [1990]. Według niego „instytucje to reguły gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są to zaprojektowane przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt interakcjom między ludźmi. Jest to zatem zestaw reguł formalnych (przepisy prawne, prawa własności itp.) i nieformalnych (normy moralne i religijne, przesady, tradycje, zwyczaje, wzory kulturowe, sankcje społeczne), które tworzą strukturę bodźców w działaniach ludzi i we wszelkich wyborach (finansowych, zawodowych, rodzinnych itd.).

decydenta oraz krótkiego czasu na podjęcie decyzji. Poziom niepewności determinowany jest przez ilość dostępnych informacji oraz liczbę dostępnych wariantów decyzyjnych. Ograniczona racjonalność polega na dążeniu do tego, aby działać racjonalnie przy realizacji czasami sprzecznych celów, przy ograniczonych możliwościach zdobywania informacji. Umysł człowieka podlega ograniczeniom poznawczym czy emocjonalnym, co prowadzi do wyboru satysfakcjonującego, a nie optymalnego [Makuch 2012, s. 131].

W obrębie racjonalności ograniczonej można wyróżnić;

- 1) racjonalność adaptacyjną,
- 2) racjonalność behawioralną.

W ramach *racjonalności adaptacyjnej* wybór jest całkowicie elastyczny i adaptowany do umiejętności, celów i wiedzy [Simon 1957, s. 241]. Jest on też oparty na przewidywaniu przyszłych wartości zmiennych ekonomicznych na podstawie interpretacji zdarzeń gospodarczych z przeszłości. Jak pisze J. Wilkin [2016, s. 81]: „adaptacyjność polega na przystosowaniu do istniejących w danym miejscu zasobów produkcyjnych, warunków klimatycznych, czy systemów prawnych, ale też do zakorzenionych w umysłach ludzi wzorców i wartości kulturowych”. W ujęciu adaptacyjnym heurystyki są strategiami decyzyjnymi o charakterze normatywnym i deskryptywnym [Sloman 2002, s. 382], opierającymi się na kompromisie pomiędzy dokładnością prognozy a podejmowanym wysiłkiem do jej oszacowania. Jak wskazują Gigerenzer i Brighton: „w tym przypadku wysiłek można zdefiniować jako funkcję ilości informacji i czasu przetwarzania” [Gigerenzer i Brighton 2009, s. 110]. Decydent ekonomiczny dokonuje ciągłego „kompromisu decyzyjnego” pomiędzy dokładnością decyzji a kosztem jej podjęcia [Potocki i Opolski 2015, s. 54]. Określona decyzja finansowa (czy też inna) w ramach koncepcji racjonalności adaptacyjnej jest wynikiem procesu poszukiwania informacji na temat problemu decyzyjnego oraz czerpania z własnych doświadczeń, następnie zaś wyszukiwania możliwych wariantów decyzyjnych, ich porównania i podejmowania decyzji. Jeżeli proces poszukiwania informacji jest zbyt długi, pojawiają się trudności z pozyskaniem właściwej informacji, proces porównywania wariantów i decyzji jest czasochłonny, występują problemy z właściwą interpretacją informacji (ograniczenia dotyczące wiedzy decydenta), wówczas decydent może odstąpić od zasad racjonalności adaptacyjnej na rzecz bardziej intuicyjnych, spontanicznych mechanizmów decyzyjnych, charakterystycznych dla racjonalności behawioralnej. Wykazane przez G. Marcha i H. Simona [1964, s. 225] ograniczenia decyzyjne mają swoje źródła w dwóch grupach determinant wyborów finansowych: indywidualnych (predyspozycje psychologiczne, wiedza, zdolności i doświadczenie decydenta) oraz zewnętrznych (wpływ uwarunkowań społecznych, historycznych i kulturowych).

Racjonalność behawioralna, jako racjonalność ograniczona, jest oparta na heurystykach, czyli takich mechanizmach decyzyjnych, które opierają się na kompromisie pomiędzy dokładnością wyboru a podejmowanym wysiłkiem do jego oszacowania. Celowo ignorują część informacji celem osiągnięcia skuteczności dokonanego wyboru, przy jak największych oszczędnościach czasu i kosztu pozyskania informacji [Potocki 2018a, s. 36–37]. Decydent może mieć świadomość, że dokonane tą drogą wybory nie będą optymalne w aspekcie ich efektów, ale będą satysfakcjonujące. W dużej mierze decyzje oparte są na intuicji i osobistych preferencjach decydenta oraz jego podejściu do ryzyka. W sytuacji, gdy wybory optymalne nie są możliwe do realizacji, np. z powodu ograniczeń w dostępie do informacji lub jej wysokich kosztów, wówczas każda decyzja będzie nieoptymalna, co nie znaczy, że prowadząca do „zgubnych” efektów. W tej sytuacji proste metody, oparte także na doświadczeniu decydenta (m.in. wyciąganiu wniosków w wcześniejszych decyzji) mogą być relatywnie skuteczne.

Koncepcja racjonalności behawioralnej jest związana z rozwojem szerszego nurtu nazywanego ekonomią behawioralną. Tak jak wspomniano wcześniej dla rozwoju tego nurtu bardzo duże znaczenie miały prace D. Kahnemana oraz A. Tversky’go. Tversky i Kahneman [1973, 1974] wyróżnili trzy grupy heurystyk: reprezentacji, dostępności oraz dostosowania i zakotwiczenia. Heurystyka reprezentacji polega na ocenie prawdopodobieństwa na podstawie stopnia, w jakim pewien obiekt, zdarzenie, czy zmienna przypomina inną. Heurystyka dostępności polega na ocenie częstotliwości występowania jakiejś klasy obiektów, zjawisk lub też prawdopodobieństwa na podstawie łatwości, z jaką jednostka może przywołać w umyśle pewne elementy czy wydarzenia. Heurystyka dostosowania i zakotwiczenia polega na dokonaniu estymacji poprzez wybór pewnego punktu odniesienia, który jest często odpowiedzialny za obciążenie wyniku końcowego [zob. szerzej Bańbuła 2006; Potocki i Opolski 2014].

Prawdopodobnie najbardziej znaną z koncepcji Kahnemana i Tversky’ego jest *teoria perspektywy* przedstawiona w 1979 roku [Kahneman i Tversky 1979, s. 263–292]. Powstała ona po pięciu latach badań nad zakładami hazardowymi, a jej celem było zidentyfikowanie powodów, dla których ludzie systematycznie naruszają aksjomaty racjonalności. Teoria perspektywy pokazuje, jak kształtują się preferencje decydentów w zależności od sformułowanego problemu. Podstawowym założeniem tej teorii jest adekwatnie opisywać rzeczywisty proces podejmowania decyzji przez ludzi. Stosunek ludzi do ryzyka nie jest stały i zmienia się w zależności od kontekstu, w jakim dokonuje się wyboru. W szczególności zależy od tego, czy decydent działa w sferze strat czy zysków [Makuch 2012, s. 133]. Najważniejsze elementy teorii perspektywy to [Kahneman i Tversky 1979; Bańbuła 2006, s. 24]:

- użyteczność, określana jako zysk lub strata, analizowana jest w odniesieniu do przyjętego punktu odniesienia. Jego umiejscowienie może być zatem kluczowe dla podejmowanych decyzji;
- bezpośredni wpływ na podejmowaną decyzję ma sposób ujęcia problemu tzw. framing (ramowanie)⁴, czyli przedstawienie tej samej alternatywy (z punktu widzenia wypłat) z różnej perspektywy;
- podmioty wykazują awersję wobec ryzyka przy analizowaniu dodatnich alternatyw (wynik decyzji postrzegany jako zysk), jednak są skłonne do ryzyka przy alternatywach ujemnych (wynik postrzegany jako strata);
- funkcja użyteczności jest bardziej stroma dla strat niż dla zysków – straty bolą bardziej niż zyski cieszą;
- wraz ze wzrostem wielkości wypłat zmniejsza się ich krańcowa użyteczność;
- wraz z powiększaniem się strat maleje wrażliwość inwestora (decydenta, gracza) na kolejne straty, co stanowi bodziec do zachowań ryzykownych.

Ważnym ekonomistą bezpośrednio związanym z nurtem ekonomii behawioralnej, który podobnie jak Kahneman i Tversky stosował eksperymenty w swych badaniach, jest Richard Thaler. Zgodnie z przyjmowanymi w ekonomii założeniami koszty alternatywne oraz realne powinny być traktowane jednakowo. Thaler [1980] analizując przedstawioną w teorii perspektywy funkcję wartości, gdzie straty są wyżej wyceniane niż zyski wskazuje, że jeśli realne koszty traktowane są przez jednostki jako straty, a koszty alternatywne jedynie jako niezrealizowane zyski, to będziemy mieć do czynienia z przecenianiem znaczenia tych pierwszych.

Wśród anomalii od zachowań racjonalnych na uwagę zasługują [Tyska 2010, s. 350]:

- a) niechęć do straty – oznacza, że inwestorzy za wszelką cenę bronią się przed zamknięciem pozycji zakończonej na minusie;
- b) efekt kosztów utopionych – polega na tym, że ludzie skłonni są trwać przy podjętej decyzji, jeżeli była związana ze znacznym wydatkiem;
- c) efekt posiadania – przypisywanie większej wartości rzeczom, które można utracić (już posiadanym), niż tym, które można zyskać (nabyć);
- d) efekt *status quo* – niechęć do zmiany istniejącego stanu rzeczy;
- e) efekt dyspozycji – unikanie żalu spowodowanego stratą, a dążenie do dumy wywołanej zyskiem.

Prace nad heurystykami i teoria perspektywy wyraźnie ukazały błędy, jakie często popełniamy, podejmując działania w warunkach ryzyka i niepewności, a więc w zwykłe otaczającym nas świecie. Te systematyczne obciążenia przeno-

⁴ *Framing* (ramowanie) – eksponuje znaczenie przyjętej perspektywy, np. czy jest mowa o unikaniu strat, czy też o możliwych korzyściach.

szą się także na sferę decyzji międzyokresowych, gdzie obserwować można niestalość i niespójność naszych preferencji w czasie. Olbrzymia liczba instytucji oraz działań podejmowanych przez ludzi, mająca na celu „przypilnować” nas samych wskazuje, że w większości przypadków jesteśmy świadomi swych słabości i często staramy się z nimi walczyć. Niespójność preferencji i krótkowzroczność oraz wynikający z nich problem samokontroli są właśnie jednym z elementów zaproponowanej przez H. Shefrina i R. Thaler [1988] *behavioralnej hipotezy cyklu życia* [Bańbuła 2006, s. 31].

W swoim modelu behawioralnym Shefrin i Thaler bardzo ważną rolę przypisują mechanizmowi samokontroli odpowiadającemu za powstrzymywanie się od impulsywnego konsumowania zasobów i jednocześnie wzmacniającemu gotowość do odraczania gratyfikacji. Według tych ekonomistów umysł człowieka to system złożony z dwóch modułów: „sprawcy” (*doer*) (egoistycznego hedonisty) – o pierwotnej naturze, kierującego się pokusą natychmiastowej konsumpcji oraz „planisty” (*planner*), który kontroluje sprawcę i zachęca do oszczędzania. Mechanizm tej kontroli stanowi zestaw reguł księgowania umysłowego (*mental accounting*). Widoczny jest również wpływ efektu ramowania (*framing*) polegający na tym, że ta sama kwota pieniędzy może zostać przypisana do różnych rachunków umysłowych w zależności od tego, w jaki sposób została ona zdobyta [Zaleśkiewicz 2011]. Księgowanie umysłowe (*mental accounting*) – polega na tym, że ludzie segregują różne rodzaje wydatków na „kontach umysłowych” i każdy z nich oddzielnie rozważają w funkcji potencjalnych zysków i strat [Zygan 2013, s. 14–15]. Shefrin i Thaler wyróżniają trzy podstawowe grupy, na jakie gospodarstwa domowe dzielą swój majątek. Są to bieżące dochody pomniejszone o oszczędności przeznaczone na emeryturę (I), bieżący majątek, tj. skumulowane oszczędności niebędące częścią funduszy przeznaczonych na emeryturę (A) oraz przyszłe dochody i środki zgromadzone na emeryturę (F). Najbardziej zagrożone uszczupleniem – na potrzeby bieżącej konsumpcji – jest konto I, najmniej zaś konto F. Co więcej, dostęp do każdego z nich jest z psychicznego punktu widzenia różny i naruszenie kont A czy F wiąże się z pewnym dyskomfortem, najdotkliwiej odczuwanym na początku „wtargnięcia” i wyrażonym w postaci ujemnej użyteczności. Innymi słowy wydawanie pieniędzy z kont A i F jest bardziej bolesne, niż z konta I, a w rezultacie użyteczność płynąca z początkowego wydatkowania środków znajdujących się na tych kontach jest niższa, niż użyteczność płynąca z wydatków wyczerpujących konto I [Bańbuła 2006, s. 35]. Taki podział majątku ma też duże znaczenie dla obowiązkowych programów emerytalnych oraz ubezpieczeń społecznych. Istnieje wiele dowodów wskazujących, że bez takich instytucji oszczędności znalazłyby się na zbyt niskim poziomie. Ma to przede wszystkim związek z krótkowzrocznością większości jednostek oraz z problemami związanymi z samokontrolą. Należy jednak podkreślić, że R. Thalerem, że każdy z nas ma po prostu trochę z krótkowzrocznego hedonisty i trochę z wysublimowanego stratega. Różnimy się za to w proporcjach.

Ponadto różne okoliczności psychologiczne (np. aktualny nastrój, samopoczucie psychiczne) oraz czynniki (bodźce) zewnętrzne (w tym oddziaływanie na decydenta poprzez reklamę, promocję itp.) wpływa na to, że w danym przypadku decyzyjnym górze bierze hedonista lub planista [Thaler 1980; 1986].

Behawioralna teoria cyklu życia zwraca też uwagę na psychologiczne osobliwości zachowań ekonomicznych. Nie wchodząc w szczegóły, oprócz wyżej wymienionych, warto przytoczyć następujące wnioski płynące z tej teorii dla zrozumienia zachowań finansowych gospodarstw domowych [Bańbuła 2006, 33–38]:

- dla niespodziewanych wpływów krańcowa skłonność do konsumpcji (KSK) jest większa, niż w przypadku zwykłego dochodu, jest także większa, niż KSK dla premii, którą można przewidzieć i odpowiednio dostosować swe oszczędności;
- KSK maleje wraz ze wzrostem wartości spadku, ma to związek ze zmianą jego percepcji – w coraz mniejszym stopniu pozostaje gotówką, a w coraz większym zaczyna stanowić majątek;
- oszczędności pozaemerytalne charakteryzują się względnie wysoką KSK, a oszczędności emerytalne bliską zeru;
- ludzie w swoich wyborach ujawniają skłonność do łamania zasad teorii racjonalnego wyboru, m.in. zasady stałości preferencji w dyskontowaniu przyszłych dochodów i konsumpcji, mają też trudności z utrzymaniem samokontroli w podejmowaniu decyzji i ich późniejszej realizacji.

Kluczowym elementem w procesie oszczędzania jest samokontrola i system kont mentalnych. Zapewnienie równowagi w realizacji celów krótko- i długoterminowych wymaga pogodzenia interesów planisty i hedonisty, co może być trudne i wymagać dużej samokontroli w podejmowaniu decyzji o przeznaczeniu dochodu na konsumpcję lub oszczędności. Utrzymanie optymalnego (zrównoważonego) poziomu konsumpcji w perspektywie całego życia wymaga adekwatnego budowania i utrzymywania systemu kont, w ciągłym konflikcie między hedonistą i planistą. Samokontrola realizowana tylko przez użycie woli może okazać się niewystarczająca i powinna być wzmocniona przez zinstytucjonalizowane formy zobowiązań.

W swoich decyzjach międzyokresowych (odnośnie do konsumpcji i oszczędzania), ludzie określają aktualną wartość przyszłej konsumpcji poprzez zastosowanie stóp dyskontowych. Dla krótkiego horyzontu czasu stopy te są wyraźnie wyższe, niż w dłuższym okresie. W konsekwencji powoduje to powstanie niezgodności czasowej w preferencjach decydentów (preferencji niestałych w czasie), czyli tzw. dyskontowanie hiperboliczne [Każmierska-Zatoń, Zatoń 2011]⁵.

⁵ G. Loewenstein i R. Thaler [1989] wskazali na związek między oddaleniem wypłaty w czasie a stopami dyskontowanymi, co w konsekwencji przekłada się na zmianę preferencji decydenta ekonomicznego. Dyskontowanie hiperboliczne oznacza, że w dłuższym okresie posługujemy się niższą stopą, gdyż teraźniejsze wpływy gotówki (zyski) są przedkładane nad przyszłe.

Hipoteza behawioralnego cyklu życia jest niewątpliwie bardzo interesującą teorią próbującą wyjaśnić zachowania ludzi związane z oszczędzaniem i stanowi bardzo ciekawy przykład wkładu psychologii w zrozumienie tego aspektu ludzkiego działania. Poglądy dotyczące racjonalności jednostek, które wyrażają ekonomiści behawioralni, mogą mieć realny wpływ na kształtowanie kierunków polityki gospodarczej i społecznej danego państwa. Taki wniosek płynie z prac m.in. Thaler i Sunsteina [2012], którzy proponują wprowadzenie do polityki gospodarczej myślenia zwanego libertariańskim paternalizmem. Pojęcie to składa się z dwóch elementów: 1) idei wolnego wyboru oraz 2) możliwości wpływania na ludzkie zachowanie w taki sposób, aby życie jednostek było dłuższe, zdrowsze oraz lepsze. Harmonijne połączenie tych dwóch pozornie sprzecznych aspektów może przynieść pozytywne skutki dla dobrobytu społecznego. Jako przykład Thaler i Sunstein wskazują problem otyłości wśród ludzi. Choć powszechnie wiadomo, że prowadzi ona do wzrostu ryzyka chorób serca i cukrzycy, a tym samym do przedwczesnej śmierci, to zbyt mało osób decyduje się na walkę z nią. Odpowiednie impulsy, zaprojektowane przez tzw. architektów wyboru (*choice architect*), mogłyby skutecznie obniżyć odsetek ludzi otyłych, a tym samym wpłynąć na poprawę ich zdrowia i życia. Przykładem podanym przez autorów może być zmiana sposobu konstruowania menu w szkolnych stołówkach lub zmiana kolejności wyboru dań w restauracjach samoobsługowych tak, aby dania prozdrowotne znajdowały się na początku linii samoobsługowej. Dzięki temu ludzie byłiby bardziej skłonni do kompletowania zdrowych posiłków, choć nadal mieliby wolny wybór [Kotlarek 2014, s. 112–113].

Etzioni [2010] wskazuje, że ekonomia behawioralna stała się naturalną dyscypliną, która bada ograniczenia poznawcze ludzi. Decyzje i zachowania ekonomiczne i finansowe ludzi (szerzej gospodarstw domowych) są tymi, które z jednej strony mają największy wpływ na bezpieczeństwo ekonomiczne, w tym finansowe gospodarstw domowych, a z drugiej strony są obarczane często licznymi ograniczeniami poznawczymi i decyzyjnymi.

Z przeprowadzonych eksperymentów behawioralnych kreuje się obraz człowieka rozumnego, lecz podatnego na liczne nieuświadomiane skłonności, wśród których główne to [Polowczyk 2010, Makuch 2012, s. 129]:

- zniekształcenia w postrzeganiu rzeczywistości;
- zniekształcenia w postrzeganiu pieniędzy i kosztów;
- nadmierna pewność siebie;
- lęk przed nieznanym;
- uleganie emocjom i wpływom otoczenia;
- skłonność do oszukiwania.

Ekonomia i finanse behawioralne udowadniają, że ludzie są podatni na błędy systematyczne, ulegają wpływowi otoczenia społecznego, działają pod

wpływem chwili, a w wyniku swojego postępowania podejmują nieracjonalne lub nieoptymalne decyzje. Według ekonomistów behawioralnych, błędy popełniane przez jednostki nie korygują się w skali makroekonomicznej, a zatem mają również duży wpływ na funkcjonowanie gospodarki. Z tego powodu wydaje się, że odpowiednie zastosowanie idei libertariańskiego paternalizmu, a także szerzej zastosowanie określonych działań instytucjonalnych ze strony państwa (w sferze edukacji ekonomicznej ludności, w sferze informacji, regulacji dotyczących ochrony klienta/konsumenta, budowy systemu ubezpieczeń społecznych, regulacji i działań nadzorczych w obszarze rynków, itd.), może być odpowiedzią na wiele problemów mikroekonomicznych i makroekonomicznych, jakie ujawnia nurt behawioralny. Oczywiście działania takie są od wielu lat podejmowane, zarówno w Polsce (czy szerzej w Unii Europejskiej), jak i w różnym zakresie, w innych krajach na świecie. Ostatni światowy kryzys finansowy i gospodarczy (z lat 2008–2009) udowodnił jednak, że wiele z tych działań (narzędzi interwencji w sferę decyzji konsumentów, a także producentów dóbr i usług) jest nieskutecznych. Brak skuteczności, lub niska skuteczność wymienionych działań ze strony państwa oraz nasilenie się różnych anomalii (problemów) w sferze decyzji finansowych jednostek, przyczyniły się także do wielu problemów finansowych gospodarstw domowych, czego przykładem są problemy z nadmiernym zadłużeniem. Istnieje zatem wciąż bardzo duże pole do analizy zachowań ekonomicznych i finansowych gospodarstw domowych oraz analizy skuteczności różnych rozwiązań instytucjonalnych, które mogłyby wesprzeć racjonalność i długoterminowy horyzont decyzji finansowych, a tym samym wspierać bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych.

1.5. Determinanty zachowań finansowych gospodarstw domowych

Zachowania ekonomiczne gospodarstw domowych najogólniej można ułożyć w trzech sferach, tj.:

- 1) w sferze pozyskiwania dochodów z tytułu podaży czynników wytwórczych, za określonym wynagrodzeniem (płaca, zysk-procent, renta gruntowa). W tej sferze mieszczą się także transfery pieniężne, jakie uzyskuje gospodarstwo z budżetu państwa (np. emerytury, renty) z tytułu wcześniejszego zaangażowania własnych czynników wytwórczych oraz transfery socjalne;
- 2) w sferze konsumpcji, czyli wydatkowania dochodów na zaspokojenie bieżących potrzeb;
- 3) w sferze oszczędności i inwestycji, czyli odkładania konsumpcji na okresy przyszłe, a także tworzenia podstaw (np. majątkowych) do uzyskiwania przyszłych dochodów.

W obrębie zachowań ekonomicznych wyróżnić można tzw. *zachowania finansowe*. Jak podkreśla Cz. Bywalec [2017, 69-70] sformułowanie jednoznacznej definicji oraz skonstruowanie przejrzystej i rozłącznej klasyfikacji zachowań finansowych nie jest łatwe. Autor ten proponuje rozpatrywać zachowania finansowe w dwóch ujęciach: ogólnym (*sensu largo*) oraz wąskim (*sensu stricto*).

Zachowania finansowe *sensu largo* to całokształt działań gospodarstw domowych obejmujących pozyskiwanie oraz rozdysponowanie środków pieniężnych w celu zaspokojenia potrzeb członków gospodarstw.

Zachowania finansowe *sensu stricto* obejmują tylko sposoby: pozyskania i zarządzania przez gospodarstwa domowe aktywami finansowymi na rynkach finansowych [Bywalec 2017, s. 70].

Z kolei D. Fatuła [2010, s. 34] określa zachowania finansowe jako „wszystkie działania podejmowane w celu zaspokojenia bieżących potrzeb finansowych: przechowania i zabezpieczenia środków, kontroli nad nimi, dostępu do nich oraz realizacji bieżących i przyszłych celów przez zaciąganie kredytów, oszczędzanie, inwestowanie, ubezpieczanie się, czyli korzystanie z usług oferowanych przez odpowiednie instytucje finansowe”.

W badaniach zachowań ekonomicznych, wyróżnia się 4 grupy ich determinant:

- biologiczne (fizjologiczne) i ekologiczne,
- gospodarcze,
- demograficzne i społeczne,
- kulturowe.

Ponieważ decyzje i operacje finansowe są immanentną częścią wszelkich działań ekonomicznych związanych z zaspokajaniem potrzeb indywidualnych i potrzeb gospodarstwa domowego jako całości, w związku z tym należy przyjąć, że również zachowania finansowe będą determinowane przez podobne czynniki.

Szczegółowy opis determinant zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych wykracza poza ramy niniejszej monografii⁶. W tym miejscu skupimy się jedynie na przedstawieniu ww. czynników w kontekście zachowań finansowych.

Determinanty biologiczne (fizjologiczne) i ekologiczne wynikają głównie z potrzeb ludzkich, które znajdują się u dołu piramidy potrzeb wg Masłowa. W aspekcie finansowym determinują one przede wszystkim bieżące wydatki służące zaspokajaniu podstawowych potrzeb, a tym samym także kwestię szybkiego i swobodnego dostępu do środków finansowych na potrzeby transakcyjne. W tym kontekście warto wspomnieć o kwestii unifikacji potrzeb konsumpcyjnych, czy szerzej sposobów i stylów życia w skali globalnej. Odżywianie się, ubieranie, mieszkanie czy odpoczynek stają się podobne, co powoduje określoną

⁶ Taki opis znajdziemy w monografii autorstwa Cz. Bywalca [2017, s. 69–93].

presję w gospodarstwach o niższych dochodach, związaną z osiągnięciem poziomu konsumpcji porównywalnego do gospodarstw zasobniejszych finansowo. Odpowiedzią na tę presję może być pozytywna motywacja i np. wzrost aktywności ekonomicznej, lub działania zmierzające do osiągnięcia lepszego wykształcenia, a przez to poprawa sytuacji dochodowej. Odpowiedzią mogą być jednak także postawy i działania zagrażające bezpieczeństwu ekonomicznemu i finansowemu (np. życie na kredyt) lub postawy patologiczne (np. próba osiągnięcia wyższej stopy życiowej na drodze przestępczej).

Determinanty gospodarcze zachowań finansowych można podzielić na:

1) wewnętrzne:

- zasoby majątkowe gospodarstwa oraz jego zobowiązania (zadłużenie),
- dochody bieżące gospodarstwa domowego;

2) zewnętrzne:

- koniunktura gospodarcza (dynamika PKB, poziom bezrobocia);
- poziom i relacje cen artykułów konsumpcyjnych;
- dostęp do dóbr publicznych;
- podaż dóbr konsumpcyjnych i sposoby ich dystrybucji;
- dostęp do usług w zakresie oszczędności i inwestycji oraz realna stopa procentowa kredytów i depozytów, a także stopy oprocentowania (dyskontowe) dłużnych papierów wartościowych;
- polityka państwa, np. polityka podatkowa i wydatki budżetowe.

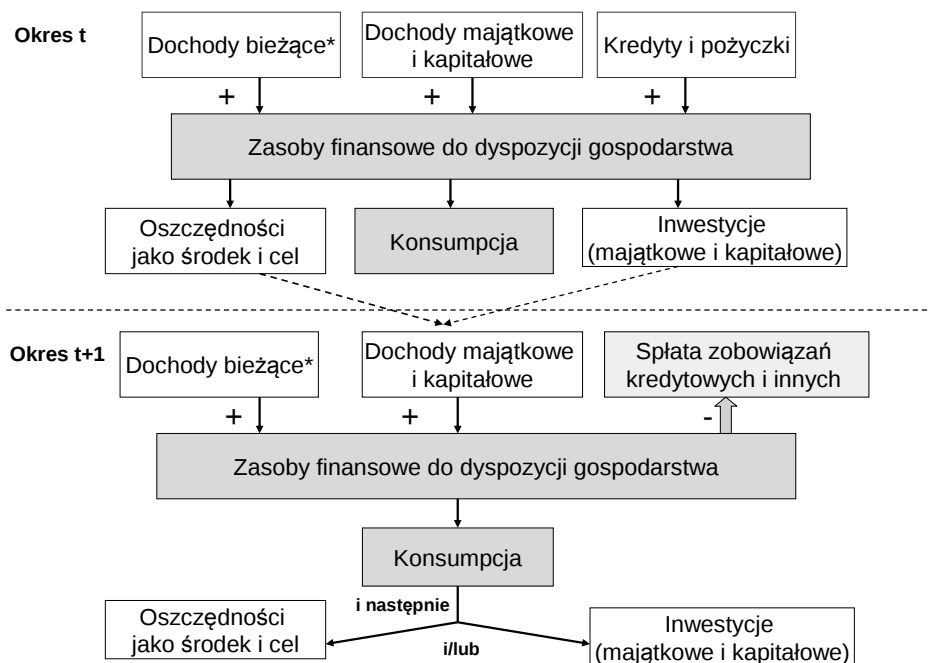
Zachowania finansowe w pierwszej kolejności determinują zatem zasoby finansowe gospodarstwa, którego źródłem są bieżące dochody oraz majątek. Niektóre składniki majątku gospodarstwa są same w sobie przedmiotem konsumpcji (mieszkanie, meble, samochody). Jednakże wiele składników majątku gospodarstw o charakterze kapitałowym (np. ziemia, budynki, papiery wartościowe) można zamienić poprzez ich sprzedaż czy dzierżawę, w strumień dochodów lub można czerpać z nich dochody kapitałowe (np. odsetki, dywidenda).

Badając związek między majątkiem a wydatkami gospodarstwa domowego możemy mówić o tzw. efekcie majątkowym (efekcie bogactwa). W najogólniejszym ujęciu efekt majątkowy rozumieć należy, jako stopień reakcji wydatków gospodarstwa domowego na zmiany wartości realnej jego zasobów majątkowych [Bywalec 2017, s. 72]. Zwykle relacja między tymi wielkościami jest dodatnia, tzn. wzrost wartości majątku skłania gospodarstwo domowe do większych wydatków konsumpcyjnych i odwrotnie. Niemniej wydatki konsumpcyjne mogą wykazywać odmienną elastyczność majątkową. Ponadto elastyczność majątkowa, czyli reakcja wydatków na zmiany wartości majątku może podlegać zmianom pod wpływem uwarunkowań zewnętrznych (np. zmiany koniunktury gospodarczej).

Zasoby finansowe, jakie są do dyspozycji gospodarstwa w danym okresie mogą być też powiększane o kredyty (i inne formy pozyskiwania finansowania,

np. pożyczki). Należy pamiętać, iż środki te wpływają na zwiększenie zasobów finansowych do dyspozycji gospodarstwa tylko w momencie otrzymania środków (np. z kredytu), do momentu ich wydania na potrzeby konsumpcyjne lub inwestycyjne. W późniejszych okresach kredyty i pożyczki uszczuplają zasoby finansowe do dyspozycji gospodarstwa (dochody rozporządzalne), gdyż trzeba spłacać zaciągnięte długi. Upowszechnienie się kredytu konsumpcyjnego, w drugiej połowie XX w. w USA i Europie Zachodniej, a później także w wielu innych krajach, odwróciło dotychczasowe, tradycyjne zachowania finansowe znacznej części, jeśli nawet nie większości, gospodarstw domowych. Te tradycyjne zachowania oparte były na zasadzie „najpierw gromadzisz oszczędności, płacisz i dopiero konsumujesz”. Natomiast współcześnie coraz częściej zastępowane są zasadą „najpierw konsumujesz, a później płacisz w ratach z przyszłych dochodów”. Oczywiście stabilność i bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych będzie zachowane wówczas, gdy te przyszłe dochody pozwolą na obsługę zadłużenia.

Rysunek 4. Równoległy i sekwencyjny sposób alokacji zasobów finansowych w gospodarstwie domowym



* dochody z pracy najemnej, własnej działalności gospodarczej, transferów budżetowych (emerytur, renty, stypendium, zasiłku rodzinnego itp.) ujmowane jako dochody netto

Źródło: opracowanie własne.

Rozdysponowanie (alokacja) zasobów finansowych gospodarstw może mieć różną postać [zob. Fatuła 2015, s. 29–42]. Na rysunku 4 przedstawiono tzw. równoległy i sekwencyjny sposób. Podział zasobów finansowych gospodarstwa odbywa się równolegle na trzy grupy, tj. na konsumpcję, oszczędności (zarówno jako cel sam w sobie, jak i środek do osiągnięcia określonej konsumpcji w przyszłości) oraz na inwestycje, mające na celu powiększanie posiadanych zasobów majątkowych (nieruchomości, papierów wartościowych itp.). Oczywiście w kolejnych okresach oszczędności i/lub inwestycje (składniki majątkowe) będą zasilać bieżące zasoby (dochody rozporządzalne) gospodarstw, natomiast kredyty i pożyczki, tak jak wspomniano, będą te zasoby uszczuplać.

Przedstawiony na rysunku 4 model zachowań finansowych zakłada, że w danym okresie (np. konkretny miesiąc) gospodarstwo będzie uzyskiwać zróżnicowane dochody, zarówno dochody bieżące (z pracy, działalności na własny rachunek, czy transferów budżetowych), jak i dochody majątkowe (ewentualnie kapitałowe). Ponadto będzie korzystać z kredytów lub pożyczek. Z kolei po stronie rozchodów środków pieniężnych będzie je alokować zarówno na konsumpcję bieżącą, jak i na oszczędności i inwestycje (majątkowe i kapitałowe) – przykład dla okresu t . W rzeczywistości tylko część gospodarstw realizuje taki równoległy sposób (model) alokacji zasobów finansowych. Częściej spotykany jest szeregowy (sekwencyjny) sposób alokacji zasobów (jak dla okresu $t+1$) polegający na przeznaczeniu *a priori* wszystkich zasobów finansowych na bieżącą konsumpcję. Jeśli przy określonych preferencjach pozostaną jakieś środki finansowe, to zostają one przeznaczone na oszczędności lub inwestycje (ewentualnie w jakiejś części na jedno i drugie). Ta forma oszczędności (inwestycji) nazywana jest oszczędnościami (inwestycjami) resztowymi [Fatuła 2015, s. 33]. Obok opisanych na rysunku 4, wyróżnić można jeszcze alokację dwutorową, gdzie obok wydatków na konsumpcję, gospodarstwa w sposób zaplanowany (celowy) odkładają część środków na oszczędności lub na inwestycje.

Zewnętrzne determinanty gospodarcze wpływają na poziom środków finansowych, jaki pozostanie do dyspozycji gospodarstw domowych po zaspokojeniu potrzeb związanych z bieżącą konsumpcją. Czynniki zewnętrzne, które będą sprzyjały oszczędnościom i/lub inwestycjom gospodarstw domowych, to m.in.:

- obniżenie podatków pośrednich i bezpośrednich;
- wzrost wydatków budżetowych na finansowanie podaży dóbr publicznych;
- wzrost wydatków na bezpośrednie transfery dochodów do gospodarstw (w postaci emerytur, rent, zasiłków rodzinnych, zasiłków socjalnych itd.);
- realny spadek cen dóbr i usług konsumpcyjnych;
- realny wzrost płacy minimalnej i płacy przeciętnej w gospodarce;
- poprawa ogólnej koniunktury gospodarczej, spadek bezrobocia.

Czynniki te oddziałują pozytywnie na decyzje gospodarstw domowych w odniesieniu do oszczędności i inwestycji oraz wolumen kierowanych na te cele dochodów rozporządzalnych, gdyż zwiększają siłę nabywczą gospodarstw domowych poprzez wzrost realnych dochodów gospodarstw lub zmniejszenie realnych wydatków na dany koszyk dóbr i usług. Dzięki temu gospodarstwom pozostaje do dyspozycji więcej „wolnych środków”, które mogą przeznaczyć na oszczędzanie lub inwestowanie. Adekwatnie, jeżeli wymienione czynniki kształtują się w odwrotnym kierunku, niż wyżej ujęty, to będą oddziaływać niekorzystnie na poziom oszczędności i/lub inwestycji gospodarstw domowych.

Wpływ niektórych czynników zewnętrznych – na poziom alokacji oszczędności i inwestycji – nie można jednoznacznie określić (przewidzieć), gdyż w różnych grupach gospodarstw oddziałują one na decyzje finansowe w odmiennym kierunku. Jest to uzależnione od sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstwa domowego. Przykładowo wzrost podstawowych stóp procentowych banku centralnego będzie niekorzystnie wpływał na decyzje i możliwości alokacji oszczędności gospodarstw zadłużonych, zaś będzie sprzyjał oszczędnościom gospodarstw, które nie wykazują zadłużenia i dysponują wolnymi środkami pieniężnymi. W przypadku tego czynnika możemy mówić o tym, że jego zmiana spowoduje korzyści dla jednych, a niekorzyści dla innych gospodarstw, czyli że jedne gospodarstwa będą wygrane, a inne przegrane. Podobnie rzecz będzie się miała, gdy nastąpi osłabienie lub wzmocnienie waluty krajowej.

Wpływ jeszcze innych czynników na alokację zasobów pieniężnych gospodarstw może być trudny do przewidzenia ze względu na to, że ich pojawienie się znacząco zakłóca i zazwyczaj utrudnia racjonalne zachowania ekonomiczne gospodarstw. Tak jest w przypadku nieoczekiwanego wzrostu inflacji (na skutek tzw. szoków popytowych lub podażowych) albo w przypadku pojawienia się określonych oczekiwań inflacyjnych), np. wzrostu cen spowodowanych podniesieniem stawek podatku VAT.

Determinanty demograficzne i społeczne zachowań finansowych gospodarstw domowych to:

1) wewnętrzne cechy demograficzne gospodarstwa domowego:

- wielkość i skład gospodarstwa domowego oraz cechy demograficzne członków gospodarstwa (płeć, wiek), ze szczególnym uwzględnieniem „żywicieli” gospodarstwa i głównego decydenta ekonomicznego (głowy rodziny);
- aktywność i pozycja zawodowa członków gospodarstwa;
- poziom i rodzaj wykształcenia członków gospodarstwa;
- cechy osobowościowe członków gospodarstwa, styl życia, zwyczaje nabywcze itd.
- typ gospodarstwa w aspekcie relacji prawno-majątkowych członków gospodarstwa,
- siła więzi rodzinnych wewnątrz gospodarstwa.

2) cechy społeczne

- pozycja i usytuowanie gospodarstwa w strukturze społeczno-zawodowej i dochodowej;
- relacja gospodarstwa z otoczeniem społecznym bliższym (krewni, sąsiedzi) i dalszym.

Czynniki demograficzne i społeczne gospodarstw domowych po części zostały już omówione lub będą przedmiotem analiz w dalszej części monografii. W tym miejscu warto podkreślić, że czynniki demograficzne określają m.in. fazę rozwoju gospodarstwa. Wiek i płeć mają znaczenie chociażby w kontekście skłonności do ryzyka oraz skłonności do zmian. Ludzi starszych cechuje większa awersja do ryzyka, są też zwykle bardziej lojalni wobec dostawców określonych produktów i wobec danego produktu (usługi), dzięki przywiązaniu emocjonalnemu. Natomiast osoby młodsze charakteryzuje większa skłonność do ryzyka, mniejsza lojalność wobec dostawców usług finansowych, większa skłonność do poszukiwania nowych ofert, do zmian swoich zwyczajów konsumpcyjnych, w tym także finansowych [Rudawska 2011].

Cechy osobowościowe członków gospodarstwa (zawłaszcza głowy rodziny), czyli aspekty psychologiczne i motywacyjne decyzji ekonomicznych i finansowych, są eksponowane przez opisany wcześniej nurt behawioralny. W literaturze podkreśla się także znaczący wpływ wykształcenia, zwłaszcza wiedzy ekonomicznej i finansowej decydentów gospodarstwa domowego na wybory w tym obszarze. W tym zakresie używa się także pojęcia świadomości finansowej, na którą składa się wiedza finansowa, umiejętności i zachowania (postawy) finansowe [Musiał 2014]. Warto jednak podkreślić, że sama świadomość nie musi determinować podejmowanego działania przez gospodarstwo domowe. Można np. być świadomym wysokich kosztów pożyczki pozabankowej, ale z powodu wykluczenia finansowego lub innych ograniczeń w dostępie do tańszych źródeł finansowania, podejmować decyzje o korzystaniu z takiej oferty.

Ostatnią spośród wymienionych wcześniej grup determinant decyzji i zachowań finansowych stanowią *determinanty kulturowe*. Mają one genezę kulturową i należy je także utożsamiać z czynnikami instytucjonalnymi, bowiem czynniki kulturowe (np. normy kulturowe) są traktowane jako tzw. instytucje nieformalne. Determinanty kulturowe są powiązane z przedstawionymi wcześniej społecznymi determinantami. Zalicza się do nich:

- przyzwyczajenia, zwyczaje i tradycje (narodowe, lokalne, rodzinne);
- systemy wartości;
- oddziaływanie wzorców konsumpcji i naśladownictwo (powielanie zachowań innych);
- oddziaływanie mediów, reklamy, edukacja konsumencka [Bywalec 2017, s. 90].

Wymienione czynniki bez wątpienia determinują określone zachowania finansowe jednostek i gospodarstw domowych. Pomimo obserwowanego wraz z postępem globalizacji procesu unifikacji konsumpcji i stylów życia, wciąż uwarunkowania kulturowe, determinowane także przez religię, mają duże znaczenie w kreowaniu określonych zachowań ekonomicznych i finansowych. Rola odpowiedniej edukacji konsumenckiej, dostarczanie rzetelnej informacji i wiedzy finansowej przez media, mogą sprzyjać racjonalnym zachowaniom finansowym. Natomiast reklama służy przede wszystkim pobudzaniu potrzeb i w efekcie zwiększeniu sprzedaży reklamowanego produktu czy usługi. Coraz bardziej widoczna jest negatywna rola reklamy, czy szerzej działań marketingowych, które niejednokrotnie zakłamują rzeczywistość, stosują wyrafinowaną presję psychiczną, podają tylko jednostronne, pozytywne i wybiórcze informacje o produkcie, a pomijają lub ukrywają jego negatywne aspekty, czy ryzyko jakie niesie korzystanie z danego produktu (np. finansowego). W kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych bez wątpienia potrzebna jest rzetelna edukacja finansowa, dostosowana do różnych grup odbiorców i prowadzona już od najmłodszych lat.

1.6. Kompetencje finansowe i ryzyko wyborów finansowych a bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Kwestia bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego nierozdzielnie związana jest z zarządzaniem finansami, a te z kolei z szerzej ujętą gospodarką finansową prowadzoną przez każde gospodarstwo domowe. Najogólniej ujmując zarządzanie finansami gospodarstw domowych to wszystkie czynności członków gospodarstwa domowego, które polegają na pozyskaniu, a następnie wydatkowaniu środków finansowych zgodnie z przyjętymi założeniami – celami danego gospodarstwa domowego [Bywalec 2009, s 45]. Elementy zarządzania finansami osobistymi, proponowane przez różnych autorów, zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Elementy zarządzania finansami gospodarstw domowych

Autor	Obszar zarządzania finansami osobistymi
1	2
Cz. Bywalec [2009, s. 15–18]	1. Planowanie finansów osobistych 2. Zarządzanie majątkiem i kapitałem 3. Zarządzanie płynnością finansową i budżetem 4. Zarządzanie oszczędnościami 5. Zarządzanie ryzykiem z uwzględnieniem bankructwa i upadłości gospodarstw domowych

1	2
S. Flejterski [2007, s. 82–83]	1. Decyzje dotyczące konsumpcji i oszczędności 2. Decyzje inwestycyjne 3. Decyzje finansowe 4. Decyzje związane z zarządzaniem ryzykiem.
K. Jajuga [2008, s. 124]	1. Zarządzanie płynnością 2. Długoterminowe decyzje finansowe 3. Długoterminowe decyzje inwestycyjne 4. Decyzje w zakresie zabezpieczenia kapitału. 5. Decyzje emerytalne

Źródło: Wiśniewska [2017, s. 97].

Zarządzanie finansami gospodarstw domowych ma bardzo silny związek z decyzjami w zakresie finansów. Posiadanie odpowiedniego poziomu kompetencji finansowych (*financial capability*) stanowi niezbędny warunek właściwego zarządzania finansami gospodarstw, umożliwia osiągnięcie odpowiedniej odporności finansowej i utrzymanie bezpieczeństwa finansowego.

Tabela 2. Istota kompetencji finansowych (*financial capability*)

Poziom	Składowe kompetencje	Charakterystyka
Poziom 1	Wiedza finansowa	– znajomość i rozumienie terminów oraz mechanizmów finansowych, która pozwala zrozumieć sens pieniądza, właściwości produktów i usług finansowych, daje możliwość radzenia sobie w codziennych prostych kwestiach finansowych
Poziom 2	Umiejętności finansowe	– umiejętność zastosowania posiadanej wiedzy w praktyce (np. porównywania produktów, gromadzenia informacji), zarówno w przewidywanych, jak i nieprzewidywanych sytuacjach, – są niezbędne do podejmowania właściwych decyzji finansowych czy rozwiązywania problemów finansowych
Poziom 3	Odpowiedzialność finansowa	– oznacza zdolność oceny wpływu podejmowanych decyzji finansowych nie tylko na osobistą sytuację finansową, ale także całego gospodarstwa domowego, a nawet szerszej społeczności, uwzględnianie bieżących oraz przyszłych skutków swojej decyzji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Solarz [2014, s. 222–223]; Kempson i in. [2005].

Financial capability w szerokim pojęciu obejmuje wiedzę, umiejętności i odpowiedzialność finansową (tab. 2) [PRI 2005]. Te trzy elementy stanowią kolejne poziomy, które prowadzą do właściwych, tj. trafnych i racjonalnych decyzji finansowych. Odpowiedni poziom kompetencji finansowych pozwala uniknąć błędów, które mogą prowadzić do przykrych i długotrwałych konsekwencji, takich jak nad-

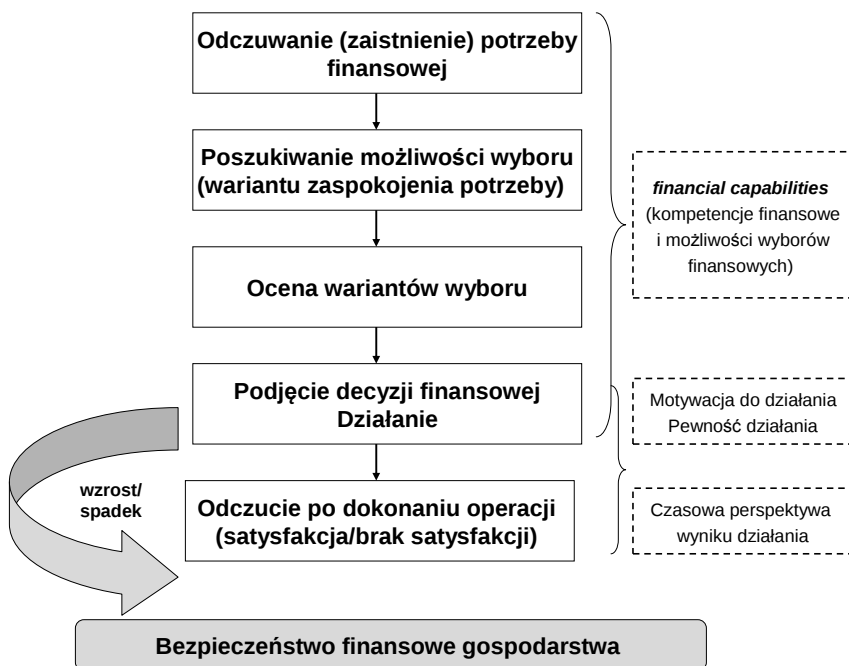
mierne zadłużenie czy wykluczenie finansowe, a tym samym wzmacnia odporność finansową gospodarstw domowych [Solarz 2014, s. 523].

W literaturze przedmiotu *financial capabilities* interpretuje się także, jako zdolność do dokonywania wyborów finansowych, czy wręcz możliwość dokonywania wyborów finansowych [zob. Potocki 2018a, s. 77–88]. W tym ostatnim ujęciu mamy do czynienia nie tylko z kompetencjami danej jednostki do dokonywania określonych wyborów finansowych, ale także – poniekąd dzięki tym kompetencjom – z większą liczbą wariantów wyborów finansowych, którymi dysponują (albo nie) członkowie gospodarstwa domowego. Takie rozumienie *financial capabilities* jest osadzone w *koncepcji możliwości wyboru* Amartya Sena [1982; 1999; 2009]. Centralnym założeniem koncepcji możliwości wyboru A. Sena jest analiza braku lub ograniczeń możliwości wyboru (dostępu do wariantów wyboru), którymi dysponuje człowiek lub gospodarstwo domowe. Możliwości wyboru stają się w ten sposób wyrazem perspektyw dostępnych dla gospodarstwa domowego oraz konsekwentnie wyborów, które może ono dokonać na ich podstawie. Brak możliwości wyboru, np. w efekcie wykluczenia finansowego lub ograniczony dostęp do różnych wariantów wyboru, staje się w pewnym sensie ograniczeniem wolności i może przekładać się radykalnie na stabilność finansową gospodarstwa domowego. Dana jednostka może zatem dysponować kompetencjami finansowymi (w rozumieniu wiedzy i umiejętności finansowych oraz odpowiedzialności), jednakże z uwagi na bardzo ograniczoną lub żadną możliwość wyboru (dostępność wariantów wyboru) może być niejako zmuszona podejmować decyzje ryzykowne, nieracjonalne, prowadzące do naruszenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego. Na możliwości wyboru (ilość wariantów) decydujący wpływ mają bowiem determinanty ekonomiczne (uzyskiwany dochód i posiadany majątek). Przykładowo, to czy i jaki kredyt hipoteczny zostanie udzielony danemu gospodarstwu domowemu, będzie zależne od poziomu i stabilności dochodu, czyli zdolności kredytowej i wiarygodności kredytowej (np. uzyskanej oceny *scoringowej*) w mniejszym stopniu lub wcale od indywidualnych kompetencji finansowych kredytobiorcy. W tym przypadku rolę „czynników instytucjonalnych” (np. regulacji nadzorczych) powinno być kształtowanie takich zasad dostępu gospodarstw domowych do kredytu bankowego, aby uwzględniane były także aspekty indywidualne (miękkie) i poszerzane dostępne warianty wyboru. Niestety praktyka sektora bankowego w ostatnich latach idzie raczej w kierunku automatyzacji decyzji kredytowych (bazujących na *scoringowej* metodzie oceny kredytobiorcy) oraz deprecjacji czynników „miękkich” i oparcia decyzji kredytowej głównie na dwóch zmiennych, tj. bieżącej zdolności kredytowej (czyli relacji dochodów bieżących do wydatków bieżących) oraz posiadanych zabezpieczeniach⁷.

⁷ Co prawda w metodach oceny *scoringowej* sektor bankowy w coraz szerszym stopniu wykorzystuje dane, które odnoszą się nie tylko do poziomu, ale także do źródła dochodów gospo-

Cały proces decyzyjny w aspekcie wyborów (decyzji) finansowych, można porównać do wyborów dokonywanych przez konsumenta. Proces decyzyjny składa się z pięciu etapów, które przedstawiono na rysunku 5. Opisywane w literaturze etapy procesu decyzyjnego odnoszą się głównie do zachowań konsumentów na rynku finansowym [zob. Smyczek 2007], a zatem ujmują zachowania finansowe *sensu stricto*. Wydaje się jednak, że w ujęciu bardziej ogólnym (obejmującym całokształt działań związanych z prowadzeniem gospodarki finansowej, a zatem pozyskiwaniem aktów finansowych i ich wydatkowaniem przez gospodarstwa domowe) również mogą one dobrze opisywać proces decyzyjny.

Rysunek 5. Etapy procesu decyzyjnego w wyborach finansowych jednostek (gospodarstw domowych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Smyczek [2007, s. 60–61].

W przedstawionym na rysunku 5 modelu procesu decyzyjnego uwzględniono także wybrane czynniki endogeniczne związane z opisanymi wcześniej kom-

darstw domowych (np. różna ocena punktowa zatrudnienia w sektorze publicznym i prywatnym) oraz profilu kredytobiorców: wieku, stylu życia, historii kredytowej, itp. Nie zmienia to jednak faktu, że decydujące znaczenie dla decyzji kredytowej ma bieżąca zdolność kredytowa oraz zabezpieczenie kredytu.

petencjami finansowymi decydenta i jego możliwościami wyboru. *Financial capabilities* mają określony wpływ na odczuwanie (dostrzeganie) potrzeb finansowych oraz poszukiwanie różnych wariantów wyboru w celu zaspokojenia tych potrzeb, czyli determinują także możliwości wyboru. Następnie wpływają na możliwości adekwatnej (racjonalnej, odpowiedzialnej) oceny wariantów wyboru oraz podjęcie decyzji finansowej i jej wdrożenie (działanie). Warto tu podkreślić, że proces decyzyjny może zostać przerwany na etapie oceny wariantów, jeśli decydent ekonomiczny nie będzie wykazywał motywacji do działania i nie będzie zdecydowany wdrożyć decyzji w praktyce. W kontekście ostatniego etapu, jakim jest odczucie po dokonaniu operacji finansowej, to wiąże się ono z poczuciem satysfakcji lub przeciwnie – brakiem satysfakcji. Obiektywna ocena efektów podjętej decyzji wymaga jednak określonej perspektywy czasowej, gdyż przykładowo ulokowanie środków finansowych w funduszu inwestycyjnym może przynieść satysfakcjonujące stopy zwrotu dopiero po upływie jakiegoś czasu, a wycena jednostek uczestnictwa podlega wahaniom w związku z sytuacją na rynkach finansowych.

Oprócz wymienionych na rysunku 5 czynników oddziałujących na decyzje (wybory) finansowe gospodarstw domowych, mających swoje podłoże w kompetencjach finansowych i czynnikach behawioralnych, znaczenie mają także determinanty zewnętrzne (m.in. gospodarcze) i sytuacja ekonomiczno-finansowa gospodarstwa domowego, o czym była już wcześniej mowa.

Ważnym elementem, który z jednej strony determinuje określone decyzje finansowe gospodarstw domowych, a z drugiej strony wpływa na skutki wyborów finansowych jest ryzyko. Czynnik ten jest tym samym kluczowym faktorem decydującym o bezpieczeństwie finansowym gospodarstw domowych. Pomijając ryzyka życiowe, które decydują o bezpieczeństwie ekonomicznym gospodarstwa domowego, czyli np. ryzyku utraty pracy, ryzyku choroby itd., chcemy skupić się w tym miejscu na ryzyku, które związane jest z wyborami finansowymi.

W kontekście ryzyka pojawia się kwestia, jak je rozumieć? Określając ryzyko gospodarstwa domowego w powiązaniu z decyzjami finansowymi (np. ubezpieczeniowymi) podkreśla się zwykle zagrożenie wystąpienia zdarzenia losowego, które spowoduje stratę w zakresie już posiadanych dóbr, czy strumieni dochodów. Wskazać jednak należy na szerszy zasięg tego pojęcia, obejmujący też zagrożenie nieosiągnięcia w pełni oczekiwanych efektów, na przykład spodziewanych odsetek od lokaty, czy stopy zwrotu z inwestycji w akcje. W tym przypadku nie występuje strata w dochodach, czy substancji majątkowej gospodarstwa, ale uzyskany efekt ekonomiczny (finansowy) jest gorszy od zakładanego.

Na kluczową rolę zarządzania ryzykiem w gospodarstwach domowych wskazują K. Jajuga i inni [2015]. Z powodu postępującej finansjalizacji należałoby zmodyfikować typologię decyzji finansowych, przytoczoną przez S. Flej-

terskiego [2007] (tab. 1), według której gospodarstwo domowe podejmuje cztery rodzaje decyzji finansowych: decyzje konsumpcyjne, oszczędnościowe, inwestycyjne oraz te związane z zarządzaniem ryzykiem. W obecnych czasach zarządzanie ryzykiem ma bowiem charakter przekrojowy, uzupełniający inne, wspomniane wyżej grupy decyzji finansowych dokonywanych przez członków gospodarstwa.

Uwzględnienie ryzyka w decyzjach finansowych ma szczególne znaczenie dla gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów. Dla członków takiego gospodarstwa każda decyzja finansowa jest obciążona znacznie wyższym ryzykiem aniżeli dla osoby pochodzącej z gospodarstwa lepiej sytuowanego finansowo. Gospodarstwa domowe o niskim poziomie dochodów płacą pełną cenę za nietrafione decyzje finansowe. Jest to konsekwencją faktu, że przy niskich dochodach każdy niespodziewany wydatek jest potencjalnym źródłem wstrząsu finansowego, gdyż gospodarstwa takie nie posiadają zazwyczaj żadnej „poduszki bezpieczeństwa finansowego” w postaci zgromadzonych rezerw finansowych. Konsekwencją jest sytuacja, w której pełne awersji do ryzyka, posiadające niski poziom dochodów gospodarstwa domowe, zmuszane są przez okoliczności do częstego podejmowania wysoce ryzykownych decyzji finansowych [Potocki 2018c, s. 152–154].

Ogólnie ryzyko w kontekście wyborów finansowych gospodarstw domowych można podzielić na dwie grupy ryzyka:

- 1) ryzyka, które mogą wpłynąć na dokonanie błędnych decyzji;
- 2) ryzyka, które powodują, że pomimo właściwych (racjonalnych decyzji) skutki wyborów finansowych są negatywne.

W odniesieniu do pierwszej grupy rodzajów ryzyka, to ich przyczyną może być na przykład brak dostępu do właściwej informacji, brak wiedzy i szerzej – kompetencji finansowych do selekcji i oceny informacji. Przyczyną może być także brak zaufania do źródeł informacji, czy do instytucji finansowych jako takich. Z drugiej strony brak krytycyzmu w ocenie różnych ofert finansowych i nadmierne zaufanie do instytucji finansowych, również może skutkować nietrafionymi decyzjami finansowymi. Behawioralne „pułapki” (zniekształcenia) poznawczo-decyzyjne dotyczą zarówno ludzi o wysokich kompetencjach finansowych, jak i osoby dysponujące niskimi kompetencjami w tym zakresie. Osoby posiadające, jak się uważa większą wiedzę i umiejętności w dziedzinie finansów, np. inwestorzy giełdowi, podejmując decyzje inwestycyjne często przejawiają takie zniekształcenia poznawcze, jak nadmierna pewność siebie, przesadny optymizm, czy też iluzja kontroli. W myśleniu i procesach decyzyjnych ludzi o niskich kompetencjach finansowych bardzo często dominuje myślenie potoczne, pełne przesądów i uprzedzeń. Stąd przykładowo niekorzystne (lub przeciwnie korzystne) doświadczenia z wcześniejszych relacji z instytucjami finansowymi

wymi, w aspekcie korzystania z określonych rozwiązań finansowych, może skutkować zaniechaniem chłodnej analizy przy okazji kolejnych wyborów finansowych. Źródłem nietrafnych decyzji może być także podatność decydentów na agresywny, często manipulacyjny marketing bankowy i parabankowy.

Kolejnym czynnikiem nadmiernego ryzyka w decyzjach gospodarstw domowych, w szczególności tych o niskich dochodach, może być koncentracja na bieżących problemach gospodarstwa domowego. Preferencja czasu teraźniejszego, czyli wspomniane wcześniej hiperboliczne dyskontowanie, jest dla osób o niskich dochodach czymś naturalnym. W sytuacji, w której – jak wskazują A. Banerjee i E. Duflo [2011, s. 204] – „wszystko wygląda jak nieprawdopodobnie odległa perspektywa” trudno pozostać zmotywowanym, mieć wysoki poziom samokontroli, myśleć perspektywicznie czy wykazywać się skłonnością do drobnego nawet, a systematycznego oszczędzania i tworzenia w ten sposób rezerw na wstrząsy finansowe [Potocki 2018c, s. 154]. Osoby i gospodarstwa o niskich dochodach, porównując się z innymi zasobniejszymi ekonomicznie (np. z sąsiedztwa) mają często rozbudzone aspiracje materialne i chciałyby szybko poprawić swój status majątkowy. Narażone są one na niebezpieczeństwo, że wypełnianie luki aspiracyjnej będzie odbywało się przez utratę samokontroli, skutkującą nieodpowiedzialnym korzystaniem z usług i produktów sektora bankowego i parabankowego [Potocki 2018b].

W kontekście przedstawionych wcześniej dwóch grup ryzyka, ryzyko niewłaściwych (nietrafnych) decyzji finansowych wynika w dużej części z przyczyn wewnętrznych w odniesieniu do decydenta ekonomicznego. Oczywiście ryzyko to mogą także powodować czynniki i uwarunkowania zewnętrzne (np. brak rzetelnej informacji rynkowej, luki w sferze edukacji finansowej, agresywny i nierzetelny marketing prowadzony przez instytucje finansowe). W przypadku ryzyk drugiej grupy, ich materializacja jest w dużej mierze poza kontrolą decydenta (gospodarstwa domowego). Niemniej gospodarstwa mogą starać się ograniczać potencjalne negatywne skutki takiego ryzyka poprzez np. ubezpieczanie się, dywersyfikację portfela inwestycji, dywersyfikację oszczędności itd.

Pomimo że wszystkie gospodarstwa domowe są narażone na ryzyko, nie traktują go jednakowo. Niektóre gospodarstwa, najczęściej na skutek niewiedzy albo obojętności, pozostają bierne wobec ryzyka, nie podejmując żadnych działań, aby nie dopuścić do jego realizacji, czy też ograniczyć wielkość strat. Pasywnemu nastawieniu wobec ryzyka przeciwstawia się reakcję aktywną. Aktywne wobec ryzyka gospodarstwo domowe ma świadomość jego występowania i jest przekonane o możliwości zarządzania nim. Podejmuje zatem działania mające zapobiegać jego urzeczywistnieniu, a gdy się zrealizuje – ograniczyć wielkość uszczerbku w dobrach majątkowych i osobistych.

Zarządzanie ryzykiem w gospodarstwie domowym odbywać się może poprzez następujące strategie [Musiał 2015, s. 725]:

- ignorowanie ryzyka, racjonalne wówczas, gdy niesie ono za sobą relatywnie niewielkie straty (szkody);
- unikanie ryzyka – unikanie działań, które mogą kreować ryzyko (np. unikanie kredytów denominowanych w walutach obcych);
- zapobieganie i kontrola strat – zapobieganie stratom to działania mające na celu zmniejszenie prawdopodobieństwa wystąpienia strat, natomiast kontrola strat to działania mające na celu zmniejszenie nasilenia strat, które się przydarzą;
- podejmowanie ryzyka – świadome podejmowanie działań obarczonych ryzykiem i znoszenie strat, jakie z niego wynikną, takie działanie może być racjonalne wówczas, gdy prawdopodobieństwo materializacji ryzyka jest niskie;
- ubezpieczenia – wybór odpowiednich produktów ubezpieczeniowych, które mają chronić zarówno członków gospodarstwa domowego, jak i zgromadzony przez nich majątek na zasadach opisanych w umowie z ubezpieczycielem;
- dywersyfikacja, np. portfela oszczędności, inwestycji finansowych i majątkowych.

Sposób zarządzania ryzykiem jest uzależniony od podejścia do ryzyka, jaki preferują członkowie gospodarstwa domowego. T. Tyszka [2004, s. 48–49] w aspekcie ubezpieczania się, wyróżnia następujące podejścia:

- skłonność do ryzyka (osoby skłonne do ryzyka będą rezygnować z ubezpieczania się, gdyż akceptują wysoki poziom ryzyka),
- obojętność wobec ryzyka (osoby te będą ubezpieczać się tylko w sytuacjach tego wymagających),
- awersja do ryzyka (osoby są bardzo skłonne do ubezpieczania się, gdyż nie potrafią zaakceptować określonych poziomów ryzyka).

1.7. Podsumowanie

Pomyślna realizacja celów gospodarstwa domowego, rozumianych jako cele jednostkowe jego członków oraz ich cel wspólny, wymagają prowadzenia odpowiedniej gospodarki finansowej, rozumianej jako pozyskiwanie i posiadanie środków finansowych oraz ich racjonalne wydatkowanie zgodnie z przyjętymi celami gospodarstwa. Wiąże się to z umiejętnym zarządzaniem finansami gospodarstwa domowego, w tym zdolnością do przetrwania szoków finansowych o różnym nasileniu i długości, co jest fundamentem bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa. Jak wykazano w niniejszym rozdziale, bezpieczeństwo to jest

determinowane przez bardzo wiele czynników zarówno egzogenicznych w stosunku do gospodarstwa domowego i niezależnych od decyzji i wyborów finansowych jego członków, jak i czynników endogenicznych. Wśród tych drugich czynników bardzo ważne znaczenie mają kompetencje finansowe, czyli wiedza finansowa, umiejętności finansowe i odpowiedzialność finansowa, czy szerzej ekonomiczna i życiowa. Z uwagi na coraz większą zmienność (turbulentność) otoczenia ekonomicznego i społecznego gospodarstw domowych, złożoność instrumentów i operacji finansowych, rosnącą asymetrię informacyjną na rynkach finansowych, zawilość terminologii i przepisów prawa oraz wiele innych przyczyn, ukazanych w niniejszym rozdziale, racjonalne i efektywne – w kontekście realizacji celów gospodarstwa – zarządzanie finansami staje się coraz trudniejsze.

Podjęmowane decyzje finansowe i wszelkie działania gospodarcze dokonywane przez członków gospodarstwa domowego, a zwłaszcza jego decydentów, obarczone są niepewnością co do ich przebiegu oraz efektu. W tej sytuacji pojawia się ryzyko, z którym należy się liczyć i umiejętnie nim zarządzać. Ryzyko związane jest ze wszystkimi obszarami ekonomiki i finansów gospodarstwa domowego i materializuje się (przejawia) w jego sytuacji finansowej. Świadomość ryzyka związanego z poszczególnymi decyzjami finansowymi oraz skuteczne zarządzanie ryzykiem jest jednym z kluczowych warunków bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego. Uwzględnienie ryzyka w decyzjach finansowych ma szczególne znaczenie dla gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów, a także tych, których dochody są relatywnie niestabilne.

ROZDZIAŁ 2

Ocena wybranych elementów bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce

2.1. Wprowadzenie

Ze względu na złożoność i wieloaspektowość bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, jego analiza i ocena jest zadaniem trudnym. Wynika to nie tylko w wielości czynników wpływających na bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych, ale także z faktu, iż zjawisko to można ujmować statycznie, co jest względnie łatwiejsze oraz dynamicznie. Ponadto problemem jest przyjęcie jednoznacznej formuły bezpieczeństwa finansowego, zwłaszcza takiej, która pozwala jednoznacznie zmierzyć i ustalić poziom tego zjawiska.

Analiza i ocena bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego może być prowadzona na poziomie mikroekonomicznym, czyli w kontekście zaspokajania potrzeb członków gospodarstwa domowego. Stopień zaspokajania wielorakich potrzeb związany jest z aktualną sytuacją finansową gospodarstwa domowego, jak również z perspektywą zmiany bieżącej sytuacji oraz wiedzą pozwalającą na sprawne i efektywne zarządzanie finansami domowymi [Kozera 2016, s. 319]. Badanie tego zagadnienia jest także ważne w ujęciu sektorowym, tj. poszczególnych grup gospodarstw domowych i całego sektora. Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych może być także przedmiotem badań makroekonomicznych, gdyż w swojej masie sytuacja finansowa gospodarstw domowych przekłada się na określone zjawiska oraz procesy społeczne i makroekonomiczne.

2.2. Obszary analizy bezpieczeństwa finansowego

Jak wyjaśniono w poprzednim rozdziale, bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych jest związane z ryzykiem, na jakie w swoim funkcjonowaniu napotyka gospodarstwo. Szczególne znaczenie mają te rodzaje ryzyka, które

znajdują odzwierciedlenie w sytuacji finansowej gospodarstwa. Używając terminologii analogicznej dla klasyfikacji ryzyka dokonywanego w bankach, możemy tu wyróżnić:

- 1) *ryzyko kredytowe* – dotyczy gospodarstwa jako kredytobiorcy i sprowadza się do braku możliwości lub braku gotowości do spłacenia kwoty zaciągniętego kredytu wraz z stosownymi odsetkami, ewentualnie do opóźnień w spłacie rat kredytowych [Bywalec 2017, s. 213]. Przyczyny materializacji tego ryzyka „leżą” zwykle po stronie kredytobiorcy, np. wynikają ze znacznego spadku dochodów i tym samym zdolności kredytowej (zdolności do regulowania zobowiązania kredytowego), mogą jednak także wynikać z winy kredytodawcy (np. nagłej zmiany warunków kredytowania, niewłaściwego oszacowania zdolności kredytowej). Skutkiem materializacji tego ryzyka może być przymusowa windykacja zabezpieczenia kredytu przez bank, pogorszenie warunków spłaty kredytu, wzrost kosztów kredytu, negatywna historia kredytowa w rejestrze BIK (Biurze Informacji Kredytowej) itd. Ograniczenie tego ryzyka dla gospodarstwa domowego wymaga rozważnego, odpowiedzialnego zaciągania kredytów, ostrożnego szacowania zdolności kredytowej, ustanowienia w budżecie gospodarstwa rezerwy finansowej, która mogłaby być wykorzystana w sytuacji pojawienia się kłopotów ze spłatą kredytu, skracanie – w miarę możliwości – długości okresu kredytowania;
- 2) *ryzyko płynności*, czyli zdolności do terminowej regulacji zobowiązań oraz zdolności do sfinansowania zakupów potrzebnych dóbr i usług konsumpcyjnych. Z powyższego wynika, że ryzyko to występuje w dwóch postaciach (jednakże wzajemnie ze sobą powiązanych), tj.:
 - jako ryzyko wypłacalności, czyli zagrożenie wynikające z niemożności terminowego regulowania przez gospodarstwo domowe zobowiązań (kredytowych i innych, takich jak czynsz za mieszkanie, opłata za media itd.) na skutek braku środków pieniężnych;
 - jako ryzyko płynności aktywów, czyli zagrożenie wynikające z niemożności lub trudności zamiany w krótkim czasie mniej płynnych aktywów gospodarstwa w aktywa bardziej płynne, najczęściej środki pieniężne.

W praktyce ryzyko płynności wynika z niewłaściwego zarządzania aktywami i pasywami gospodarstwa domowego (budżetem domowym i majątkiem) lub też z zaistnienia niekorzystnych zdarzeń losowych dotyczących gospodarstwa (np. straty majątkowe wynikłe z pożaru lub powodzi) lub zdarzeń w jego otoczeniu (np. kryzys gospodarczy, wysoka inflacja, wzrost stóp procentowych), które skutkują nagłym spadkiem dochodów, wzrostem wydatków (np. obsługa długu) lub spadkiem wartości majątku netto. Metody ograniczania tego rodzaju ryzyka, oprócz zachowań ekonomicznych i finansowych tożsamyh jak przy ograniczaniu ryzyka kredytowego, to także stosowanie ubezpieczeń, dywersyfi-

kacja struktury aktywów, uważna obserwacja otoczenia makroekonomicznego, a szczególnie sytuacji na rynkach finansowych i odpowiednie reagowanie na nią (nabycie lub wycofanie jednostek uczestnictwa z funduszu inwestycyjnego, nabycie lub sprzedaż walut itp.).

- 3) *ryzyko kursu walutowego* – wynika ze zmian kursu waluty krajowej do walut obcych i dotyczy głównie tych gospodarstw, które posiadają aktywa lub pasywa (zobowiązania) w walutach obcych albo są one denominowane lub indeksowane w walutach obcych. Ryzyko to dotyczy także gospodarstw, których dochody lub wydatki w całości lub części są realizowane w walutach obcych. Tego typu ryzyko może mieć dla gospodarstwa domowego skutki zarówno pozytywne jak i negatywne. Unikanie lub zmniejszanie tego typu ryzyka polega na tym, aby dostosowywać (równoważyć) dochody i wydatki oraz aktywa i pasywa w tych samych walutach, czyli przykładowo – gospodarstwo powinno pobierać kredyty w tej walucie, w jakiej pozyskuje dochody;
- 4) *ryzyko stopy procentowej* – dotyczy głównie tych transakcji finansowych gospodarstwa domowego, na których wielkość i opłacalność wpływa kształtowanie się stóp procentowych na rynkach finansowych, w tym stóp podstawowych banku centralnego. Podobnie jak w przypadku zmian kursu walut, również zmiany stóp procentowych mogą przynosić korzyści lub straty dla gospodarstw. Unikanie tego ryzyka polega na przyjmowaniu stałego oprocentowania dla portfela zobowiązań (np. kredytów) i należności (np. lokat bankowych) i równoważeniu tych pozycji. W Polsce taka strategia jest w praktyce trudna do realizacji, gdyż banki ograniczają ofertę depozytów objętych stałą stopą procentową do maksymalnie 2–3 lat, a w przypadku kredytów w zasadzie jedynie do 1 roku;
- 5) *ryzyko aktywów finansowych*, wynika z nieustannej zmienności cen tych aktywów (akcji, jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, obligacji itd.) na rynkach kapitałowych. Ryzyko to dotyczy tych gospodarstw domowych, które są aktywnymi uczestnikami tych rynków (nabywają takie aktywa na własny rachunek lub za pośrednictwem wyspecjalizowanych pośredników, np. towarzystw funduszy inwestycyjnych), ale także tych gospodarstw, których przymusowe lub dobrowolne oszczędności emerytalne są ulokowane w tego typu walorach. Skala potencjalnych strat lub zysków gospodarstw domowych uzależniona jest od profesjonalizmu inwestorów (indywidualnych lub instytucjonalnych) i ich zachowań na rynkach finansowych, ale w dużym stopniu kształtowana jest przez koniunkturę na tych rynkach. Wobec braku odpowiednich kompetencji finansowych i czasu na analizę koniunktury rynkowej gospodarstwa cedują uprawnienia do decyzji w zakresie kształtowania ich portfela inwestycyjnego na wyspecjalizowanych pośredników (biura maklerskie, TFI), co naraża je m.in. na klasyczny problem agencji, czyli

konflikt interesu na linii pryncypał-agent oraz oportunizm pośredników finansowych.

Z bezpieczeństwem finansowym ściśle związane są także dwa inne rodzaje ryzyka, a mianowicie ryzyko biznesu oraz ryzyko prawne. Pierwsze z wymienionych dotyczy prawdopodobieństwa poniesienia strat (lub nieosiągnięcia zaplanowanych zysków) przez gospodarstwa domowe, które prowadzą samodzielną działalność gospodarczą (w tym także gospodarstwo rolne lub działalność zarobkową w ramach wolnego zawodu). Jest to ryzyko nierozzerwalnie związane z każdą działalnością gospodarczą. Z kolei ryzyko prawne wiąże się z potencjalnymi stratami (niekorzyściami, także finansowymi) wynikającymi albo z naruszenia prawa przez członków gospodarstwa domowego (świadomego lub wynikającego np. z nieznajomości przepisów prawa), albo negatywnych dla gospodarstwa skutków złe funkcjonującego systemu prawnego (zawiłości przepisów, jakości i szybkości procedur prawnych i postępowań sądowych, jakości i szybkości egzekucji prawa itd.) [Bywalec 2017, s. 214–217].

Oprócz wymienionych wyżej klasycznych rodzajów ryzyka finansowego, na bezpieczeństwo finansowe wpływają także różnego rodzaju ryzyka życiowe (ryzyka różnych wydarzeń losowych i innych) związanych z funkcjonowaniem gospodarstwa domowego, jego majątkiem oraz życiem, zdrowiem i zarabkowaniem jego członków. Ryzyka te mogą mieć źródła endogeniczne (tkwić wewnątrz gospodarstwa domowego) lub też pochodzić z zewnątrz.

Wymienione rodzaje ryzyka mające wpływ na bezpieczeństwo finansowe, będą także determinować obszary jego szczegółowej analizy. Bezpieczeństwo finansowe jest bowiem uzależnione od trwałego utrzymywania przez gospodarstwo domowe takich charakterystyk, jak: bieżąca płynność, wypłacalność, zdolność kredytowa, zdolność do tworzenia oszczędności buforowych, zdolność do tworzenia oszczędności długoterminowych (np. na emeryturę), zdolność do ubezpieczenia kluczowych zasobów majątkowych itd. Utrata bezpieczeństwa finansowego lub jego nadwyreżenie (zachwianie) będzie się zatem wiązać z kłopotami z utrzymaniem ww. charakterystyk (zdolności).

Utrata lub zachwianie bezpieczeństwa finansowego może się przejawiać – w zależności także od danej sytuacji ekonomicznej gospodarstwa (np. poziomu zadłużenia kredytowego) – następującymi negatywnymi skutkami:

- powstaniem lub istotnym wzrostem zadłużenia i związanych z tym kosztów jego obsługi, co będzie miało negatywne konsekwencje dla zaspokajania potrzeb gospodarstwa w przyszłości (ograniczało jego możliwości konsumpcji i oszczędności, wymuszało rezygnację z zaspokajania niektórych potrzeb itd.);
- utratą części majątku – lub realną groźbą takiej sytuacji – w wyniku egzekucji niespłaconych zobowiązań gospodarstwa;

- ograniczeniem elastyczności działania gospodarstwa w sferze konsumpcji, a także oszczędności i inwestycji (rozumianych szeroko jako np. inwestycje w edukację dzieci), pogorszeniem możliwości wyborów ekonomicznych i finansowych;
- utratą lub pogorszeniem zdolności kredytowej i wiarygodności gospodarstwa na rynku finansowym oraz towarowym (np. kłopoty z zakupami ratalnymi);
- wykluczeniem finansowym, czyli utrudnieniem dostępu lub niemożnością korzystania z wielu usług finansowych;
- obniżeniem prestiżu gospodarstwa w otoczeniu społecznym (grupie towarzyskiej, sąsiedztwie itp.);
- pogorszeniem nastrojów i wzrostem konfliktów w gospodarstwie domowym (np. w związku z ograniczeniem zakupów, koniecznością podjęcia dodatkowej pracy) [Bywalec 2017, s. 232].

Oczywiście wymienione wyżej skutki nie obejmują wszystkich potencjalnych niekorzyści i problemów wynikających z utraty lub poważnego zachwiania bezpieczeństwa finansowego. W ostateczności wszystkie te skutki mogą prowadzić do pauperyzacji ekonomicznej (dochodowej) gospodarstwa domowego, jego ekonomicznej upadłości i wielu związanych z tym problemów.

Z przedstawionego wywodu wynika, że pomiędzy trwałym i stabilnym bezpieczeństwem finansowym a całkowitą, długotrwałą – a czasami bezpowrotną – utratą tegoż bezpieczeństwa, jaką jest skrajna pauperyzacja ekonomiczna gospodarstwa (brak wypłacalności, ubóstwo dochodowe) jest określona przestrzeń pośrednia. Nie można zatem rozpatrywać bezpieczeństwa finansowego jako zmiennej binarnej 0 lub 1, lecz jako zmienną która w danym momencie może wykazywać wartość w przedziale od 0 do 1. Ponadto, wartość ta pod wpływem różnych czynników wewnętrznych i zewnętrznych wobec gospodarstwa domowego może się zmieniać, ewoluować i przyjmować określony trend, sprowadzający się do poprawy lub pogorszenia bezpieczeństwa finansowego. Odwrócenie trendu, zarówno pozytywnego, jak i negatywnego zwykle wymaga dłuższego czasu i nie jest łatwe, niemniej pod wpływem jednorazowych – często losowych zdarzeń (np. nagła choroba, otrzymanie spadku lub wygrana w lotto), trend może zostać „przełamany” i odwrócony w krótkim okresie.

W kontekście badania i oceny bezpieczeństwa finansowego nie można pominąć faktu, że kategorię tę możemy rozpatrywać jako subiektywną (socjopsychologiczną) lub obiektywną (ekonomiczną). W ujęciu subiektywnym o bezpieczeństwie finansowym gospodarstwa domowego możemy mówić wówczas, gdy członkowie gospodarstwa nie odczuwają obaw (lęku, zagrożenia) o podstawy swojego bytu materialnego, w szczególności zaś obaw o płynność, wypłacalność i zdolności do regulowania zobowiązań, obecnie i w niedalekiej przyszłości. To

odczucie niekoniecznie jest jednak oparte na obiektywnych faktach dotyczących aktualnej i perspektywicznej sytuacji finansowej gospodarstwa. Wobec powyższego obiektywne (ekonomiczne) ujęcie bezpieczeństwa finansowego jest wynikiem analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstwa za pomocą określonych miar, które pozwalają ocenić poszczególne aspekty bezpieczeństwa finansowego (płynność, wypłacalność, zdolność do regulowania zobowiązań itd.). Do takich mierników możemy zaliczyć: stopę zadłużenia, stopę oszczędności, poziom nadwyżki finansowej w budżecie gospodarstwa domowego itd. Przy czym istotne jest badanie nie tyle stanu tych cech, ale przede wszystkim ich zmienności (w szczególności kierunków zmian i trendów). Na bazie cząstkowych mierników określających poszczególne aspekty sytuacji finansowej gospodarstwa (i analizie ich zmian w czasie) można stworzyć syntetyczny miernik (wskaźnik), który za pomocą jednej liczby (wielkości) pozwoli ocenić bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa. Metoda ta jest analogiczna do metod (modeli) dyskryminacyjnych stosowanych w ocenie (predykcji) upadłości przedsiębiorstw [zob. Mączyńska i Zawadzki 2006, s. 205-235; Kitowski 2015]. Również bezpieczeństwo finansowe w ujęciu subiektywnym poddaje się pomiarowi i stopniowaniu (np. niskie, średnie, wysokie). Miarą bezpieczeństwa subiektywnego mogą być wyniki badań ankietowych, w których poprzez umiejętnie dobrane zestaw pytań, a także zastosowanie odpowiedniej skali (np. porządkowej punktowej) można ocenić natężenie występowania danej cechy (np. problemów z regulowaniem stałych zobowiązań). Dzięki temu można w mniej lub bardziej precyzyjny sposób oceniać to zjawisko.

Obiektywna analiza bezpieczeństwa finansowego może mieć charakter badań:

- 1) mikroekonomicznych opartych na danych ekonomiczno-finansowych pozyskanych z konkretnego gospodarstwa domowego. Celem analizy jest ocena bezpieczeństwa finansowego tegoż konkretnego gospodarstwa. Jeżeli na drodze doboru losowego zostanie ustalona próba badawcza, reprezentacyjna dla szerszej zbiorowości gospodarstw, wówczas wyniki badań mikroekonomicznych tej próby jednostek można przenosić na zbiorowość generalną, dla której próba jest reprezentatywna;
- 2) sektorowych, opartych na danych statystycznych pozyskanych w drodze badań całociowych gospodarstw domowych (powszechny spis ludności) lub badań cyklicznych budżetów gospodarstw domowych prowadzonych według określonej metodyki przez GUS i Eurostat.

Zastosowanie metod dyskryminacyjnych, ewentualnie także modeli logitowych (analogicznie jak w ocenie ryzyka upadłości przedsiębiorstwa), w analizie ryzyka niewypłacalności gospodarstwa domowego, ma charakter analizy mikroekonomicznej. Badania zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, polegają na gromadzeniu, opracowaniu i analizie uzyskanego materiału empirycznego.

W badaniach czy to mikroekonomicznych czy też sektorowych, obejmujących problem bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych kluczową kwestią jest jednoznaczne określenie tej kategorii. Jest ona, co było już omawiane w rozdziale 1, kategorią wieloaspektową. Być może to przesądza o tym, że badania bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych są prowadzone relatywnie rzadko, i nie wypracowano w tym zakresie powszechnie akceptowanej metodyki. Jest to wciąż obszar, który może być przedmiotem eksploracji. Z drugiej strony można także przyjąć – z uwagi na złożoność kategorii bezpieczeństwa finansowego – że wszystkie badania dotyczące określonych aspektów kondycji ekonomiczno-finansowej gospodarstw domowych (ich wypłacalności, zadłużenia, oszczędności) dotyczą także bezpieczeństwa finansowego.

Kategoria bezpieczeństwa finansowego jest ściśle związana z wypłacalnością gospodarstwa. Jest to co prawda kategoria znacznie szersza od wypłacalności, gdyż obejmująca także inne aspekty kondycji finansowej gospodarstwa domowego, ale można przyjąć, że niewypłacalność gospodarstwa oznacza także utratę bezpieczeństwa finansowego. Wobec powyższego badania prowadzone nad problemem niewypłacalności gospodarstw domowych, czy też problemem ich nadmiernego zadłużenia¹ w jakimś stopniu można utożsamiać także z oceną bezpieczeństwa finansowego gospodarstw, albo można próbować przenosić i modyfikować pewne metody stosowane w predykcji niewypłacalności gospodarstw domowych na grunt badań ich bezpieczeństwa finansowego.

Problematyka niewypłacalności, spłaty zadłużenia i czynników na nie wpływających była zgłębianą przez naukowców z wykorzystaniem zarówno metod jedno-, jak i wielowymiarowych [zob. Franc-Dąbrowska i in., 2018]. Wyniki badań jednak nie są spójne i nie pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków, co może wynikać z faktu, iż problem ten badano w różnych krajach, w których zarówno czynniki ekonomiczne (w tym przeciętny poziom zadłużenia gospodarstw domowych), jak i zmienne socjo-kulturowe, poziom rozwoju rynku kredytowego itd., były często bardzo zróżnicowane.

W Polsce badaniami niewypłacalności gospodarstw domowych zajmuje się B. Świecka [2008; 2009]. W swoich analizach opartych na badaniach ankieto-

¹ W wielu badaniach kwestia niewypłacalności gospodarstw jest traktowana jako tożsama z nadmiernym zadłużeniem. Wydaje się jednak, że nie jest to w pełni uzasadnione, gdyż przykładowo z badań C. Sullivana, R.M. Fishera [1988, s. 53–64] wynika, że stopa zadłużenia gospodarstw (rozumiana jako stosunek całkowitego długu do dochodu) jest ujemnie skorelowana z trudnościami ze spłatą długu. Oczywiście dyskusyjne jest to czy „nadmierne zadłużenie” to znaczy to samo co „wysokie zadłużenie”. Uważamy, że nadmierne zadłużenie jest jedną z głównych przyczyn niewypłacalności, która może być też powodowana przez inne czynniki. Nie można zatem traktować nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności jako synonimów. W literaturze można spotkać gradację poziomów zadłużenia – od zadłużenia normalnego, poprzez zadłużenie nadmierne przejściowe, zadłużenie nadmierne stałe, aż po brak zdolności płatniczej, a na ostatnim poziomie – niewypłacalność [Kuchciak 2013, s. 136].

wych gospodarstw domowych ujmuje takie czynniki jak: budżet i status materialny gospodarstwa domowego, poziom świadomości ekonomicznej (finansowej) decyzji finansowych, postawy konsumpcyjne (szerzej styl życia), strategie zaradcze stosowane przez gospodarstwa domowe oraz szereg czynników związanych z jakością kapitału ludzkiego. Z jej badań wynika, że zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych jest zjawiskiem stopniowalnym, w którym brak zabezpieczenia finansowego, przy jednoczesnym wystąpieniu zdarzeń prowadzących do spadku dochodu do dyspozycji, zwiększa to zagrożenie w sposób istotny. Autorka udowadnia, że zagrożeniem niewypłacalnością objęte są wszystkie gospodarstwa domowe, niezależnie od poziomu dochodu, jednakże poziom zagrożenia jest zróżnicowany, a także udowadnia, że wzrost świadomości ekonomicznej gospodarstwa domowego powoduje obiektywną poprawę jego bezpieczeństwa finansowego i tym samym ogranicza zagrożenie niewypłacalnością. Z badań tych wynika, że – najogólniej ujmując – inwestycje w kapitał ludzki i kompetencje finansowe obniżają poziom zagrożenia niewypłacalnością, a tym samym poprawiają bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych.

2.3. Ramy bezpieczeństwa finansowego w ujęciu mikroekonomicznym

W kontekście podejmowanej problematyki interesująca wydaje się koncepcja ram bezpieczeństwa opracowana przez amerykańską Korporację ds. Rozwoju Przedsiębiorczości (*Corporation for Enterprise Development – CFED*), w której opisano przebieg cyklu budowania aktywów i umacniania pozycji finansowej z perspektywy gospodarstw domowych. Gospodarstwa domowe potrzebują wystarczających dochodów na sfinansowanie podstawowej konsumpcji oraz na spłatę posiadanych zobowiązań. Ewentualne rezerwy mogą przeznaczać na oszczędności, które umożliwią im sfinansowanie przyszłych wydatków. Takie oszczędności można zainwestować w aktywa, które mogą przyczynić się do pomnażania majątku finansowego gospodarstw domowych. Ramy bezpieczeństwa finansowego opisują kluczowe zmienne, które mają bezpośredni wpływ na zapewnienie bezpieczeństwa finansowego [CFED 2017].

Pomyślna realizacja celów członków gospodarstwa domowego (indywidualnych i wspólnych), wymagają posiadania środków finansowych i umiejętnego nimi zarządzania. Cz. Bywalec [2017, s. 205] definiuje *zarządzanie finansami gospodarstwa domowego* jako całokształt czynności członków tego gospodarstwa polegających na pozyskiwaniu środków finansowych oraz ich wydatkowaniu zgodnie z przyjętymi celami gospodarstwa.

Rys. 6. Ramy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: CFED 2017: Prosperity Now’s Framework for Increasing Household Financial Security, Corporation for Enterprise Development, <https://prosperitynow.org/sites/default/files/resources/2017>

Pierwszym czynnikiem, który stanowi ramy bezpieczeństwa finansowego, jest wiedza (rys. 6), która umożliwia swobodne poruszanie się po rynku pracy oraz efektywne zarządzanie finansami gospodarstwa domowego. Oprócz niej, jak wspomniano w poprzednim rozdziale, ważne znaczenie mają konkretne umiejętności praktyczne oraz odpowiedzialność w dokonywaniu różnego rodzaju wyborów („produkcyjnych”², konsumpcyjnych i finansowych), która płynie z dotychczasowego życiowego doświadczenia. Te trzy elementy: wiedza, umiejętności, odpowiedzialność tworzą określone kompetencje. Warto zwrócić uwagę, iż w kontekście bezpieczeństwa finansowego mówimy nie tylko o kompetencjach finansowych, ale o wszelkich kompetencjach (zawodowych, społecznych i innych), które pozwalają członkom gospodarstwa domowego na takie zachowania ekonomiczne, które prowadzą do realizacji celów

² Mówiąc o wyborach „produkcyjnych”, w przypadku gospodarstw domowych mamy na myśli, decyzje odnośnie do zaangażowania czynników produkcji znajdujących się we władaniu gospodarstwa domowego, tj. głównie pracy, ale także ziemi (np. dzierżawa) oraz kapitału (lokaty, inwestycje finansowe, wynajem nieruchomości itp.).

gospodarstwa (zaspokajania potrzeb jego członków) na oczekiwanym, satysfakcjonującym poziomie.

Niezbędnym atrybutem kompetencji potrzebnych do efektywnego zarządzania finansami gospodarstwa jest wiedza finansowa oraz umiejętności finansowe. To właśnie wiedza finansowa została uznana za krytyczną umiejętność w XXI wieku, która determinuje i zmienia życie ludzi i może gwarantować (przynajmniej w większym zakresie) bezpieczeństwo finansowe. Dowodzą tego liczne badania, wykazujące, iż niski poziom oszczędności, nieefektywna alokacja portfela finansowego oraz zła dywersyfikacja ryzyka są związane z brakiem wiedzy finansowej [Hung, Parker, Yoong 2009; Raczkowski 2014, s. 301].

Dlaczego wiedza finansowa w XXI w. jest tak istotna dla gospodarstw domowych? Cz. Bywalec [2017, s. 205–206] przekonuje, że wynika to z wysokiej dynamiki rozwoju rynków finansowych w ostatnich dziesięcioleciach i co za tym idzie coraz większego skomplikowania systemu zarządzania finansami osobistymi i domowymi. Zarządzanie to wymaga współcześnie dużej i profesjonalnej wiedzy z zakresu ekonomii, a szczególnie finansów. Oprócz wspomnianej dużej dynamiki rozwoju rynków finansowych, można wymienić następujące powody takiej sytuacji [Bywalec 2017, s. 205–206; Kata i Chmiel 2017]:

- szybki wzrost zamożności niektórych gospodarstw domowych, a jednocześnie pogłębianie się nierówności dochodowych, co kreuje także motywację (presję) biedniejszych gospodarstw do szybkiego podniesienia swojego statusu ekonomicznego i generuje określone zachowania finansowe. Jeżeli nie idzie w ślad za tym odpowiednia wiedza (kompetencje finansowe), to zagraża to bezpieczeństwu finansowemu takich gospodarstw;
- rosnąca w ostatnich dekadach finansjalizacja gospodarstw domowych, to znaczy szybkie zwiększanie się w strukturze ich majątku aktywów finansowych, a także wzrost dochodów lub strat kapitałowych w strukturze ich rachunku wyników;
- mnożenie się różnych typów instytucji finansowych (giełd, banków, paraban-ków, funduszy inwestycyjnych, pośredników finansowych, fintechów itd.), a w ślad za nimi rozwój i zróżnicowanie produktów finansowych, co tworzy określone zagrożenia dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw (utrudnia im orientację na tych rynkach i właściwą ocenę oferowanych usług finansowych, naraża ich na problem asymetrii finansowej, oportunistyczny instytut finansowych, a przez to utrudnia racjonalne decyzje finansowe);
- zawartość terminologii i złożoność przepisów finansowych (ustaw, umów, regulaminów), co utrudnia gospodarstwom domowym zrozumienie istoty oraz zalet i wad nabytych produktów finansowych;
- specjalizacja zawodów finansowych i tworzenie przez instytucje finansowe (m.in. banki) zawodu doradcy finansowego klienta, a więc osoby zajmującej

się profesjonalnym doradztwem i zarządzaniem aktywami gospodarstw domowych, problem polega na tym, że osoby te czasami prezentują „cyniczny profesjonalizm”, skupiony na interesie własnym i instytucji finansowej, a nie klienta;

- duża i rosnąca siła przetargowa oraz przewaga negocjacyjna i prawna instytucji finansowych w stosunku do swoich klientów, co wyraża się m.in. w formułowaniu nieprzejrzystych i niekorzystnych umów handlowych (umów kredytowych, ubezpieczeniowych itd.) oraz ich twardej, bezwzględnej egzekucji;
- narastająca mediatyzacja rynków finansowych, a w szczególności „inwazja reklamy”, której skutkiem jest niepełna, stronicza informacja, która często prowadzi do nieracjonalnych zachowań nabywców (gospodarstw domowych);
- niedostatek wolnego czasu³, co sprawia, że nabywcy usług i instrumentów finansowych nie mogą poświęcić należytej uwagi i czasu na analizę w momencie podejmowania wyborów finansowych oraz nie mają czasu na obserwację szybko zmieniającej się sytuacji na rynkach finansowych [Bywalec 2017, s. 205–206];
- stosowanie przez instytucje finansowe systemów motywacyjnych (premie, ścieżki, awansu) opartych na wielkości sprzedaży produktów (usług) finansowych co nie sprzyja rzetelnej informacji i doradztwu finansowemu w relacjach z klientami.

Kolejnym elementem ram bezpieczeństwa finansowego są osiągnięte dochody oraz zakumulowany majątek (ruchomości i nieruchomości) będący własnością członków gospodarstwa domowego. Dochody, jak wykazano na rysunku 6, mogą pochodzić z różnych źródeł i mieć także charakter określonych korzyści podatkowych oraz korzyści wynikających z określonej polityki społecznej (np. rodzinnej) i socjalnej państwa.

Kryzys finansowy gospodarstwa domowego (wyłączając nagle, dramatyczne sytuacje losowe lub kryzysy, jak obecnie pandemia koronawirusa) ma kilka faz i rozpoczyna się z reguły od problemów z uzyskaniem nadwyżki finansowej, a zatem dodatniej różnicy między dochodami a wydatkami gospodarstwa domowego. Brak nadwyżki finansowej w okresie krótkim (kwartał, kilka miesięcy) nie zagraża jeszcze bezpieczeństwu finansowemu, gdyż gospodarstwo może pokryć deficyt budżetowy ze zgromadzonych wcześniej oszczędności, upłynnienia niektórych elementów majątku lub pożyczek. Jeżeli jednak deficyt budżetu gospodarstwa domowego utrzymuje się przez dłuższy okres czasu (powyżej jednego roku) to prowadzi to do permanentnych kłopotów z terminowymi spłatami stałych zobowiązań (czynszu, opłaty za energię elektryczną, rat kredyto-

³ Spowodowany wysokim tempem życia, koniecznością lub chęcią pracy ponadwymiarowej lub dodatkowej, mnogością różnych opcji zagospodarowania czasu wolnego.

wych itd.), a kończy całkowitym ich zaprzestaniem, czyli trwałą utratą możliwości regulowania długów. Taką sytuację określamy mianem niewypłacalności gospodarstwa domowego, która prowadzi do jego bankructwa [Szpringer 2006]. Kluczową kwestią dla uchronienia się od niewypłacalności gospodarstwa domowego jest zatem utrzymywanie trwałej nadwyżki finansowej, a bardziej ogólnie, właściwe zarządzanie budżetem i przepływami pieniędzmi.

Tabela 3. Schemat budżetu gospodarstwa domowego

PRZYCHODY	ROZCHODY
AI. Przychody brutto	AII. Rozchody brutto
B. rozchody z tytułu: – zaliczek na podatek PIT – składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne	
C. Przychody netto AI–B (CI+CII)	D. Rozchody netto AII-B (DI+DII)
CI. Dochody rozporządzalne • dochody z pracy najemnej; • dochody z indywidualnego gospodarstwa rolnego; • dochody z pracy na własny rachunek; • dochody z tytułu własności (np. odsetki od lokat, dochody z wynajmu nieruchomości, dywidendy); • dochody ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych (emerytury, renty itd.); • dochody ze świadczeń socjalnych i rodzinnych; • pozostałe dochody (alimenty, darowizny itp.)	DI. Wydatki • wydatki na towary i usługi konsumpcyjne (żywność, odzież, użytkowanie mieszkania, edukację, zdrowie, transport, kulturę i wypoczynek itd., w tym wydatki na dobra trwałego użytku; • pozostałe wydatki (darowizny na rzecz osób fizycznych i instytucji, podatek od nieruchomości, straty pieniężne, odszkodowania za wyrządzone szkody).
CI–DI = nadwyżka finansowa lub deficyt finansowy	
CII. Pozycje oszczędnościowe po stronie dochodowej • gotówka z okresów przeszłych, pobrane lokaty, wpływy ze sprzedaży aktywów finansowych; • wpływy ze sprzedaży aktywów rzeczowych (np. środków transportu, nieruchomości, mieszkania); • pobrane kredyty i pożyczki; • wpływ ze sprzedaży pozostałych aktywów (np. mebli, biżuterii) i artykułów konsumpcyjnych	DII. Pozycje oszczędnościowe po stronie rozchodowej • wpłata środków na lokaty, tworzenie rezerw gotówki; • spłata rat kredytów i pożyczek; • pożyczki udzielone innym gospodarstwom; • składki ubezpieczeń na życie, wpłaty na „polisolokaty”; • inwestycje kapitałowe (np. zakup papierów wartościowych, zakup aktywów trwałych); • wydatki na remont i naprawę majątku rzeczowego gospodarstwa.
Razem przychody	Razem rozchody

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, s. 14–21.

Nie wnikając szczegółowo w konstrukcję budżetu gospodarstwa domowego (tab. 3)⁴ można go określić jako relację między przychodami brutto i rozchodami gospodarstwa w danym okresie (miesiącu, kwartale, czy też roku).

Przychody brutto to wszystkie wartości wpływające do gospodarstwa w określonym czasie. Przychody netto są różnicą między przychodami brutto, a sumą zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) płaconych przez płatnika w imieniu podatnika oraz składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Na przychody netto gospodarstw domowych składają się dochody rozporządzalne oraz pozycje oszczędnościowe po stronie przychodowej (czyli wpływy pieniężne z tytułu rozwiązania lokat bankowych, zaciągnięcia kredytów i pożyczek, sprzedaży majątku trwałego itp.).

Z kolei rozchody netto, to różnica między sumą wszystkich wartości wpływających z gospodarstwa domowego w danym okresie czasu (rozchody brutto) a ww. zaliczkami na podatek PIT i składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Rozchody netto stanowią sumę wydatków gospodarstwa domowego oraz pozycji oszczędnościowych po stronie rozchodowej. Te ostatnie to różnego rodzaju rozchody pieniężne wynikające z założonych lokat oszczędnościowych, dokonanych inwestycji finansowych (np. zakupu papierów wartościowych), spłaconych kredytów i pożyczek, wydatków na powiększenie lub remonty majątku trwałego itd.

Dla stabilności finansowej i tym samym bezpieczeństwa finansowego kluczowe znaczenia ma relacja między dochodami rozporządzalnymi a wydatkami gospodarstwa domowego, która tworzy bieżącą nadwyżkę lub deficyt finansowy (budżetowy). Kolejne dwie pozycje w budżecie gospodarstwa domowego, czyli pozycje oszczędnościowe po stronie dochodowej lub rozchodowej są w dużym stopniu uzależnione od wyniku relacji dochody rozporządzalne/wydatki gospodarstwa domowego. Jeżeli wynik ten, w danym okresie czasu, będzie ujemny, wówczas gospodarstwo będzie musiało utrzymywać płynność i wypłacalność poprzez „uwalnianie” środków pieniężnych ulokowanych w okresach poprzednich w lokatach bankowych, inwestycjach finansowych lub określonych składnikach majątku trwałego. Z kolei dodatnia różnica między dochodami rozporządzalnymi a wydatkami będzie mogła służyć tworzeniu rezerw finansowych w postaci lokat bankowych czy inwestycji finansowych, może być wykorzystana na spłatę wcześniej zaciągniętych kredytów i pożyczek lub też na określone wydatki majątkowe.

Zasadnicze znaczenie dla bezpieczeństwa finansowego – o czym była mowa w rozdziale 1 – ma poziom i stabilność dochodów gospodarstwa domowego

⁴ Klasyfikacja poszczególnych składników budżetu gospodarstw domowych według metodologii GUS jest szczegółowo przedstawiona w cyklicznych publikacjach GUS pt. Budżety gospodarstw domowych [zob. *Budżety...*, 2017, s. 14–21].

oraz poziom wydatków. Chcąc utrzymać stabilność finansową gospodarstwo powinno generować nadwyżkę finansową poprzez odpowiednie zarządzanie budżetem i przepływami finansowymi. Strumieniem pierwotnym i często bardziej stabilnym (regularnym) są dochody, co powoduje, że to raczej wydatki powinny być dostosowane do dochodów, a nie odwrotnie. Jeżeli z jakichś powodów zmniejszają się dochody, wówczas wypracowanie nadwyżki finansowej lub przynajmniej zerowego bilansu w rachunku przychodów i rozchodów polegać może na uzupełnieniu dochodów rozporządzalnych o pozycje oszczędnościowe lub na redukcji wydatków. Wypracowanie nadwyżki przez redukcję wydatków nie jest jednak łatwe, gdyż wiąże się z obniżeniem konsumpcji przez gospodarstwo domowe. Z kolei zbilansowanie budżetu poprzez pozycje oszczędnościowe wiąże się z kurczeniem rezerw oszczędnościowych lub majątku gospodarstwa, ewentualnie z powstaniem/wzrostem jego długów. W zarządzaniu wydatkami należy uwzględniać hierarchię potrzeb gospodarstwa, a także uwzględniać zmienność cen dóbr i usług konsumpcyjnych.

Ważne znaczenie dla bezpieczeństwa finansowego ma struktura dochodów i wydatków. W przypadku dochodów korzystne jest, aby była ona zróżnicowana, czyli żeby źródła dochodów były zdywersyfikowane, co powoduje, że spadek dochodów z jednego określonego źródła może nie mieć tak dużych negatywnych skutków dla budżetu gospodarstwa domowego, jak miałyby to miejsce w przypadku silnie skoncentrowanych na tym źródle dochodów. Z kolei w przypadku wydatków korzystne jest, aby udział wydatków „sztywnych” w strukturze wydatków ogółem był jak najmniejszy. Wydatki „sztywne” to te, które w układzie periodycznym (np. co miesiąc lub dwa) muszą być poniesione (opłaty za energię, czynsz za mieszkanie itp.).

Analiza dochodów (czy szerzej przychodów) obejmuje ich wielkość (poziom), strukturę oraz zmienność (dynamikę), a także relację przychodów/dochodów do rozchodów/wydatków w danym okresie czasu. Badanie relacji między przychodami a rozchodami wskazuje na aktualną sytuację finansową gospodarstwa, zaś badanie tych wielkości w określonym przedziale czasowym (np. kilku lat) pokazuje, jak ta sytuacja zmieniała się w czasie i jaki trend kształtował się w tym zakresie, wskazując tym samym na poprawę lub pogarszanie się sytuacji finansowej gospodarstwa w długim okresie.

Identyfikacja struktury dochodów umożliwia poznanie typu społeczno-zawodowego gospodarstwa domowego oraz jego fazy rozwoju. Szczególną przydatność mogą mieć wskaźniki struktury dochodów w analizie dynamicznej, gdyż umożliwiają ocenę kierunku oraz skali zmian sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych, co ostatecznie – w skali sektorowej – przełoży się na

rozpoznanie tendencji i tempa przemian dochodowych w całej zbiorowości gospodarstw domowych w kraju lub w ich określonych segmentach.

Ramy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych oprócz dochodów tworzą także składniki majątku gospodarstwa. Przez majątek (aktywa) gospodarstwa należy rozumieć zasób dóbr materialnych, niematerialnych oraz finansowych stanowiących wspólną własność gospodarstwa domowego lub jego poszczególnych członków i służących do działalności wytwórczej oraz konsumpcyjnej gospodarstwa [Bywalec 2017, s. 179]. Wielkość oraz struktura rodzajowa aktywów ulega ciągłym zmianom zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym (pieniężnym). Dotyczy to zwłaszcza aktywów finansowych, na których realną wycenę wpływa koniunktura na rynku finansowym, a także inflacja. Z kolei majątek rzeczowy oraz niektóre wartości niematerialne i prawne (np. programy komputerowe) znajdujące się w dyspozycji gospodarstwa podlegają zużyciu technicznemu i ekonomicznemu, co powinno także znaleźć odzwierciedlenie w wycenie ich wartości (w postaci amortyzacji). Majątek ma potrójne znaczenie dla gospodarstw domowych:

- służy zaspokajaniu podstawowych potrzeb członków gospodarstwa (np. mieszkanie, samochód) oraz potrzeb wyższego rzędu (np. prestiż);
- stanowi formę rezerwuaru finansowego (zamrożonego kapitału), który może zostać uwolniony i służyć zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych w przyszłych okresach;
- może przynosić gospodarstwu domowemu dochód w postaci odsetek, dywidend, czynszów lub pośrednio wynagrodzeń i zysków (np. samochód jako środek transportu do pracy lub budynek służący do prowadzenia działalności gospodarczej).

Oczywiście poszczególne składniki majątku mogą realizować tylko jedną z wymienionych funkcji (np. konsumpcyjną) lub mogą równolegle realizować dwie lub wszystkie te funkcje. Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego znaczenie mają te składniki aktywów, które realizują funkcję rezerwuaru finansowego i funkcję dochodową. Warunkiem realizacji pierwszej z wymienionych funkcji jest zbywalność składników majątku, czyli możliwość ich upłynnienia. Ważne jest przy tym, czy dany składnik zachowuje swoją wartość w czasie, czy też być może ta wartość wzrasta (np. zabytki, niektóre aktywa finansowe) lub przeciwnie – spada (np. nowe samochody, inne aktywa finansowe). Problemem może być także kwestia znalezienia potencjalnego nabywcy na określony składnik majątkowy (np. używane mieszkanie), co może potrwać w czasie i wiązać się z określonymi kosztami. Ponadto – jak już wspomniano – wartość aktywów jest determinowana przez ich zużycie ekonomiczne (techniczne, technologiczne, zmiany mody) oraz przez inflację i ewentualnie zmienność kursów walut (np.

aktywa w postaci walut obcych). Z kolei funkcja dochodowa aktywów dotyczy zwykle tylko niektórych składników majątku i także może ulegać zmianom, czy też „dezaktywacji”. Generalnie można jednak przyjąć tezę, że dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych korzystne jest, aby posiadało ono aktywa, które w razie potrzeby (konieczności) mogą zostać względnie szybko upłynnione oraz aby posiadało aktywa dochodowe. Im większy udział w strukturze majątku tego typu aktywów, tym lepiej dla bezpieczeństwa finansowego.

Analiza i ocena majątku gospodarstw domowych obejmuje podobne obszary, jak w przypadku analizy dochodów, tj. dotyczy wartości majątku (nominalnej i realnej), zmienności w czasie (w ujęciu wartościowym i fizycznym) oraz struktury majątku. Oceniając (analizując) majątek jako ważny czynnik bezpieczeństwa finansowego, należy także uwzględnić kilka elementów, a mianowicie:

- koszty nabycia (wytworzenia) składników majątku;
- koszty utrzymania (użytkowania) majątku;
- koszty likwidacji zużytych składników majątku;
- źródło finansowania majątku, które ma swoje odzwierciedlenie w pasywach gospodarstwa (tworzy wartość jego kapitałów własnych lub obcych, czyli długu);
- koszty obsługi długu zaciągniętego na sfinansowanie składników majątkowych.

Wymienione elementy stanowią wprost wydatek lub generują wydatki. Gospodarstwo, posiadając majątek uzyskuje zatem z tego tytułu nie tylko określone korzyści (użyteczności oraz potencjalne dochody i zabezpieczenie finansowe), ale także określone niekorzyści (wydatki i zobowiązania). Wyłania się stąd wniosek, że analiza majątku przez pryzmat bezpieczeństwa finansowego (dokonywana zwłaszcza na poziomie mikroekonomicznym) powinna uwzględniać relację między korzyściami uzyskiwanymi z tytułu posiadania majątku (dochody, zabezpieczenie finansowe) a niekorzyściami (kosztami) w postaci wydatków, kosztów obsługi długu oraz potencjalnej straty wynikającej z różnicy ceny nabycia i zbycia danego składnika majątku. W tym ostatnim rachunku należy jednak uwzględnić zużycie majątku oraz wycenić korzyści z jego użytkowania w trakcie, gdy było własnością gospodarstwa domowego. Rzecz jasna taki rachunek nie jest prosty i może zawierać pewne elementy subiektywnej wyceny.

W tabeli 4 przedstawiono propozycję cząstkowych mierników, które opisują majątek gospodarstwa domowego oraz niektóre relacje między majątkiem a pasywami gospodarstwa (kapitałami własnymi, zobowiązaniami). Zastosowanie takich mierników mogłoby być pomocne w ocenie bezpieczeństwa finansowego zarówno w ujęciu statycznym (na dany moment), jak i dynamicznym (jeżeli wymienione wskaźniki będą ustalone dla określonego przedziału czasowe-

go). Niektóre z nich (wybrane przy zastosowaniu analizy zmienności i współzależności) mogłyby być także składnikiem algorytmu wskaźnika syntetycznego opisującego bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego.

W literaturze zwraca się uwagę, że bezpieczeństwo finansowe w odniesieniu do gospodarstw domowych, nawet tych o bardzo niskim dochodzie, zaczyna być budowane dopiero wówczas, gdy wykorzystane zostanie instrumentarium umożliwiające oszczędzanie. Najprostszym tego przykładem jest posiadanie konta bankowego, którego posiadacz może zacząć tworzyć pewnego rodzaju strategię oszczędzania, nawet poprzez bardziej świadome planowanie ponoszonych wydatków [Raczkowski 2014, s. 303].

Definiując oszczędności, wyróżnia się oszczędzanie dobrowolne oraz przymusowe. To pierwsze oznacza świadomą i wolną od zewnętrznych nacisków rezygnację gospodarstwa domowego z wydatkowania części swoich środków na bieżące cele konsumpcyjne. Z kolei w oszczędzaniu przymusowym rezygnacja z wydatkowania części dochodów odbywa się pod przymusem prawnym (na przykład obowiązkowe składki emerytalne) lub ekonomicznym (na przykład w warunkach braku towarów na rynku) [Bretyn 2014, s. 135–136].

Tabela 4. Wybrane wskaźniki cząstkowe służące ocenie majątku w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych

Lp.	Miernik	Obszar analizy
1	2	3
1.	Aktywa ogółem lub Aktywa trwałe /kapitały własne	Określa, jaka część majątku ogółem (lub majątku trwałego) została sfinansowana z kapitałów własnych (czyli z własnych nagromadzonych oszczędności, środków pozyskanych w drodze spadków, darowizn itp.)
2.	Zobowiązania ogółem/aktywa ogółem	Określa, jaka część majątku ogółem została sfinansowana z kapitałów obcych (długów)
3.	Zobowiązania krótkoterminowe/aktywa ogółem	Określa, jaka część majątku ogółem została sfinansowana z krótkoterminowych zobowiązań (np. krótkoterminowych kredytów, odroczonej płatności)
4.	Aktywa mogące być przedmiotem zbytu/aktywa ogółem	Określa, relację między aktywami, które mogą zostać upłynnione a aktywami ogółem
5.	Aktywa o wysokim stopniu płynności/aktywa ogółem	Określa, jaka część aktywów może zostać względnie szybko (w przeciągu kilka dni, miesiąca) upłynniona (np. papiery wartościowe, waluty obce, niektóre dobra trwałego użytku)
6.	Aktywa o wysokim stopniu płynności/zobowiązania krótkoterminowe	Określa relację między aktywami, które mogą zostać szybko upłynnione a krótkoterminowymi (wymagalnymi) zobowiązaniami

1	2	3
7.	Dochody netto generowane przez aktywa/koszty utrzymania aktywów i spłaty zadłużenia z tytułu nabycia aktywów	Określa relację między np. średniomiesięcznymi dochodowymi netto uzyskiwanymi z tytułu własności majątku a średniomiesięcznymi kosztami ich utrzymania i wydatkami na obsługę długu powstałego na ich finansowanie
8.	Przyrost wartości netto aktywów trwałych	Określa różnicę między przyrostem wartości brutto majątku trwałego a kwotą odpisów z tytułu zużycia majątku (amortyzacyjnych)

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego szczególne znaczenie mają oszczędności dobrowolne. Wynika to z dwóch ich aspektów, a mianowicie:

- świadomej, dobrowolnej rezygnacji z bieżącej konsumpcji na rzecz konsumpcji w przyszłości, ale niejednokrotnie w pierwszym rzędzie, na rzecz tworzenia rezerw finansowych na przyszłe nieoczekiwane lub spodziewane wydatki itd.
- oszczędności dobrowolne są zwykle znacznie bardziej dostępne niż oszczędności przymusowe, tzn. można je wycofać i pobrać środki pieniężne zazwyczaj w krótkim czasie (do kilku dni), natomiast oszczędności przymusowe są często dostępne dopiero po osiągnięciu określonego wieku lub spełnieniu innych warunków, które uniemożliwiają w pełni swobodne dysponowanie nimi.

Ta ostatnia kwestia – swoboda dysponowania oszczędnościami – może być w kontekście bezpieczeństwa finansowego zarówno atutem jak i wadą, co jest uzależnione od cech psychoosobowych dysponentów. Gromadzenie oszczędności dobrowolnych świadczy o prywatnej zapobiegliwości członków gospodarstwa domowego, tworzeniu rezerw dla potrzeb zachowania płynności finansowej, ochronie wartości pieniądza przed inflacją i nieracjonalnymi, impulsywnymi wydatkami, planowaniu przyszłych wydatków i tworzeniu na ten cel odpowiednich rezerw finansowych. Takie motywy dobrowolnych oszczędności sprzyjają stabilności finansowej i racjonalności gospodarowania uzyskiwanymi dochodami. Dzięki temu może poprawiać się (lub nie pogarszać, np. w sytuacji przejścia na emeryturę) jakość życia członków gospodarstwa domowego w przyszłości. Zmniejsza się ryzyko uzależnienia gospodarstwa od innych gospodarstw, czy też pomocy socjalnej ze strony państwa, zwiększa się odporność gospodarstwa na różnego rodzaju wstrząsy spowodowane niekorzystnymi sytuacjami losowymi lub życiowymi. Stwarza (poszerza) to także możliwości wsparcia finansowego dzieci i wnuków poprzez transfery międzypokoleniowe (darożyny, spadki itd.), w celu ich kształcenia, ułatwienia im startu życiowego, zaspokojenia potrzeb w sytuacjach niedostatku własnych dochodów. Warunkiem

realizacji tych wszystkich celów, jest jednak konsekwencja w oszczędzaniu, czyli konsekwentne generowanie nadwyżek finansowych oraz kierowanie na oszczędności odpowiednich kwot środków finansowych. Wówczas, gdy tej konsekwencji brakuje, gdy członkowie gospodarstwa (dysponenci oszczędności) są podatni na różnego rodzaju „pokusy” związane z bieżącą konsumpcją, wówczas łatwy dostęp do ulokowanych oszczędności może skutkować tym, że zostaną one pobrane i wykorzystane na zaspokajanie bieżących potrzeb.

Niekiedy oszczędzanie może być skutkiem pewnych cech charakteru (cech psychicznych) decydentów gospodarstwa domowego i preferowanych systemów wartości, np. abnegacji, chciwości, skąpstwa, pracoholizmu. Takie postawy i zachowania zmniejszają bieżącą skłonność do konsumpcji i tym samym sprzyjają wzrostowi oszczędności [Bywalec 2017, s. 237]. W tym sensie można je traktować jako cechy sprzyjające bezpieczeństwu finansowemu gospodarstw domowych. W rzeczywistości wcale tak nie musi być, jeżeli bowiem oszczędności są czynione np. kosztem inwestycji w kapitał ludzki gospodarstwa (np. kształcenia własnego decydentów i kształcenia dzieci, oszczędności kosztem zdrowia) to może się to odbić negatywnie na przyszłej pozycji dochodowej rodziny (gospodarstwa domowego). Podobnie może być, gdy oszczędności są czynione kosztem nabycia lub remontów majątku, który realizuje funkcję dochodową. W wymienionych przypadkach korzyści z oszczędności w sensie tworzenia rezerw finansowych mogą być mniejsze niż straty (niekorzyści) poczynione w sferze aktualnych i przyszłych zdolności do generowania dochodów.

Ważną kwestią, w kontekście bezpieczeństwa finansowego, jest także to, za pośrednictwem jakich instrumentów oszczędzania lub inaczej produktów oszczędnościowych (lokaty bankowe, obligacje, fundusze inwestycyjne, aktywa niefinansowe itd.) gospodarstwa domowe będą realizować funkcję tezauryzacji, czyli przenoszenia w przyszłość aktualnej siły nabywczej ich nadwyżek finansowych.

Oszczędności – z punktu widzenia gospodarstw domowych, nie zaś z punktu widzenia makroekonomicznego – powszechnie rozumiane są jako zasób pieniędzy przetrzymywanych w formie gotówki lub lokaty bankowej. W istocie jednak gospodarstwa domowe mogą korzystać ze znacznie szerszej palety form oszczędzania. W codziennym języku często spotkać można określenie „inwestować” w kontekście nawet klasycznych form oszczędnościowych. Wiele osób mawia, że zainwestowało swoje pieniądze w lokatę, chociaż w rzeczywistości po prostu zdeponowało je w banku w ramach określonej umowy, która gwarantuje zwrot kapitału podstawowego powiększonego o określoną kwotę oprocentowania, po upływie wyznaczonego okresu, na jaki owa lokata obowiązuje. Ewentualne wcześniejsze odebranie środków pieniężnych z lokaty grozi jedynie utratą odsetek. Mówienie o inwestycji w takim przypadku jest niezasadne, gdyż w chwili podpisania umowy wszystko jest całkowicie jasne. Znany jest kapitał

podstawowy oraz zyski (w postaci odsetek) wyliczone na jego podstawie. Czym wobec tego musi charakteryzować się transakcja, aby mogła być określana inwestycją? Oszczędności to zabezpieczenie środków pieniężnych przed utratą ich wartości na skutek oddziaływania inflacji (o ile stopy procentowe banku centralnego i dalej stopy oprocentowania oszczędności oferowane przez banki są w ujęciu realnym dodatnie). Niezależnie zatem od celu oszczędzania (zachowanie płynności, gromadzenie środków na zakup określonych dóbr itd.) ich funkcją jest przeniesienie aktualnej siły nabywczej w przyszłość (najlepiej nienaruszonej przez inflację). Inwestycje to natomiast celowa i świadoma rezygnacja z aktualnych i pewnych korzyści na poczet przyszłych i niegwarantowanych zysków. Zasadniczą różnicą jest zatem ryzyko, które w przypadku inwestycji jest ich immanentną cechą. Można określić, że inwestycje czynimy z myślą o powiększeniu kapitału, co wiąże się z ryzykiem, zaś oszczędności czynimy dla zachowania kapitału. Oczywiście przedstawiona tutaj linia demarkacyjna między oszczędnościami a inwestycjami jest „płynna” w tym sensie, że z oszczędnościami także wiąże się pewne ryzyko, np. bankructwa banku, w którym ulokowano depozyt, przy niepełnej lub nieskutecznej ochronie depozytów ze strony państwa. Ryzyko straty części lub całości zgromadzonych środków w przypadku produktów oszczędnościowych zwykle jest jednak relatywnie niewielkie, natomiast takie ryzyko w przypadku inwestycji jest „wpisane w umowę”.

Problemem jest także to, czy oferenci różnego rodzaju produktów oszczędnościowych lub inwestycyjnych przedstawiają swój produkt na tyle rzetelnie i uczciwie, żeby nabywca wiedział dokładnie co kupuje i na jakie ryzyko się ewentualnie godzi. Codzienna praktyka rynku finansowego w Polsce i na świecie – o czym świadczy ostatni światowy kryzys finansowy z lat 2008–2009 – dostarcza wielu dowodów, że w praktyce tak często nie jest. Wobec powyższego jeszcze raz warto podkreślić z jednej strony znaczenie edukacji finansowej ludności, a z drugiej uczciwych praktyk instytucji finansowych dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych.

Różnica pomiędzy oszczędnościami a inwestycjami – z punktu widzenia ekonomiki i finansów gospodarstw domowych – wynika także z faktu, że oszczędności są generowane jedynie z dochodów (a ściślej nadwyżki finansowej) gospodarstwa, natomiast inwestycje mogą być finansowane z nadwyżki finansowej, ale także z zaciągniętych pożyczek oraz środków pozyskanych przez gospodarstwa domowe (np. prowadzące działalność gospodarczą) ze środków pomocy publicznej (np. dotacje inwestycyjne). Dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych relatywnie większe znaczenie mają oszczędności niż inwestycje co wynika ze znacznie mniejszego ryzyka z nimi związanego oraz faktu, że są tworzone w formie zakumulowanej nadwyżki budżetowej, a zatem są w pełni finansowane z kapitałów własnych. Inwestycje poprzez wpisane w nich ryzyko oraz fakt, że mogą pochodzić

z zaciągniętych długów, są mniej stabilnym i mniej „jednoznacznym” komponentem bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych.

W kontekście ram bezpieczeństwa finansowego nie można pominąć bardzo istotnego elementu, jakim jest zadłużenie gospodarstw domowych. Kwestia ta (przyczyny i skala zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce) będzie przedmiotem badań w dalszej części niniejszej monografii, w tym miejscu chcemy jedynie podkreślić, że zadłużenie może wpływać na bezpieczeństwo finansowe w różnym kierunku, niekoniecznie tylko negatywnym, co w dużej mierze jest uzależnione od skali i rodzaju zadłużenia. W aspekcie zadłużenia gospodarstw, uwzględniając także ich oszczędności, wyróżnić możemy kilka najbardziej typowych sytuacji, które przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Relacja między zadłużeniem a oszczędnościami gospodarstw domowych i jej wpływ na bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa

Lp.	Zadłużenie i oszczędności gospodarstw domowych	Wpływ na bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa
1.	gospodarstwo posiada oszczędności i nie jest zadłużone	zdecydowanie korzystny
2.	gospodarstwo nie posiada oszczędności i nie jest zadłużone	relatywnie korzystny*
3.	gospodarstwo nie posiada oszczędności i zaciągnęło dług (np. kredyt bankowy), ale jest on regularnie spłacany z bieżących dochodów	relatywnie niekorzystny*
4.	gospodarstwo posiada równoległe oszczędności oraz dług, ale ten jest systematycznie spłacany z bieżących dochodów bez naruszania oszczędności	relatywnie korzystny*
5.	gospodarstwo posiada równoległe oszczędności oraz dług, ale z powodu braku bieżącej nadwyżki finansowej zadłużenie jest spłacane z częściowym naruszeniem oszczędności. Dług nie przewyższa odłożonych oszczędności	relatywnie niekorzystny*
6.	odłożone przez gospodarstwo oszczędności są mniejsze od zadłużenia, które jest spłacane kosztem systematycznego naruszania (zmniejszania) oszczędności. Pojawia się groźba okresowej lub trwałej utraty płynności finansowej	niekorzystny
7.	gospodarstwo nie posiada bieżącej nadwyżki finansowej (dochodowej) ani też oszczędności i nie jest w stanie regulować swoich zobowiązań	zdecydowanie niekorzystny

* nagle niekorzystne zmiany po stronie dochodowej (np. utrata pracy) będą wpływać negatywnie na bezpieczeństwo finansowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Bywalec 2017, s. 247].

We współczesnych, konsumpcyjnych społeczeństwach coraz bardziej upowszechnia się model zarządzania finansami gospodarstwa domowego, polegający na jednoczesnym posiadaniu (akumulowaniu) oszczędności (tworzonych systematycznie z bieżących nadwyżek finansowych, lub sporadycznie w przy-

padku napływu większych dochodów, np. uzyskania premii) oraz posiadaniu długu. Zazwyczaj dług jest efektem zaciągania kredytów lub pożyczek na zakup drogich dóbr trwałego użytku (mieszkanie, samochód) oraz dóbr i usług luksusowych lub nadzwyczajnych (jacht, wczasy za granicą, przyjęcie weselne, droga operacja w prywatnej klinice). Gospodarstwo domowe chce lub jest zmuszone do nabycia takich dóbr i usług, a ich cena nie pozwala na ich sfinansowanie z bieżących dochodów, a nawet ze zgromadzonych oszczędności. Taka strategia może być racjonalna i relatywnie bezpieczna w kontekście stabilności finansowej wówczas, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że gospodarstwo będzie uzyskiwało stabilne i na tyle wysokie dochody, aby pokryć koszty obsługi długu i spłacić dług w przewidzianym umową lub krótszym odcinku czasu. Rozłożenie kosztów nabycia drogiego dobra, np. mieszkania, w postaci spłaty rat kredytowych powoduje, że jego ostateczna cena jest często znacznie wyższa, niż wówczas gdyby zapłacić za to dobro jednorazowo (np. koszt kredytu hipotecznego na mieszkanie, spłacanego przez okres 30 lat, będzie około 2-krotnie większy niż wynosi pierwotna wartość mieszkania). Częściowe zmniejszenie zadłużenia poprzez wykorzystanie na ten cel zgromadzonych wcześniej oszczędności pozwoliłoby na znaczące obniżenie łącznych kosztów kredytu, ale gospodarstwo nie chce pozbyć się oszczędności. Taka kalkulacja, może wydawać się błędna z punktu widzenia salda łącznych przepływów finansowych (odsetki od oszczędności nie będą zapewne wyższe od odsetek zapłaconych od kredytu), niemniej z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa strategia taka może być korzystna, gdyż pozyskane z kredytu aktywo (np. mieszkanie) może zyskiwać na wartości, a ostatecznie w razie kłopotów finansowych może zostać upłynnione, a uzyskane tą drogą środki pozwolą na pozbycie się długu. Oczywiście taka kalkulacja zwiera szereg elementów ryzyka i aby była skuteczna wymaga także umiejętnego zarządzania finansami. Ważne – z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego i efektywności ekonomicznej – byłoby na przykład zagwarantowanie sobie możliwości szybszej spłaty długu, bez naliczenia przez wierzyciela (np. bank) dodatkowych kosztów.

Pewnym elementem uzasadniającym strategię jednoczesnego posiadania oszczędności i zobowiązań mogą być także korzyści podatkowe, np. ulgi podatkowe z tytułu uczestnictwa (lokowania oszczędności) w kapitałowym filarze emerytalnym. Zasadne może być także pobranie kredytu lub innej formy zobowiązań (np. leasingu) na finansowanie określonych inwestycji, które przyniosą w przyszłości dochód.

Zupełnie inaczej – z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego – wygląda sytuacja wówczas, gdy zadłużenie znacznie przewyższa posiadane oszczędności, a nawet oszczędności i wartość majątku. Ponadto zadłużenie dotyczy

także gospodarstw o niskich dochodach, żyjących w sferze ubóstwa, które, by przeżyć, są zmuszone do zaciągania długów. W ich przypadku zadłużenie jednoznacznie wpływa niekorzystnie na stabilność finansową i tworzy duże ryzyko całkowitej i trwałej utraty płynności i wypłacalności.

O skali ryzyka dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego związanego z posiadanym zadłużeniem decyduje zatem:

- poziom zadłużenia w relacji do bieżących dochodów, w relacji do posiadanego majątku oraz do posiadanych oszczędności;
- rodzaj zadłużenia w kontekście funkcji dochodowej kredytu (aktywa nabyte z kredytu generują dochód lub nie, jaka jest pod tym względem proporcja długu, jak wysokie są korzyści dochodowe z tytułu inwestycji finansowanych długiem);
- jakość długu; czy dług jest na bieżąco spłacany wraz z umownymi odsetkami, czy też występują kłopoty ze spłatą długu (opóźnienia, karne odsetki), czy zadłużenie jest objęte restrukturyzacją, konsolidacją itd.
- koszty długu – są uzależnione od rodzaju „produktu dłużnego”, np. znacznie droższe będą pożyczki pozyskane z instytucji *shadow banking* od kredytów bankowych;
- możliwość renegotjacji warunków zadłużenia (rozłożenia go na raty, konsolidacji, uzyskania „wakacji kredytowych”, możliwość wcześniejszej spłaty długu itd.).

Większość wymienionych wyżej zmiennych opisujących zadłużenie gospodarstw domowych można analizować za pomocą określonych miar, np. wskaźników zadłużenia. Inne można ujmować w badaniach ankietowych poprzez odpowiednio dobrany zestaw pytań, wzbogaconych – jeśli to możliwe – o odpowiednie skale porządkowe punktowe lub inne, które pozwoliłyby na ustalenie natężenia danej cechy.

Ostatni z elementów ram bezpieczeństwa finansowego (rys. 6) to ochrona przed utratą dochodów, przed poniesieniem strat, przed znaczącym i nieplanowanym uszczupleniem majątku. Jest to zatem ochrona przed określonymi rodzajami ryzyka, które może negatywnie odbić się na bezpieczeństwie finansowym gospodarstwa domowego. Przez ochronę należy rozumieć szeroko stosowanie takiego podejścia i działań w odniesieniu do ryzyka, które pozwalają na jego unikanie, redukcję ryzyka lub redukcję jego skutków.

Unikanie ryzyka jest świadomym zachowaniem gospodarstwa domowego (jego członków) polegającym na niedopuszczeniu do zaistnienia warunków, w których z dużym prawdopodobieństwem mogłoby pojawić się ryzyko. W przypadku wielu ryzyk o charakterze życiowym, nie można ich całkowicie wyeliminować (np. ryzyko choroby, utraty pracy, starości), natomiast można

istotnie zmniejszyć prawdopodobieństwo ich wystąpienia (np. zdrowy tryb życia), zmniejszając z nich straty lub łagodząc skutki. Jednym ze sposobów zmniejszenia potencjalnych skutków ryzyka jest jego transfer (w całości lub części) na inne podmioty.

Można wyróżnić trzy rodzaje postępowania wobec ryzyka, w sytuacji, gdy go nie unikniemy, tj. hedging, ubezpieczanie ryzyka, dywersyfikację ryzyka [Bywalec 2017, s. 211–212]. Postępowanie hadgingowe oznacza takie rodzaje działań, które ograniczają poniesione straty, przy równoczesnym ograniczeniu możliwości osiągnięcia korzyści. Najprostszym przykładem strategii hedgingowej są rolnicze umowy kontraktacyjne na przyszłą dostawę i sprzedaż zbóż, żywca wieprzowego, owoców czy innych produktów rolnych po z góry określonej cenie. Pozwala to uniknąć rolnikowi strat spowodowanych ryzykiem cenowym (w wyniku spadku cen), ale też nie daje możliwości uzyskania wyższych przychodów, niż zakładane w umowie, w sytuacji wzrostu cen powyżej ceny umownej.

Ubezpieczenie ryzyka oznacza poniesienie kosztów na wykup polisy ubezpieczeniowej po to, aby uniknąć potencjalnych, znacznie wyższych strat w sytuacji zaistnienia ryzyka.

Przez dywersyfikację ryzyka rozumieć należy rozłożenie konkretnego ryzyka na części składowe. Przykładowo ryzyko strat z tytułu potencjalnie nietrafnych inwestycji finansowych można znacznie zmniejszyć przez zróżnicowanie portfela aktywów finansowych, tj. podzielenie ich na obligacje skarbowe i korporacyjne, akcje, waluty obce i inne.

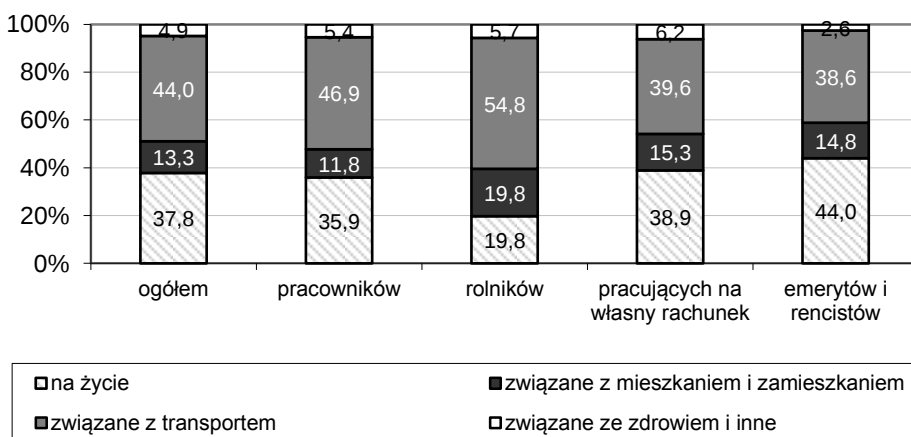
Spośród wymienionych sposobów ochrony gospodarstw domowych przed ryzykiem mającym skutki dla bezpieczeństwa finansowego, nieco więcej uwagi poświęcimy ubezpieczeniom, ze względu na ich relatywnie duże znaczenie. W gospodarstwach domowych w Polsce wydatki na ubezpieczenia, będące odzwierciedleniem popytu na nie w ujęciu wartościowym, zależą od czynników o charakterze zarówno ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym. Najważniejszymi determinantami wykorzystania produktów ubezpieczeniowych są ich ceny oraz poziom dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe. Badania M. Piekut [2018, s. 57–72] wykazały, że wraz ze wzrostem dochodu rozporządzalnego na osobę zwiększały się wydatki na ubezpieczenia. W 2014 roku, miesięcznie wynosiły one:

- w grupie I (gospodarstwa o bardzo niskim dochodzie, tj. do 476 zł/osobę) – 7,4 zł na osobę,
- w grupie II (umiarkowany dochód, tj. od 477 do 4759) – 22,8 zł,
- a w grupie III (bardzo wysoki dochód, tj. co najmniej 4760 zł/ osobę) – 107,3 zł.

Podobnie, wraz ze wzrostem zamożności, zwiększał się udział wydatków na ubezpieczenia w strukturze wydatków ogółem gospodarstwa domowego. I tak w grupie I wyniósł on 1,4% wydatków konsumpcyjnych ogółem, a w grupie III – 3,1%. Spośród czynników pozaekonomicznych determinujących korzystanie z ubezpieczeń w literaturze przedmiotu najczęściej wymienia się poziom świadomości ubezpieczeniowej oraz stopień dostosowania oferty ubezpieczeniowej do potrzeb klientów [Ortyński 2010, s. 18]. Ważne są także takie cechy społeczno-demograficzne gospodarstw domowych, jak przynależność do określonej grupy społeczno-ekonomicznej i liczba osób w gospodarstwie domowym oraz miejsce zamieszkania [Wicka 2016, s. 523, Piekut 2018, s. 62–66]. Według badań GUS dotyczących budżetów gospodarstw domowych [Budżety..., 2017] kategoria wydatków „ubezpieczenia” obejmuje ubezpieczenia związane z:

- mieszkaniem i zamieszkiwaniem (ubezpieczenia mieszkania, głównie jego wyposażenia, ubezpieczenia budynków, garażu, działki i inne);
- transportem (ubezpieczenia środków transportu, OC, AC, NW kierowców i pasażerów, ubezpieczenie turystyczne, ubezpieczenie garażu lub miejsca do parkowania niezwiązanego z zamieszkiwaniem);
- ubezpieczenia na życie;
- związane ze zdrowiem (ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków i chorobowe) i pozostałe ubezpieczenia (od odpowiedzialności cywilnej, od szkód wyrządzonych innym osobom, ich życiu, zdrowiu lub mieniu, ubezpieczenie garażu i działki niezwiązane z zamieszkiwaniem i inne).

Rysunek 7. Struktura wydatków na ubezpieczenia gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych 2016 r.*, GUS Warszawa 2017.

Struktura wydatków gospodarstw domowych w aspekcie wymienionych grup rodzajowych ubezpieczeń jest w dużej mierze uzależniona od typu gospodarstwa domowego (jego przynależności do grupy społeczno-ekonomicznej). Przykładowo w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek oraz gospodarstwach rolników dominują ubezpieczenia związane z transportem (rys. 7). Te ubezpieczenia w roku 2016 stanowiły odpowiednio blisko 40% i blisko 55% w strukturze wydatków na ubezpieczenia ogółem. Natomiast w gospodarstwach emerytów i rencistów dominują ubezpieczenia na życie, które w roku 2016 stanowiły 44% wydatków na ubezpieczenia. Biorąc pod uwagę zbiorowość gospodarstw domowych ogółem w Polsce, ubezpieczenia związane z transportem stanowią przeciętnie 44% w strukturze wydatków na ubezpieczenia, zaś na drugim miejscu są ubezpieczenia na życie stanowiące w roku 2016 przeciętnie 37,8% tego typu wydatków gospodarstw domowych (rys. 2). Ubezpieczenia związane z mieszkaniem i zamieszkiwaniem stanowiły w 2016 r. 13,3%, zaś prywatne ubezpieczenia związane ze zdrowiem i pozostałe ubezpieczenia stanowiły niespełna 5% w strukturze wydatków na ubezpieczenia ogółem. Zaprezentowaną strukturę należy jednak traktować jako przybliżenie stanu faktycznego, gdyż wiele polis ubezpieczeniowych oferuje ochronę od więcej niż jednego ryzyka, np. łącząc ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniem zdrowotnym. Ponadto funkcjonuje także wiele produktów łączących elementy ubezpieczenia i oszczędności emerytalnych lub/i inwestycji kapitałowych, a nawet określonych świadczeń (np. usługi opieki medycznej).

Istotnym czynnikiem determinującym postawy gospodarstw domowych wobec ryzyka uszczerbku w dobrach osobistych i majątkowych jest poziom rozwoju rynku finansowego, w tym rynku ubezpieczeniowego. Silnie rozwinięty rynek daje szerokie możliwości zabezpieczenia przed skutkami ryzyka. Rynek ubezpieczeniowy jest powiązany z pozostałymi segmentami rynku finansowego, takimi jak rynek kapitałowy i rynek pieniężny. Jak wspomniano wyżej, oferuje często zróżnicowane, złożone produkty ubezpieczeniowo-inwestycyjne, na przykład tzw. „polisolokaty” (nazwa potoczna), czyli ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym⁵. Z jednej strony po-

⁵ Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (uflk) to ubezpieczenie osobowe, który łączy w sobie element ochronny z inwestycyjnym. Oznacza to, że składka wpłacana przez konsumenta na poczet ubezpieczenia przeznaczana jest na dwa cele. Pierwsza jej część służy ochronie ubezpieczeniowej i wypłacie świadczenia pieniężnego zagwarantowanego w przypadku wystąpienia określonych w umowie zdarzeń, np. śmierci ubezpieczającego lub dożycia przez niego określonego wieku. Druga część składki inwestowana jest w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe. Cechą charakterystyczną tak skonstruowanego produktu jest zatem ryzyko

zwala to gospodarstwom domowym na większy wybór produktów ubezpieczeniowych w aspekcie podmiotowym (oferent) i przedmiotowym oraz daje możliwość lepszego dopasowania produktu do potrzeb gospodarstwa. Z drugiej strony jednak korzystanie z takich złożonych produktów wymaga określonej wiedzy i kompetencji finansowych. Przy ich niedostatku gospodarstwo może chronić się od określonego ryzyka (np. z tytułu szkód w zdrowiu i życiu), a jednocześnie narażać na ryzyko finansowe, wynikające z tego, że składnik inwestycyjny nie jest właściwie dobrany do sytuacji finansowej i „profilu ryzyka” klienta (ubezpieczonego).

Wykorzystanie ubezpieczenia do kompensowania skutków realizacji ryzyka może być dla gospodarstwa domowego obowiązkowe lub fakultatywne. W przypadku, gdy nie ma ono charakteru obowiązkowego, członkowie gospodarstwa domowego, zanim zdecydują się na zawarcie umowy ubezpieczenia, dokonują kalkulacji, porównując ubezpieczenie z innymi sposobami zabezpieczenia przed skutkami realizacji ryzyka [Znanińska i in. 2014, s. 264–265]. Wśród korzyści z ubezpieczenia można wymienić:

- zapewnienie poczucia bezpieczeństwa finansowego;
- możliwość efektywnego zainwestowania środków finansowych, których nie trzeba gromadzić w celach samoubezpieczeniowych;
- możliwość skompensowania strat czy zwiększonych potrzeb majątkowych bez obawy, że spowoduje to istotne pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstwa domowego;
- możliwość uzyskania korzyści podatkowych.

Natomiast niekorzyści wynikają, lub mogą wynikać z faktu, iż ubezpieczenie:

- nie obejmuje swym zakresem wszystkich rodzajów ryzyka;
- nawet jeśli ryzyko uznawane jest za ubezpieczalne, zakład ubezpieczeń może odmówić przyjęcia ryzyka do ubezpieczenia, np. gdy nie są spełnione ustalone przez ubezpieczyciela warunki bezpieczeństwa lub gdy ryzyko jest oceniane przez ubezpieczyciela jako bardzo wysokie (przykładem są problemy rolników z ubezpieczeniem się od niektórych klęsk żywiołowych, takich jak susza, gradobicie, czy podtopienia);
- może nie zapewniać pełnej kompensaty skutków realizacji ryzyka;
- składka ubezpieczeniowa, stanowiąca cenę ubezpieczenia rośnie wraz ze wzrostem ryzyka i musi być zapłacona w wysokości i w terminach określonych w umowie, niezależnie od aktualnej sytuacji finansowej ubezpieczającego.

inwestycyjne, które ponosi klient, decydując się na zainwestowanie części gromadzonych środków w jednostki ufk. Ponadto rezygnacja ubezpieczonego z umowy (przed terminem jej zakończenia) wiąże się z poniesieniem kosztów w postaci np. opłaty likwidacyjnej.

2.4. Ocena bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce – ujęcie sektorowe

Jak już wcześniej wykazano, bezpieczeństwo finansowe może być analizowane na poziomie mikroekonomicznym lub sektorowym. Biorąc pod uwagę badania sektorowe, bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych, może być mierzone z zastosowaniem wielu wskaźników. Jedną z miar stosowanych w tym obszarze badań jest opracowany w 2007 r. przez Centrum Badań Finansów Osobistych Uniwersytetu w Bristolu i funkcjonujący od 2008 r. Genworth Index. Badania są koordynowane przez kadrę naukową Uniwersytetu w Bristolu, a realizowane praktycznie metodą sondażową (twarzą w twarz, online lub za pomocą wspomaganego komputerowo wywiadu telefonicznego – CATI) przez instytut badawczy Ipsos MORI (Ipsos MORI's Global Omnibus). Ocena jest dokonywana na podstawie badań ponad 1 tys. grupy reprezentatywnej w każdym kraju (w roku 2012 było to 20 państw i ponad 13 tys. gospodarstw domowych), gdzie zebrane dane podlegają uśrednieniu i korelacji w oparciu o dwa podstawowe pytania: bieżące doświadczenie problemów finansowych oraz przewidywań sytuacji finansowej w najbliższych 12 miesiącach. Oceny punktowe są zawarte w przedziale 0–100, przybierając postać bliższą luce finansowej (0) lub bezpieczeństwu finansowemu (100). Gospodarstwa domowe są podzielone wg czterech kategorii:

- a) bezpieczne finansowo,
- b) ostrożne (doświadczające rzadko trudności finansowych),
- c) doświadczające często trudności finansowych, ale oczekujące poprawy sytuacji,
- d) zagrożone finansowo (z ciągłymi trudnościami finansowymi i przekonaniem, że sytuacja raczej nie zmieni się na lepszą).

Według ocen zebranych w indeksie, w Europie do największych zagrożeń mogących zdestabilizować bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych należą: koszty utrzymania, poziom zarobków, stabilność zatrudnienia, poziom oszczędności, dochody z oszczędności [Genworth Index 2013].

Według tego samego indeksu odsetek gospodarstw domowych w Polsce, które deklarowały, że są niestabilne finansowo lub borykają się z problemami finansowymi wynosił w 2008 r. 44% i wykazywał tendencję rosnącą w kolejnych latach do poziomu 51% w roku 2012. W roku 2008 tylko 5% gospodarstw domowych było zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej i uważało ją za stabilną. W kolejnych latach odsetek ten uległ jeszcze obniżeniu do zaledwie 1% w roku 2012 [Genworth Index 2013]. Ten niekorzystny trend uległ pewnemu odwróceniu w roku 2014, w którym 7% gospodarstw domowych deklarowało stabilność finansową, natomiast odsetek gospodarstw deklarujących niestabil-

ność finansową zmniejszył się do 31% [Genworth Index 2014]. Badania prowadzone przez Ipsos MORI wskazują, że pomimo wzrostu PKB w Polsce w latach 2008–2012, w subiektywnym odczuciu wielu gospodarstw domowych ich sytuacja finansowa była trudna i ulegała pogorszeniu. Z badań tych wynikało, że gospodarstwa domowe w Polsce najbardziej obawiały się wzrostu kosztów utrzymania (53% wskazań), spadku poziomu zarobków (39%) i niestabilności zatrudnienia (34%). Dopiero w roku 2014 można było zaobserwować znaczącą zmianę tej sytuacji. To odwrócenie trendu wskazywane przez indeks Genworth było sygnałem poprawy sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstw domowych w Polsce w efekcie dynamicznego wzrostu płac, poprawy sytuacji na rynku pracy i uruchomienia przez rząd programu „rodzina 500+”. Obiektywne dane statystyczne potwierdzają, że od roku 2015 wzrasta odsetek gospodarstw domowych stabilnych finansowo.

W Polsce subiektywną ocenę sytuacji materialnej gospodarstw domowych prowadzi GUS w ramach badań *Budżety gospodarstw domowych*. Badania te wskazują, że od kilku lat we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych systematycznie poprawia się subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych. W 2017 r. nastąpił dalszy wzrost odsetka gospodarstw oceniających swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą albo raczej dobrą (37,2% gospodarstw domowych ogółem wobec 33,5% w 2016 r.) oraz spadek odsetka gospodarstw postrzegających ją jako raczej złą albo złą (11,2% wobec 13,0% w 2016 r.). Najwięcej ocen pozytywnych odnotowano wśród gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek poza gospodarstwem rolnym (64,1%).

Tabela 6. Subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych w roku 2013 i 2017

Wyszczególnienie	Ocena sytuacji materialnej (odsetek gospodarstw domowych):					
	bardzo dobra, raczej dobra		przeciętna		raczej zła, zła	
	2013	2017	2013	2017	2013	2017
Ogółem	22,7	37,2	56,8	51,6	20,5	11,2
• pracownicy	25,5	43,1	58,3	50,0	16,2	6,9
• rolnicy	21,6	36,1	67,5	58,8	10,9	5,1
• pracujący na własny rachunek	42,0	64,1	50,6	33,0	7,4	2,9
• emeryci	18,7	27,7	60,4	58,2	20,9	14,1
• renciści	9,4	14,5	49,2	56,7	41,4	28,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2014 r. i 2017 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, <https://stat.gov.pl/ob.szary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych>.

W tabeli 6 przedstawiono wyniki tych badań dla roku 2013 i 2017. Wyniki te wskazują jednoznacznie poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej we wszystkich grupach gospodarstw.

Miejsce zamieszkania gospodarstwa domowego różnicuje subiektywną ocenę sytuacji materialnej gospodarstw domowych. Gospodarstwa na wsi gorzej oceniają swoją sytuację materialną niż mieszkańcy miast, zwłaszcza tych największych, o liczbie mieszkańców 500 tys. lub więcej. 44,5% gospodarstw domowych z miast liczących 500 tys. lub więcej mieszkańców i 32,6% mieszkańców wsi oceniało swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą lub dobrą (w 2014 r. było to odpowiednio 29,8% i 21,4%) [Sytuacja.... 2014; 2017].

Obiektywne analizy poziomu bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych bazują na określonych miarach ekonomiczno-finansowych, których źródłem są głównie dane statystyki publicznej. Z uwagi na wielowymiarowość i złożoność tego zjawiska, należy go analizować przez pryzmat wielu zmiennych reprezentujących różne obszary (aspekty) gospodarki finansowej oraz sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych. Uwzględniając omówione wcześniej ramy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w tabeli 7 zaprezentowano cztery obszary, które determinują to bezpieczeństwo. Zaprezentowano także związane z tymi obszarami zagadnienia, które mogą być wykorzystane w analizie tego zjawiska na poziomie badań sektorowych. Obszary, które powinny być objęte analizą to zatrudnienie, dochody, oszczędności i zadłużenie gospodarstw domowych. Jak wykazano wcześniej obszary te nie wyczerpują wszystkich czynników endogenicznych i egzogenicznych, które mają wpływ na bezpieczeństwo finansowe, ale bez wątpienia mają zasadnicze znaczenie dla tego zjawiska oraz – co bardzo istotne – są relatywnie łatwo mierzalne.

Tabela 7. Obszary analizy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w ujęciu sektorowym

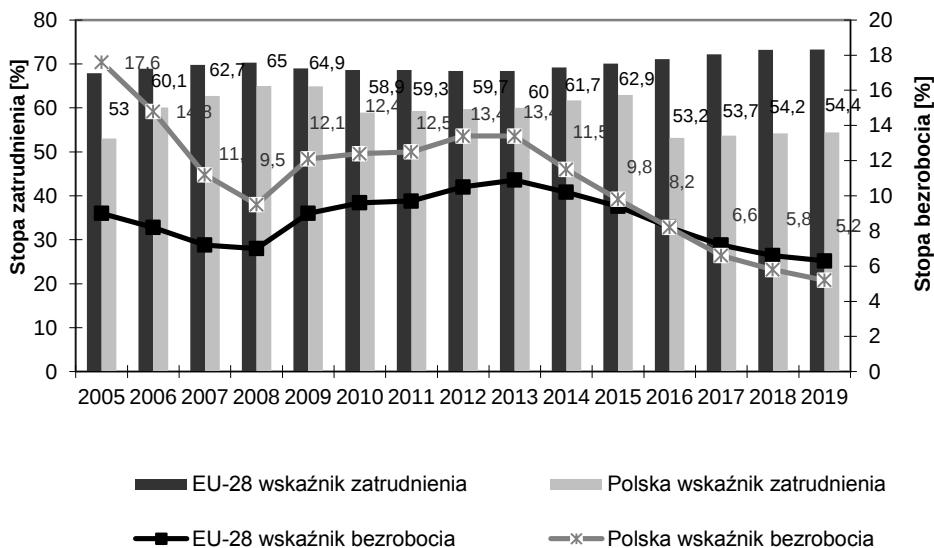
Obszary analizy	Przykładowe mierniki bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych
1	2
Zatrudnienie	Poziom zatrudnienia Poziom bezrobocia
Dochody	Wysokość i dynamika średniego wynagrodzenia w kraju Relacja wzrostu wynagrodzenia do wzrostu cen Wysokość przeciętnego dochodu rozporządzalnego gosp. domowego Wskaźnik zagrożenia ubóstwem

1	2
Oszczędności	Wartość depozytów bankowych gosp. domowych Udział długookresowych form oszczędności w łącznej kwocie oszczędności Wartość środków zgromadzonych w III filarze systemu emerytalnego Wartość środków zgromadzonych w PPK Relacja wolumenu funduszy emerytalnych do wolumenu depozytów gosp. domowych
Zadłużenie	Poziom zadłużenia gosp. domowych ogółem i z tytułu kredytów długoterminowych Relacja zadłużenia do zgromadzonych oszczędności gosp. domowych

Źródło: opracowanie własne.

Jednym z najpoważniejszych czynników decydujących o bezpieczeństwie finansowym gospodarstw domowych jest zatrudnienie, które jest głównym (gospodarstwa pracowników) lub dodatkowym źródłem dochodów większości gospodarstw domowych. O zatrudnieniu w gospodarce świadczą przede wszystkim dwa wskaźniki, tj. wskaźnik zatrudnienia i wskaźnik bezrobocia. Obydwa te wskaźniki dla Polski na tle średniej dla Unii Europejskiej, w latach 2005–2019, zostały zaprezentowane na rysunku 8. W Polsce od początku transformacji systemowej wielkim problemem społeczno-gospodarczym było bezrobocie. Jego bardzo wysoki poziom, bo niewiele niższy od 20%, w pierwszej dekadzie lat 2000, wyróżniał Polskę na tle większości krajów Unii Europejskiej. W latach 2005–2008 to niekorzystne zjawisko zostało zredukowane z poziomu 17,6% do poziomu 9,5% (na koniec 2008 r.). Jednakże w kolejnych latach, w wyniku spowolnienia gospodarczego na skutek globalnego kryzysu finansowego, stopa bezrobocia w Polsce ponownie uległa wzrostowi. Ten niekorzystny trend utrzymywał się do 2013 r. (stopa bezrobocia osiągnęła poziom 13,4%), po czym w kolejnych latach znów nastąpił spadek bezrobocia do poziomu poniżej 10% na koniec 2015 r. W latach 2005–2015, stopa bezrobocia miała najwyższy poziom w roku 2005, osiągając wówczas prawie dwukrotną wartość przeciętnego poziomu bezrobocia, jakim charakteryzowały się pozostałe kraje UE (rys. 8). W kolejnych latach (2015–2016) stopa bezrobocia w Polsce znacznie zbliżyła się do średniego poziomu dla całej Unii Europejskiej, a w latach 2017–2019 była niższa od średniej dla Unii Europejskiej. Przyjmując metodę pomiaru bezrobocia, jaką stosuje Eurostat, poziom bezrobocia w Polsce w 2019 roku był o 3 p.p. niższy od średniej dla całej UE-28 [GUS 2020b].

Rysunek 8. Poziom zatrudnienia¹ i bezrobocia² w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2005–2019 (%)



¹ chodzi o wskaźnik zatrudnienia według BAEL dla osób w wieku 15–64 lat.

² dla Polski – stopę rejestrowanego bezrobocia, w przypadku UE – stopa BAEL

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostat.

Z kolei w zakresie stopy zatrudnienia⁶, ustalonej według metody BAEL, dla osób w wieku do 15 do 64 lat, przez cały badany okres jej poziom był niższy w Polsce niż przeciętnie w Unii Europejskiej, niemniej różnica pod tym względem ulegała stopniowej redukcji w latach 2005–2009 (rys. 8). W roku 2010 wskaźnik zatrudnienia uległ dosyć istotnemu obniżeniu (z niespełna 65% w roku 2009 do 58,9%), po czym w kolejnych latach wykazywał niewielką tendencję wzrostową do niespełna 63% w roku 2015. W roku 2016 można było obserwować spadek tego wskaźnika do poziomu 53,2%, a w kolejnych latach (2017–2019) niewielki wzrost (rys. 8). Szukając przyczyn tak niskiego wskaźnika zatrudnienia, dość szybko dostrzegamy, że wyraźnie zaniżają go osoby w przedziale wieku 55–64 lata. Według danych GUS w tym przedziale wiekowym wskaźnik ten wynosi 45,8%. Co ciekawe, akurat w tej grupie stopa bezrobocia jest bardzo niska. To jedynie 4,9%. Co to oznacza? Ponad 2.8 mln ludzi, którzy nie tylko nie pracują, ale także pracy nie szukają. Dodatkowo w tej grupie wiekowej

⁶ Wskaźnik zatrudnienia, czyli stosunek liczby pracujących do liczby osób w wieku produkcyjnym (15–64 lata).

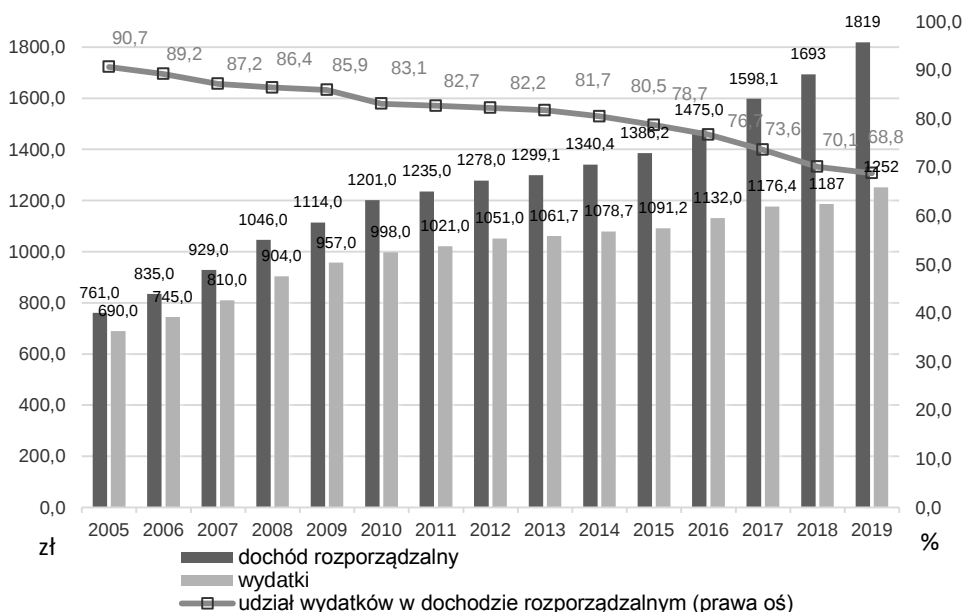
wskaźnik zatrudnienia kobiet wynosi zaledwie 33%. Niski wskaźnik zatrudnienia wynika także w wysokim stopniu w Polsce odsetka osób w wieku 15–25 lat, które kontynuują naukę, co w aspekcie ich potencjalnego zatrudnienia i pozycji dochodowej w przyszłości jest pozytywnym zjawiskiem. Problemem jest wciąż duża – chociaż trudna do oszacowania – szara strefa na rynku pracy oraz problemy rynku pracy w Polsce z zatrudnieniem dla osób o niskich kwalifikacjach oraz osób niepełnosprawnych. Gospodarstwa domowe, których członkami (zwłaszcza żywicielami rodziny) będą tego typu osoby, są najbardziej narażone na ryzyko utraty stabilności finansowej w powodu braku lub utraty zatrudnienia.

Jedną z głównych konsekwencji bezrobocia jest sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych. Bezrobocie wiąże się bowiem z brakiem stałych dochodów. Gospodarstwa domowe, w których znajdują się osoby bezrobotne, nierzadko mają problemy z utrzymaniem się. W przypadku takich rodzin problem nie dotyczy już tylko obniżenia stopy życiowej, ale często w takich gospodarstwach pojawia się problem ubóstwa oraz niewypłacalności, czy szerzej – zachwiania bezpieczeństwa finansowego [Olak 2014, s. 145]. Nie ma więc wątpliwości, iż stopa zatrudnienia oraz stopa bezrobocia mają bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych. Biorąc pod uwagę dane zaprezentowane na rysunku 8 można stwierdzić, że korzystną z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych tendencję w zakresie znacznego spadku bezrobocia w latach 2014–2019 w pewnym stopniu niweluje utrzymujący się przez cały badany okres niski wskaźnik zatrudnienia, który w latach 2016–2019 uległ jeszcze znaczącemu obniżeniu (rys. 8). Generalnie jednak zmiana na rynku pracy, jaka miała miejsce w latach 2014–2019, z rynku pracodawcy na rynek pracownika powoduje, że ryzyko braku zatrudnienia, dla osób, które są aktywne i poszukują pracy było bardzo małe, co poprawiało zarówno subiektywne, jak i obiektywne oceny stabilności finansowej gospodarstw domowych.

Kolejną kwestią, którą warto rozpatrywać, analizując poziom bezpieczeństwa finansowego jest wysokość dochodów rozporządzalnych i wydatków poszczególnych gospodarstw domowych. Zgodnie z definicją GUS dochód rozporządzalny jest: „sumą bieżących dochodów gospodarstw domowych z poszczególnych źródeł, pomniejszoną o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, o podatki od dochodów z własności, podatki płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawicieli wolnych zawodów i osób użytkujących gospodarstwo indywidualne w rolnictwie oraz o składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Do-

chód rozporządzalny jest przeznaczony na wydatki oraz przyrost oszczędności”⁷. Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych to właśnie ten przyrost oszczędności jest najważniejszy. Jak już wcześniej podkreślano, jest on swego rodzaju buforem bezpieczeństwa, który zapewnia członkom gospodarstwa domowego pokrycie niespodziewanych wydatków oraz daje możliwość utrzymania dotychczasowego poziomu konsumpcji po przejściu na emeryturę. W przypadku gospodarstw domowych w Polsce można zauważyć zarówno wzrost dochodu rozporzadzalnego, jak i wydatków (rys. 9). Wydatki rosły jednak w tempie wolniejszym, co z roku na rok pozwalało członkom gospodarstw na zgromadzenie coraz większych oszczędności (rys. 9). Spadek udziału wydatków w dochodzie rozporzadzalnym (z 90,7% w roku 2005 do 68,8% w roku 2019) pozwala wnioskować, że również w tej kwestii poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych poprawia się. Z roku na rok gospodarstwa domowe mają do dyspozycji więcej środków pieniężnych, które mogą kierować na akumulację oszczędności.

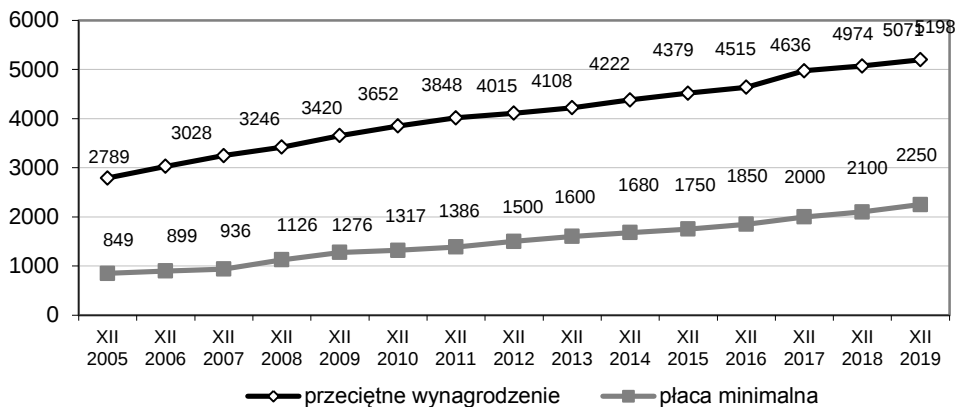
Rysunek 9. Poziom przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych (w zł) oraz udział wydatków w dochodzie rozporzadzalnym w latach 2005–2019 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁷ *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, GUS, Warszawa 2019, <http://stat.gov.pl/meta-informacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej>.

Rysunek 10. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw oraz płaca minimalna w Polsce w latach 2005–2019 (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, <https://wynagrodzenia.pl/gus>.

Wzrost dochodów gospodarstw domowych był przede wszystkim wynikiem dosyć dynamicznie rosnących wynagrodzeń (rys. 10). Pomiedzy XII 2005 a XII 2019 przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło nominalnie o 86,4%, co oznacza realny wzrost (po korekcie o wskaźnik inflacji CPI za badane lata) o 42,6%. Z kolei płaca minimalna wzrosła w tym okresie nominalnie o 165%, zaś realnie o 102,7%.

Na skłonność do oszczędzania oraz preferencje w zakresie formy alokacji oszczędności gospodarstw domowych ma wpływ szereg czynników o różnej sile i kierunku oddziaływania. Można do nich zaliczyć między innymi czynniki finansowe, fiskalne, ekonomiczne, prawne, technologiczne, demograficzne, psychologiczne i kulturowe [Rytłewska i Kłopotcka 2010; Swacha-Lech 2012, Krupa i in., 2012; Frączek 2012; Wołoszyn i Głowicka-Wołoszyn 2015].

Analiza danych dotyczących oszczędności gospodarstw domowych w Polsce (tab. 8) na podstawie badań „Diagnoza społeczna” [Czapiński i Panek 2007; 2015], pozwala wskazać na trend w tym zakresie. W latach 2005–2015 odsetek gospodarstw domowych posiadających jakiejkolwiek oszczędności zwiększył się dwukrotnie, tj. z 23% (2005 r.) do 41,5% (2015 r.). Generalnie we wszystkich typach gospodarstw domowych rósł odsetek jednostek deklarujących posiadanie oszczędności. Dane „Diagnozy społecznej” 2015 wskazują, że zdecydowanie najrzadziej deklarują posiadanie oszczędności gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł (prawie 79% gospodarstw w tej grupie nie posiada oszczędności) oraz rencistów (ponad 75% gospodarstw z tej grupy nie posiada oszczędności).

Tabela 8. Struktura gospodarstw domowych w Polsce deklarujących posiadanie oszczędności według skali oszczędności w relacji do dochodów dyspozycyjnych w latach 2005–2015 (%)

Skala oszczędności	Rok					
	2005	2007	2009	2011	2013	2015
• do wysokości miesięcznych dochodów gospodarstwa	16	24	23,7	23,8	25,6	19,7
• powyżej miesięcznych – do 3-miesięcznych dochodów	27	30	32,6	32,8	32,6	32,1
• powyżej 3- miesięcznych – do półrocznych dochodów	20	20	21,9	23,5	22,4	24,6
• powyżej półrocznych – do rocznych dochodów	14	8	12,9	12,2	12,6	15,7
• powyżej rocznych dochodów gospodarstwa domowego	8	8	9	7,7	6,8	7,9
• trudno powiedzieć	15	10	-	-	-	-
Odsetek gospodarstw deklarujących posiadanie oszczędności	23	28	33	38,5	41	45,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Czapiński, T. Panek, (red.), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007 oraz J. Czapiński, T. Panek, (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015.

Najczęściej gospodarstwa domowe nieposiadające oszczędności występują wśród gospodarstw domowych rodzin wieloosobowych oraz rodzin niepełnych (po prawie 70% gospodarstw w tych grupach nie posiadało oszczędności). Procent gospodarstw domowych bez bezrobotnych nieposiadających oszczędności jest znacząco niższy niż w grupie gospodarstw z bezrobotnymi (odpowiednio ponad 55% i ponad 72% gospodarstw). W strukturze gospodarstw domowych pod względem skali oszczędności w relacji do dochodów dyspozycyjnych, największą grupę stanowią gospodarstwa domowe posiadające oszczędności w wysokości nieprzekraczającej trzymiesięcznych dochodów. Najmniejszy odsetek pod tym względem, który przez dziesięć lat praktycznie nie uległ zmianie, stanowią gospodarstwa, których oszczędności są większe, niż ich roczne dochody. Według raportu „Diagnoza społeczna” głównym celem, który motywował gospodarstwa domowe do gromadzenia oszczędności było posiadanie rezerwy na sytuacje losowe (w 2015 r. taką przesłankę wskazało 72% respondentów). Dla 39% gospodarstw domowych najważniejsze było posiadanie oszczędności, jako formy zabezpieczenia na starość [Czapiński, Panek 2015, s. 58].

Według danych GUS, począwszy od roku 2008, sukcesywnie spada liczba gospodarstw domowych, które z wielką trudnością lub trudnością „wiążą koniec z końcem” (tab. 9). Odsetek takich gospodarstw w roku 2008 wynosił łącznie aż 40,8%, natomiast w roku 2017, gospodarstw takich było 24,7%. Dość stabilny (około 35–26%) w badanym okresie był odsetek gospodarstw, którym „z pewną trudnością” udaje się zaspokoić swoje potrzeby przy aktualnie osiąganym do-

chodzie. Warto zauważyć, że wrasta również liczba gospodarstw, które dość łatwo radzą sobie z pokryciem wszystkich wydatków. Jeżeli uznamy, że gospodarstw, które deklarują większe lub mniejsze trudności w zakresie pokrycia wydatków dochodami uznamy za mniej lub bardziej zagrożone utratą bezpieczeństwa finansowego, to w roku 2006 takich jednostek było 79%, zaś w roku 2017 już tylko 58,8%. Dane te wskazują, że w polskich gospodarstwach domowych rośnie poczucie bezpieczeństwa finansowego, chociaż wciąż odsetek gospodarstw odczuwających zagrożenie w tym względzie jest znaczący (tab. 9).

Tabela 9. Gospodarstwa domowe, które określiły, że przy aktualnym dochodzie „wiążą koniec z końcem” (%)

Rok	z wielką trudnością	z trudnością	z pewną trudnością	dość łatwo	łatwo	bardzo łatwo
2006	21	25,7	32,3	14,9	4,9	1,2
2007	16,2	21,4	34,8	19,1	7,3	1,2
2008	18,1	22,7	34,1	17,4	6,4	1,4
2009	15,7	20,1	34,3	20,9	7,7	1,2
2010	15,7	20,7	34,6	20,8	6,8	1,5
2011	14,1	19,9	35,9	22,1	7,0	1,0
2012	15,0	20,3	35,6	21,2	6,8	1,1
2013	14,0	19,5	36,6	22,3	6,4	1,2
2014	12,1	18,9	37,2	23,7	6,9	1,2
2015	11,3	19,1	36,8	24,5	7,1	1,3
2016	10,1	16,6	36,2	25,9	8,6	2,6
2017	9,0	15,7	34,1	28,4	9,6	3,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie cyklicznych publikacji GUS: *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC)*, GUS, Warszawa 2007–2018.

Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych można oceniać również przez pryzmat form gromadzenia oszczędności. Statystyki NBP wskazują, że swoje oszczędności Polacy najczęściej lokują na depozytach krótkoterminowych, albo gromadzą w postaci gotówki. Natomiast oszczędności gromadzone w ramach systemu ubezpieczeń społecznych stanowiły w latach 2012–2017 od 26,7 do 15,9% w strukturze oszczędności ogółem i wykazywały tendencję malejącą. Łącznie gotówka i depozyty bankowe stanowiły od 46,7% (2012 r.) do 49,8% (2016 r.) aktywów finansowych (łącznie z oszczędnościami na cele emerytalne), przy czym w depozytach bankowych udział lokat o dłuższym terminie niż 2 lata wynosił zaledwie 2,1–2,5%. Taka przewaga form elastycznych, która pozwala na łatwe wycofanie dotychczas zgromadzonego kapitału może świad-

czyć o poczuciu braku bezpieczeństwa finansowego. Gospodarstwa domowe podejmujące takie decyzje finansowe mają możliwość względnie łatwego wycofania wpłaconych wcześniej środków finansowych w przypadku nieprzewidzianych wcześniej trudności [Świecka 2008, s. 104].

Tabela 10. Udział zadłużenia gospodarstw domowych w dochodzie rozporządzalnym netto w wybranych krajach Unii Europejskiej (w %)

Kraj	Stan na koniec roku:							Zmiana 2017/ 2005 (w %)
	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	
Strefa euro (19 krajów)	86,6	93,0	96,3	97,4	95,5	93,9	94,1	7,5
Belgia	70,9	76,9	79,9	89,7	93,8	101,3	104,6	33,7
Bułgaria	25,0	38,2	43,4	39,3	37,8	36,9	32,7	7,7
Czechy	30,7	44,1	50,7	54,4	57,2	57,6	56,6	25,9
Dania	230,2	252,7	269,8	265,5	253,8	245,1	238,9	8,8
Niemcy	98,0	92,4	89,4	85,9	83,7	82,3	82,5	-15,5
Estonia	59,5	87,2	93,0	81,3	73,1	70,9	69,5	10,1
Irlandia	171,3	202,4	210,8	205,7	189,1	153,0	133,2	-38,1
Hiszpania	110,4	134,0	129,7	126,2	119,4	107,2	100,4	-10,0
Francja	64,7	72,2	78,6	83,3	86,1	88,3	93,3	28,6
Włochy	47,3	55,5	60,6	63,5	63,3	61,9	61,1	13,8
Cypr	129,7	141,9	160,9	174,5	195,5	196,6	162,6	32,9
Łotwa	45,1	72,2	72,1	68,1	50,2	41,0	35,9	-9,1
Litwa	20,4	43,5	45,4	39,4	35,0	35,8	36,2	15,8
Węgry	38,4	51,3	64,1	64,5	48,6	39,4	33,4	-5,0
Holandia	200,7	216,2	223,7	228,8	218,6	215,8	201,3	0,6
Austria	81,2	82,4	83,8	86,7	83,8	86,4	84,9	3,7
Polska	22,6	35,7	48,5	56,3	56,1	60,6	60,0	37,4
Portugalia	112,7	124,7	127,6	127,2	121,6	111,8	101,5	-11,2
Słowenia	29,6	40,5	44,5	46,8	47,3	45,5	45,0	15,5
Słowacja	20,3	30,2	36,4	43,3	49,3	57,6	67,9	47,6
Finlandia	85,9	97,3	101,1	104,9	106,9	112,4	116,1	30,3
Szwecja	122,0	129,3	138,3	142,6	145,2	151,6	163,0	41,0
W. Brytania	123,1	134,0	133,7	128,0	124,9	124,0	125,1	2,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00104&plugin=1>.

W latach 2005–2017 nastąpił ponad 2,5-krotny wzrost zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w relacji do ich dochodów rozporządzalnych netto (tab. 10). W roku 2005 wartość tego miernika zadłużenia wynosiła 22,6% i była jedną z najniższych spośród krajów Unii Europejskiej. Natomiast w roku 2017 wynosiła już 60%, co oznacza, że wzrosła o 37,4 p.p. w stosunku do poziomu z roku 2005. Był to jeden z największych wzrostów tego miernika w tym czasie spośród wszystkich krajów UE (tab. 10). Pomimo tego, w roku 2017 tylko pięć krajów UE (Węgry, Litwa, Łotwa, Słowenia i Bułgaria) charakteryzowały się niższym wskaźnikiem zadłużenia gospodarstw domowych w stosunku do dochodów rozporządzalnych netto. Dla przykładu, w Danii w roku 2017 zadłużenie stanowiło ponad 238,9% dochodu rozporządzalnego netto, zaś w Holandii 201,3% (tab. 10). Biorąc pod uwagę dane zaprezentowane w tabeli 10, można wnioskować, iż zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce, na tle wielu innych krajów, jest wciąż na relatywnie niskim, czyli bezpiecznym poziomie – w kontekście stabilności finansowej gospodarstw, jednakże rośnie bardzo szybko, co znamionuje, że czynnik ten będzie miał coraz większe znaczenie dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych.

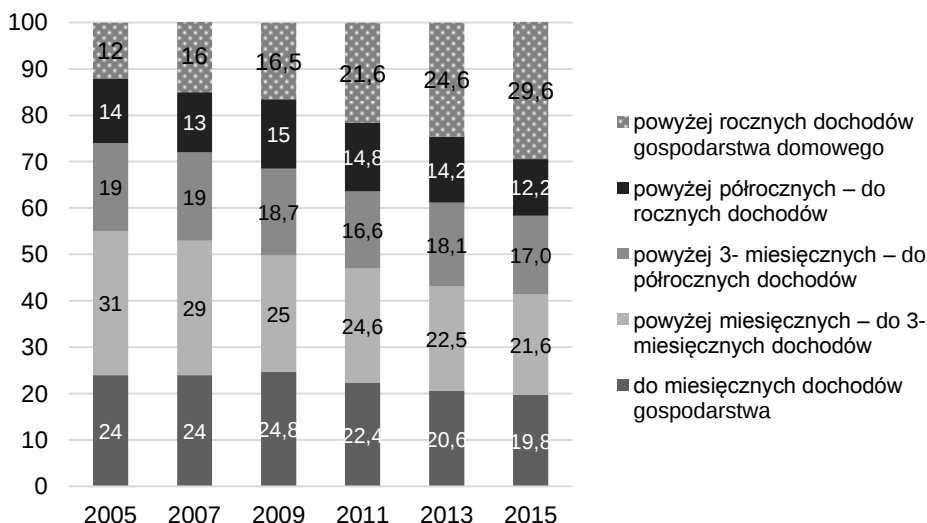
Jak wynika z badań „Diagnoza społeczna” [Czapiński i Panek 2007; 2015], odsetek gospodarstw domowych w Polsce, które są zadłużone miał tendencję rosnącą w latach 2005–2009 (wzrost z 40% do 42,6%), po czym zaczął spadać i w roku 2015 wynosił 31,5%. Dostateczna tendencja dotyczy natomiast zmiany struktury zadłużenia. Polega ona na generalnym wzroście udziału zadłużenia przekraczającego roczne dochody gospodarstwa domowego. Jeszcze w roku 2005 udział zadłużenia o tej skali deklarowało tylko 12% zadłużonych gospodarstw, natomiast w roku 2015 już 29,6% (rys. 11). Łącznie gospodarstw, które wykazywały zadłużenie przekraczające co najmniej półroczne dochody rodziny było w 2005 r. 26%, zaś w 2015 r. było ich aż 41,8%. Sięgając jeszcze głębiej do wyników Diagnozy społecznej, tj. do roku 2003 [Czapiński, Panek 2007], możemy dostrzec występowanie dwóch równoległych trendów długookresowych, a mianowicie:

- 1) zmniejsza się liczba gospodarstw domowych wykazujących zadłużenie (z ponad 44,2% w roku 2003 do 31,5% w 2015), a jednocześnie rośnie odsetek gospodarstw wykazujących oszczędności (z 21,4% w roku 2003 do 45,1% w 2015 r.). Świadczy to o tym, iż coraz większa zbiorowość gospodarstw domowych znajduje się w dobrej kondycji finansowej i pomijając nadzwyczajne ryzyka życiowe, nie zagraża im utrata bezpieczeństwa finansowego;
- 2) rośnie grupa gospodarstw domowych wykazujących zadłużenie o skali przekraczającej roczne dochody dyspozycyjne tych gospodarstw (z 10,4% w 2003 r. do 29,6% w roku, zaś liczba gospodarstw posiadających zadłużenie o skali co najmniej półrocznych dochodów zwiększyła się z 22,1% do 41,8%

(w strukturze gospodarstw zadłużonych). Uwzględniając fakt, iż zadłużenie dotyczy blisko 1/3 gospodarstw domowych w kraju można szacować, iż zadłużenie o skali przekraczającej co najmniej półroczne dochody gospodarstwa dotyczy 13,2% gospodarstw domowych w kraju. Odpowiednio w roku 2003 takich gospodarstw było 9,8%. W aspekcie czynnika zadłużenia te gospodarstwa należy traktować jako najbardziej narażone na ryzyko utraty bezpieczeństwa finansowego lub już tym ryzykiem dotknięte.

W kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw pozytywne jest jednak to, że w 2015 r. zadłużone były przede wszystkim gospodarstwa domowe pracowników oraz pracujących na własny rachunek (odpowiednio prawie 43% i około 40% gospodarstw z tych grup). Wśród typów gospodarstw domowych najwyższy procent zadłużonych występował w grupie gospodarstw małżeństw z 2 dzieci oraz małżeństw z 1 dzieckiem (odpowiednio w około 44% i ponad 43% gospodarstw z tych grupach) [Czapiński i Panek 2015, s. 59]. Te gospodarstwa należą do tych, które wykazują relatywnie najbardziej stabilną sytuację materialną. Z kolei stabilność finansowa zadłużonych gospodarstw wielodzietnych, znacznie się poprawiła w ostatnich latach (od połowy 2016 r.) dzięki wprowadzeniu programu „Rodzina 500+”.

Rysunek 11. Struktura zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w relacji do rocznych dochodów dyspozycyjnych (w %)



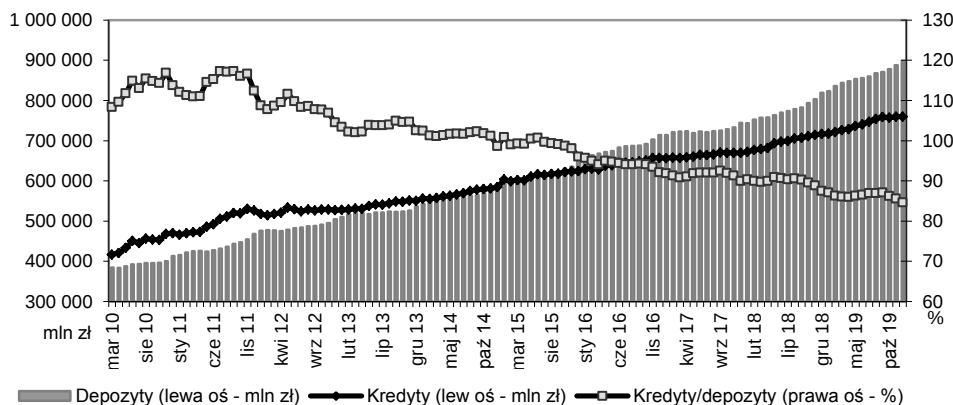
Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Czapiński, T. Panek, (red.), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007 oraz J. Czapiński, T. Panek, (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015.

Z „Diagnozy społecznej” [Czapiński i Panek 2007; 2015] wynika, że odsetek zadłużonych w bankach – spośród jednostek zadłużonych ogółem – rósł z 78,9% w roku 2003 do 90,4% w roku 2011, zaś w roku 2015 wyniósł 89%. Znacząco spadł natomiast udział zadłużonych w innych instytucjach finansowych (głównie w SKOK-ach oraz firmach pożyczkowych ze sfery *shadow banking*). W roku 2003 udział gospodarstw zadłużonych w tego typu instytucjach wynosił aż 30,3%, natomiast w roku 2015 wynosił 14,1% (podobnie było w latach 2011 i 2013). Ta zmiana jest korzystna w aspekcie bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, bowiem jednostki korzystające z pożyczek w instytucjach pozabankowych zwykle czyniły to dlatego, że nie spełniały kryteriów dostępu do kredytów bankowych. Zmniejszenie się odsetka zadłużonych w instytucjach *shadow banking* wskazuje, że zmniejsza się liczba i odsetek gospodarstw narażonych na wykluczenie z rynku kredytów bankowych i sygnalizujących tym samym duże ryzyko w zakresie bezpieczeństwa finansowego.

Spośród gospodarstw domowych wykazujących zadłużenie w 2015 r., najczęściej jednostek 36,4% sięgało po kredyty i pożyczki na zakup dóbr trwałego użytku, a dalej na remont domu lub mieszkania (30,7%) oraz na zakup nieruchomości mieszkaniowej (18,1%). Porównując strukturę zadłużenia według celów zaciągniętych kredytów i pożyczek, pomiędzy rokiem 2003 a 2015, widać, że hierarchia celów jest podobna, rośnie jedynie odsetek gospodarstw wykazujących zadłużenie z tytułu zakupu domu lub mieszkania (odpowiednio z 12% do 18,1%), zaś maleje udział gospodarstw deklarujących rolowanie kredytów i pożyczek (odpowiednio z 10,1% do 7,1%). Maleje także odsetek gospodarstw zaciągających dług na finansowanie bieżących wydatków konsumpcyjnych (z 23,2% do 15,3%) [Czapiński i Panek 2007; 2015]. Te zmiany w strukturze celów zadłużenia należy uznać za pozytywne w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Korelują one z wcześniej omawianymi wynikami badań GUS wskazującymi, że w Polsce, generalnie od przystąpienia naszego kraju do UE, a zwłaszcza w latach 2015–2017, maleje odsetek gospodarstw, które nie są w stanie z bieżących dochodów pokryć bieżących wydatków.

Interesujących informacji dostarcza analiza danych statystyki monetarnej NBP, dotyczących relacji kredytów gospodarstw domowych zaciągniętych w bankach w stosunku do ich depozytów krótko- i długoterminowych (rys. 12). Wyniki te wskazują na relację zadłużenia bankowego do oszczędności gospodarstw domowych zgromadzonych w bankach w latach 2010–2017. W całym objętym analizą okresie 2010–2017 obie te wartości charakteryzowały się trendem rosnącym. Jednakże do marca 2016 roku, zadłużenie gospodarstw domowych w bankach przewyższało depozyty gospodarstw domowych (rys. 12). Taka relacja, czyli luka finansowa w relacji kredyty/depozyty oznaczająca ujemne saldo w bilansie należności i zobowiązań gospodarstw domowych wobec banków miała miejsce także w całej pierwszej dekadzie XX w.

Rysunek 12. Kwota kredytów oraz depozytów gospodarstw domowych w bankach (lewa oś – w mln zł) oraz relacja kredytów do depozytów gospodarstw (prawa oś – w %) w latach 2010–2019



Źródło: NBP, Statystyka monetarna i finansowa, dane na temat zobowiązań i należności banków https://www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/pieniezna_i_bankowa.

W latach 2010–2015 średnio kredyty przewyższały depozyty gospodarstw domowych o 9,9 p.p. Najwyższa relacja w tym względzie miała miejsce w latach 2010–2011, osiągając poziom ponad 114% (rys. 12). W pierwszym kwartale roku 2015 relacja kredytów do depozytów po raz pierwszy osiągnęła poziom poniżej 100%, zaś trwałe odwrócenie tej relacji na korzyść depozytów nastąpiło od połowy 2015 r. Biorąc pod uwagę ostatnie cztery lata badanego okresu (2016–2019) relacja kredytów do depozytów wynosiła 90,5%, zaś na koniec 2019 r. wyniosła 84,6% (rys. 12). Bez wątpienia rosnące dosyć dynamicznie w latach 2010–2019 depozyty oraz nadwyżka depozytów nad kredytami notowana od połowy 2015 r. wskazuje na istotną poprawę kondycji finansowej, a tym samym bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Moment, w którym poziom oszczędności gospodarstw domowych w bankach przewyższył poziom ich zadłużenia kredytowego (bankowego), jest znamienny, gdyż pokazuje, że gospodarstwa domowe w Polsce z roku na rok budują swoje oszczędności i zamykają utrzymującą się przez lata lukę finansową w relacjach z bankami.

2.5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wybranych aspektów sytuacji ekonomicznej i finansowej gospodarstw domowych w Polsce w ujęciu sektorowym wskazuje, że bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych uległo w latach 2005–2019 znacznej poprawie. Szczególnie dotyczy to ostatnich lat badanego okresu,

w których notowano znaczący spadek bezrobocia i wzrost dochodów gospodarstw domowych, ciągniony przez wzrost płac. Poprawa sytuacji na rynku pracy, a właściwie zasadnicza zmiana na tym rynku polegająca na przemianie rynku pracodawcy w rynek pracownika, oraz dynamiczny wzrost płacy minimalnej i średniego wynagrodzenia są kluczowymi czynnikami poprawy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Zmiany te pozwoliły większej liczbie gospodarstw domowych zaspokajać swoje potrzeby bytowe bez większych trudności oraz większej liczbie gospodarstw wygospodarować wolne środki pieniężne na oszczędności, stanowiące „poduszkę” bezpieczeństwa finansowego na wypadek trudności finansowych oraz rezerwę na przyszłe wydatki konsumpcyjne.

W przypadku gospodarstw domowych w Polsce, akumulacji oszczędności towarzyszy wzrost zadłużenia. Świadczy to o rosnącym poczuciu bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, które ma miejsce wtedy, kiedy wobec systematycznie rosnących oszczędności naturalna skłonność do zaciągania zobowiązań pozostaje wciąż na wysokim poziomie.

ROZDZIAŁ 3

Relacje między dochodami a wydatkami gospodarstw domowych w Polsce – skala ubóstwa i nierówności dochodowych

3.1. Wprowadzenie

Dochód rozporządzalny jest przeznaczany przez gospodarstwa domowe na wydatki (na towary i usługi konsumpcyjne i pozostałe wydatki), ale i może być kierowany na przyrost oszczędności (niezrealizowane wydatki) w sytuacji nadwyżki dochodów nad wydatkami. Zależy to zarówno od stopnia zaspokojenia potrzeb w gospodarstwie domowym, jak i możliwości, które stwarzają dochody bieżące i oczekiwane. Tym niemniej warto podkreślić, że wszystkie te kategorie finansowe mają charakter pieniężny. W mikroekonomicznej teorii wyboru, dochód wraz z cenami dóbr i usług jest traktowany jako determinanta ograniczająca wybory gospodarstwa domowego. W związku z tym poziom dochodów można też potraktować jako główny czynnik decydujący o bezpieczeństwie finansowym gospodarstwa domowego. Jednak z uwagi na to, że zrealizowane wydatki przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego, to wraz z dochodami tworzą obraz jego sytuacji finansowej. Z kolei skala zmian struktury ogólnych dochodów i wydatków gospodarstw domowych, wskazująca na główne źródła ich dochodów oraz kierunki realizowanych przez nie wydatków, pozwala określić sposoby gospodarowania pieniędzmi w ramach budżetu. Współcześnie także nierówności w zakresie dochodów i ocena skali ubóstwa stają się jednym z ważnych problemów diagnostycznych, gdyż decydują nie tylko o zróżnicowaniu sytuacji finansowej gospodarstw domowych, ale i poziomie jej bezpieczeństwa. Warto podkreślić, że znaczenie tej problematyki jest na tyle istotne dla kondycji gospodarstw domowych, że do uwarunkowań dochodowych odwołuje się zarówno europejska, jak i krajowa strategia ograniczania wykluczenia społecznego [KUE, 2010, RM, 2017].

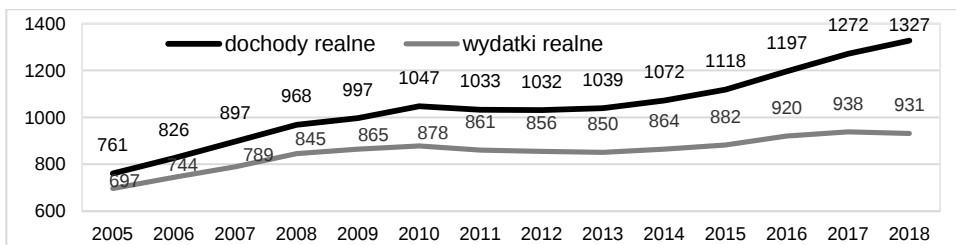
Biorąc pod uwagę powyższe, w rozdziale założono, że wyższy dochód w gospodarstwach domowych wpływa zarówno na korzystne zmiany w struktu-

rze ich wydatków konsumpcyjnych, jak i oznacza także wyższy poziom ich bezpieczeństwa finansowego.

3.2. Dochody i wydatki gospodarstw domowych – poziom, dynamika i struktura

Poziom i dynamikę zmian dochodów i wydatków gospodarstw domowych przedstawiono w ujęciu realnym, gdyż z ekonomicznego punktu widzenia jest ono bardziej wiarygodne niż ujęcie nominalne. Realne dochody i wydatki mają zwłaszcza istotne znaczenie dla oceny kształtowania się siły nabywczej budżetów gospodarstw domowych. Z kolei ocena odchyleń realnych przeciętnych dochodów od wydatków, czyli tzw. nożyc w ujęciu bezwzględny jest bowiem istotna z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego. Retrospektywne dane na rysunku 13 ukazują więc obraz kształtowania się dochodów i wydatków gospodarstw domowych w ujęciu realnym na przestrzeni lat 2005–2018.

Rysunek 13. Poziom przeciętnych realnych* dochodów rozporządzalnych, wydatków ogółem i wydatków na żywność (na 1 osobę) w gospodarstwach domowych w latach 2005–2018 w Polsce (w zł)



* Dane zostały sprowadzone do porównywalności (ujęte w cenach stałych), poprzez zastosowanie deflatora – wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI).

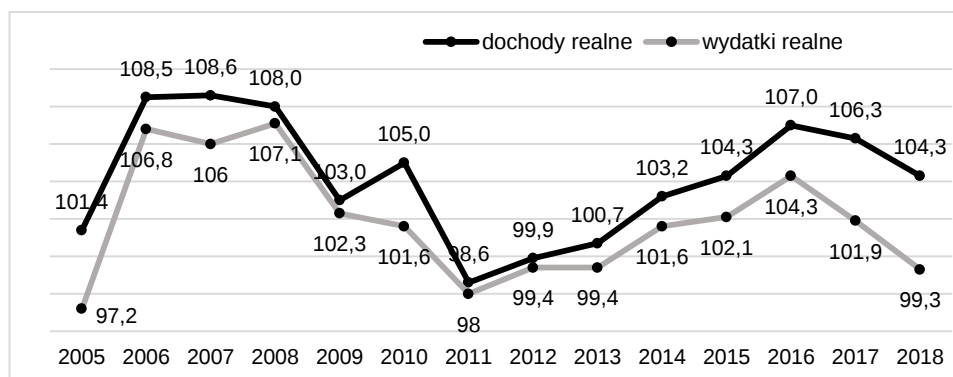
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, *Rocznik Statystyczny*, GUS, Warszawa, kolejne wydania 2006–2019.

Wartości badanych zmiennych są zdecydowanie mniejsze w ujęciu realnym niż nominalnym (por. rozdział 2, rys. 9). Wskazują one, że na przestrzeni badanych lat dochód realny na 1 osobę wzrósł tylko o 74,4% (nominalnie o 122,5%), a wydatki tylko o 33,6% (nominalnie o 70,3%). Z kolei porównanie różnic w wartościach dochodów i wydatków w ujęciu realnym wskazuje, że w analizowanym okresie zauważalny jest stopniowy wzrost rozpiętości między tymi kategoriami. O ile w 2005 roku dochody były wyższe o 64 zł od wydatków, to w 2018 roku absolutna różnica wynosiła już 396 zł. Jako korzystną można oce-

nić też relację wydatków do dochodów, która wykazuje trend spadkowy. W konsekwencji wzajemnych różnic dla dochodów i wydatków okazuje się też, że procentowy udział wydatków ogółem w dochodach rozporządzalnych na 1 osobę w gospodarstwach domowych na przestrzeni lat systematycznie zmniejszał się z 90,7% w 2005 roku do 70,1% w roku 2018 (por. rozdział 2 rys. 9). Zmiany te wskazują nie tylko na rosnącą poprawę ogólnej sytuacji finansowej gospodarstw domowych widoczną zwłaszcza po 2010 roku, ale i na coraz większe możliwości akumulacji nadwyżki bieżących dochodów w postaci oszczędności. Poprawa była wprawdzie powolna, ale następowała sukcesywnie. Tendencje te wskazują, że poziom dochodów i wydatków przeciętnego polskiego gospodarstwa domowego w ujęciu realnym podąża w kierunku wzrostowym.

Z kolei na rysunku 14 przedstawiono indeksy pozwalające na interpretację siły dynamiki i kierunku zmian dochodów i wydatków w analizowanym okresie.

Rysunek 14. Dynamika dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce w latach 2005–2018 (realnie*, rok poprzedni=100)



* Dane zostały sprowadzone do porównywalności (cen stałych). Poziomy kategorii nominalnych zostały skorygowane o wskaźnik inflacji – przyjęto wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.* GUS, Warszawa 2019.

Sytuacja finansowa polskich gospodarstw domowych istotnie zmieniała się w czasie. Biorąc pod uwagę dynamikę realnych dochodów i wydatków można zauważyć, że tempo ich zmian było zróżnicowane. Realne dochody zmieniały się w szybszym tempie niż realne wydatki. Poza tym warto podkreślić, że przeciętne, średnioroczne tempo wzrostu realnych dochodów do 2017 roku wynosiło 4%, a wydatków 3%, więc w przypadku obu kategorii było zatem niewielkie. Dla porównania warto podać, że w ciągu I dekady XXI w. przeciętne tempo wzrostu realnych dochodów i wydatków było bardziej zróżnicowane i wynosiło: dla dochodów 3,2% i dla wydatków 1,6% [Kasprzyk, Leszczyńska 2012, s. 263–

273]. W latach 2011–2012 daje się też zauważyć niewielki spadek realnych dochodów, a w 2013 roku ich stagnację. W okresie tym odnotowano także realny spadek wydatków. Miał on też miejsce u progu analizowanego okresu, bo w 2005 roku. Jednak od 2016 roku realne dochody zaczęły się zmieniać dość dynamicznie (wzrost powyżej 6%). Nadal nie osiągnęły one jednak tempa zmian sprzed 2008 roku. Widać także, że w całym analizowanym okresie tempo zmian dochodów przekładało się na tempo zmian wydatków, co uwidacznia się zwłaszcza przez odpowiadające sobie kierunki zachodzących zmian dynamicznych obu tych kategorii pieniężnych. Rok 2018 przyniósł jednak spowolnienie tempa wzrostu dochodów i spadek, choć niewielki, realnych wydatków.

Dla oceny sytuacji finansowej gospodarstw domowych istotne jest też określenie kierunku i siły zależności występujących między analizowanymi kategoriami o charakterze pieniężnym, a mianowicie poziomem dochodów rozporządzalnych na 1 osobę a ogólnymi wydatkami. Okazuje się, że te zależności, mierzone współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona, są statystycznie istotne i wskazują na wyraźne tendencje współwystępowania. Na ich podstawie można wnioskować, że wysokość dochodów gospodarstw domowych istotnie warunkuje poziom ogólnych wydatków [Leszczyńska 2019, s. 93–111].

Jednak, biorąc pod uwagę kształtowanie się zróżnicowań wydatków w Polsce, można zauważyć pewne zagrożenie dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych dysponujących najniższymi wydatkami. Wprawdzie rozpiętości pomiędzy grupami kwintylowymi nie były tu tak duże, jak w przypadku dochodów rozporządzalnych (rozpiętość 4,7-krotna), bo przeciętne wydatki w V grupie kwintylowej są 2,8 razy wyższe niż w grupie I, ale udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym w I grupie kwintylowej wyniósł aż 105,9% [Budżety... 2018, s. 27], co wskazuje na konieczność korzystania przez gospodarstwa najbiedniejsze z oszczędności, pożyczek czy kredytów.

3.3. Zmiany w strukturze dochodów i wydatków gospodarstw domowych

Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego istotny staje się nie tylko obiektywny poziom dochodów i wydatków, ale ich struktura w Polsce, wskazująca na główne źródła dochodów polskich gospodarstw domowych i kierunki realizowanych przez nie wydatków. Skala rozpiętości w tym zakresie wskazuje bowiem na efekty zachodzących zmian co do sposobu gospodarowania pieniędzmi w ramach budżetu. Tabela 11 przedstawia strukturę dochodów rozporządzanych na 1 osobę w polskich gospodarstwach domowych.

Podobnie jak w 2005 roku, przeważający element dochodów osobistych w 2018 roku stanowią dochody z pracy najemnej (52,6%). Głównymi składo-

wymi dochodów rozporządzalnych są też dochody ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych (24,5%). Udział dochodów ze świadczeń społecznych wynosi zaś 6,7% i co warto podkreślić, przeważa nad udziałem dochodów z gospodarstwa rolnego (niespełna 4%). Dochody zaś z pracy na własny rachunek stanowią prawie 8% ogólnych dochodów. W strukturze dochodów gospodarstw domowych widać więc nadal ich znaczną socjalizację, co wiąże się w dużej mierze z zapewnianiem im bezpieczeństwa finansowego przez państwo.

Tabela 11. Struktura przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem (w %, lata 2005 i 2018)

Źródła dochodów	Dochody rozporządzalne ogółem=100	
	2005	2018
Dochody z pracy najemnej	46,0	52,6
Dochody z pracy na własny rachunek	8,1	8,7
Dochody z gospodarstwa rolnego	4,5	3,8
Dochody ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych,		
w tym z:	25,8	24,5
– emerytur	20,6	20,5
– rent	5,2	3,4
Dochody z pozostałych świadczeń społecznych	9,1	6,7
Inne dochody*	6,5	3,8

*Inne dochody obejmują dochody z własności, z wynajmu nieruchomości i pozostałe.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.* GUS, Warszawa 2019.

Należy też podkreślić, że w 2016 roku uruchomiono świadczenie wychowawcze (Rodzina 500+), dostępne dla gospodarstw domowych posiadających dzieci. Dochody z tego świadczenia stanowiły 4,4% pozostałych świadczeń społecznych przeciętnego gospodarstwa domowego [*Budżety... 2018*, s. 22]. Ponadto warto zaznaczyć, że dochody ze świadczenia wychowawczego stanowiły w 2017 roku przeciętnie 14,5% dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach je otrzymujących [*Budżety... 2018*, s. 20]. Przekładało się ono z pewnością na wzrost ogólnych dochodów gospodarstw domowych i poprawę sytuacji finansowej w zakresie realizowanych na rynku wydatków. Z pewnością efekty tego świadczenia są też widoczne w bardziej dynamicznym wzroście dochodów i wydatków gospodarstw domowych, zwłaszcza w latach 2016–2017.

Możliwości zaspokajania potrzeb gospodarstw domowych wyznaczają dochody pozyskiwane z różnych źródeł, zaś stopień ich zaspokojenia wiąże się z wydatkami konsumpcyjnymi, w tym żywnościowymi. Przekształcenia w kierunku nowoczesnej struktury wydatków konsumpcyjnych, charakteryzujące kra-

je o wysokim poziomie rozwoju wskazują, że żywność stanowi coraz mniejszy procent ogólnych wydatków gospodarstwa domowego [Małysz 2008, s. 22]. W społeczeństwach o wysokich dochodach konsumenci wydają bowiem relatywnie mniej na dobra podstawowe [Bywalec 2010, Bywalec 2017]. Zgodnie z prawem Engla, w miarę wzrostu dochodów nie tylko rośnie ogólna suma wydatków gospodarstw domowych, ale i zmienia się ich struktura, a udział wydatków na żywność w ogólnych wydatkach maleje. Stąd dobra sytuacja finansowa gospodarstwa domowego powoduje, że w ogólnych wydatkach niższy jest udział wydatków na dobra podstawowe.

Podobnie jak w 2005 roku, najwyższy udział w strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych w 2018 roku stanowią wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe, bo aż 24,8%, a udział ten na tym poziomie utrzymuje się od 2014 roku [*Budżety...* 2018, s. 24–25]. Wprowadzie na przestrzeni lat 2005–2018 udział ten zmniejszył się o 3,0 p. proc., ale wydatki te nie tracą swej dominującej pozycji. Jest to też nadal większy udział niż w gospodarstwach domowych w wyżej rozwiniętych krajach UE. Według Eurostatu żywność i napoje bezalkoholowe stanowiły bowiem maksymalnie 15% ogólnych wydatków wzorcowych gospodarstw domowych [European Commission 2017; Grzywińska-Rapca 2011, s. 383–393]. Wysoki udział w ogólnych wydatkach, bo ok. 20%, mają także wydatki związane z utrzymaniem mieszkania i opłaty za nośniki energii. W przypadku pozostałych grup wydatków zmiany w tym okresie nie były znaczące, z wyjątkiem wydatków na restauracje i hotele, których udział wzrósł z 1,8% w 2005 roku do 5,0% w 2017 roku.

Tabela 12. Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych (udział grup wydatków w wydatkach ogółem, w %, lata 2005 i 2018)

Rodzaje wydatków	Wydatki ogółem=100	
	2005	2018
Żywność i napoje bezalkoholowe	27,8	24,8
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	20,5	18,3
Transport	8,8	10,5
Rekreacja i kultura	6,8	6,5
Zdrowie	5,0	5,0
Odzież i obuwie	5,0	4,9
Wypożyczenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	4,9	5,7
Łączność	5,3	4,0
Restauracje i hotele	1,8	5,0
Napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	2,7	2,5
Edukacja	1,3	1,0
Inne wydatki*	9,1	11,8

* Inne wydatki: wydatki na pozostałe towary i usługi, wydatki pozostałe i kieszonkowe

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.*, GUS, Warszawa 2019.

W polskich gospodarstwach domowych dochody wprawdzie rosną, ale nie przekładają się jeszcze na nowoczesną strukturę konsumpcji w kierunku relatywnie większego wydatkowania dochodów na dobra wyższego rzędu. W strukturze wydatków na towary i usługi konsumpcyjne na osobę, obok wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii dominują bowiem nadal wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe, a więc nadal znaczący udział mają wydatki służące zaspokajaniu potrzeb podstawowych.

Konkludując, dane zmieszczone w tabelach 11 i 12 nie świadczą o istotnych przekształceniach sposobu pozyskiwania dochodów i w zakresie kształtowania proporcji wydatków konsumpcyjnych w miarę rozwoju społeczno-ekonomicznego w Polsce w latach 2005–2018. Wydaje się też, że podejmowane decyzje finansowe, kształtujące budżet gospodarstwa domowego, nie wskazują na zmianę mentalności Polaków w odniesieniu do postrzegania tych kategorii finansowych. Warto zaznaczyć, że tendencje w zakresie zmian dochodów i wydatków podążają za trendami występującymi w wysoko rozwiniętych krajach, chociaż jeszcze znacznie od nich odbiegają.

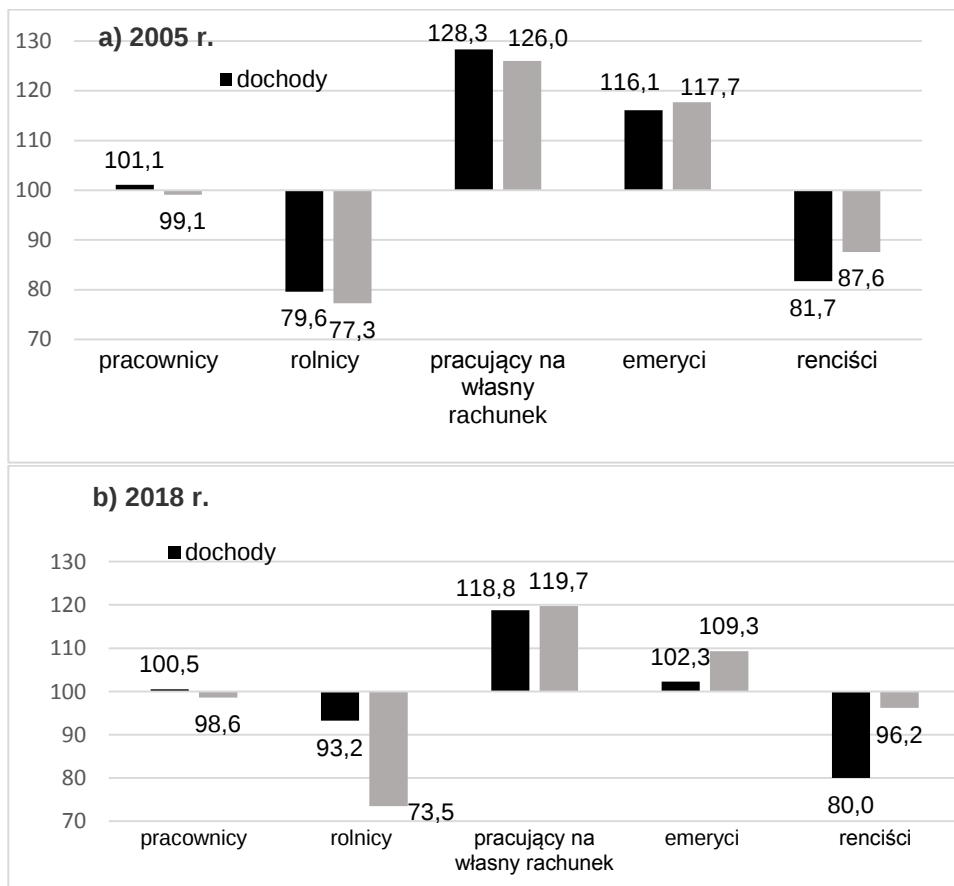
W sytuacji finansowej, gospodarstw domowych w Polsce zaobserwować można jednak pewne pozytywne tendencje. Wzrostowi dochodów towarzyszy bowiem zmniejszanie się udziału wydatków na żywność w ogólnych wydatkach oraz zmniejszanie się relacji wydatków do dochodów rozporządzalnych. Wyraźny jest spadek pozycji żywności w strukturze ogólnych wydatków, a także coraz wyraźniej zwiększają się możliwości wygospodarowania oszczędności. Zmiany te przekładają się na wzrost możliwości zapewnienia bezpieczeństwa finansowego członkom gospodarstwa domowego.

3.4. Relacje w zakresie dochodów i wydatków między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych

Kategorie finansowe takie jak: dochody i wydatki są zmienne nie tylko w czasie, ale i niezwykle różnicują gospodarstwa domowe w przestrzeni określonych ich cech. Różnicowanie tych kategorii pieniężnych jest silnie skorelowane z określonymi uwarunkowaniami społeczno-ekonomicznymi poszczególnych gospodarstw domowych [Kowalska 2002, s. 8–14]. Głównym czynnikiem decydującym o tym zróżnicowaniu jest m.in.: przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej, związana z rodzajem aktywności zawodowej głowy gospodarstwa domowego.

Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego istotny staje się nie tylko obiektywny poziom dochodów i wydatków ogółu gospodarstw domowych, ale ich relacje między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych w Polsce, wskazujące na zróżnicowanie ich sytuacji finansowej.

Rysunek 15. Wskaźnik przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego i wydatków na 1 osobę w społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych w 2005 i 2018 roku (Polska=100)



Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.* GUS, Warszawa 2019.

W Polsce od wielu lat utrzymuje się relatywnie duże zróżnicowanie przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych i wydatków na 1 osobę między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych. Zarówno najwyższe dochody, jak i wydatki odnotowuje się w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek poza gospodarstwem rolnym. W 2018 roku w gospodarstwach tych dochód był aż o 18,8% wyższy, a wydatki o 17,9% wyższe od analogicznych kategorii w przeciętnym gospodarstwie domowym.

Na drugim miejscu uplasowały się gospodarstwa emeryckie i to zarówno pod względem dochodów (wyższe od przeciętnych o ok. 2%), jak i wyższego od przeciętnego poziomu wydatków (o 9,3%).

Na trzecim miejscu znalazły się gospodarstwa pracowników, w których dochody i wydatki były prawie równe ich poziomom przeciętnym dla gospodarstw ogółem.

Z kolei grupą o najniższych dochodach były gospodarstwa rencistów, w których dochód był o 20% niższy od przeciętnych dochodów. Najniższe wydatki zaś charakteryzują gospodarstwa rolników, a były one aż o ponad 26% niższe od średniej ogólnopolskiej.

Warto jednak podkreślić, że w 2018 roku rozpiętość wskaźnika przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków według grup społeczno-ekonomicznych w stosunku do poziomu przeciętnego w kraju, w przypadku dochodów wyniosła 38,8 p. proc. (pozostając na podobnym poziomie, jak w roku poprzednim), zaś w przypadku wydatków zwiększyła się do 44,4 p. proc. – co oznacza wzrost o niespełna 2% w porównaniu z 2017 rokiem [*Budżety...* 2019, s. 21].

Z kolei w roku 2018 wystąpił wzrost realnego przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem na osobę prawie we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych, jednak poza gospodarstwami domowymi rolników, których nominalne dochody pozostały na identycznym poziomie, co w roku 2017, a w ujęciu realnym nawet spadły o 1,5%. Najwyższy, bo ponad 4% realny wzrost dochodów zanotowano w gospodarstwach domowych emerytów oraz pracowników najemnych. W przypadku przeciętnych wydatków na osobę okazuje się, że oprócz gospodarstw pracujących na własny rachunek, w pozostałych społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych w 2018 roku wystąpił niewielki realny ich spadek (1 – 2%).

Z innych badań wynikają podobne wnioski, co do pozycji różnych grup gospodarstw pod względem dochodów i wydatków. Jak się okazuje, niekoniecznie pozycja ta zależy od aktywności na rynku pracy. W przekroju statusu społeczno-zawodowego bowiem na górze drabiny dochodowej są przedsiębiorcy, zaś na dole renciści i inne bierne zawodowo grupy. Jednak warto zauważyć, że dochody emerytów są jednak nadal wyższe od rolników [Czapiński, Panek (red.) 2015, s. 45–46].

Kolejna tabela 13 przedstawia wybrane relacje dochodów i wydatków w grupach społeczno-ekonomicznych, takie jak: udział wydatków ogółem w dochodach rozporządzalnych na 1 osobę oraz udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem.

Potwierdzeniem absolutnych różnic dochodów i wydatków, czyli nożyc ich odchyleń, są tendencje w zakresie kształtowania się udziału wydatków ogółem w dochodach rozporządzalnych gospodarstw domowych. Najniższą kwotą nadwyżki dochodów nad wydatkami (214 zł) i najwyższym udziałem wydatków w dochodach (84,2%) odznaczają się gospodarstwa rencistów, co jest potwierdzeniem ich niskiego statusu i świadczy o niewielkich rezerwach finansowych.

Tabela 13. Wybrane relacje dochodów rozporządzalnych i wydatków na 1 osobę w społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych w Polsce (w %, lata 2005 i 2018)

Gospodarstwa domowe	Udział wydatków ogółem w dochodach rozporządzalnych		Udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem	
	2005	2018	2005	2018
Ogółem	90,7	70,1	27,8	24,8
Pracownicy	88,8	68,7	26,1	23,6
Rolnicy	87,9	55,2	36,1	30,8
Pracujący na własny rachunek	89,0	69,6	23,4	20,9
Emeryci	91,9	74,8	29,1	27,8
Renciści	97,1	84,2	32,8	29,6

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.* GUS, Warszawa 2019.

Niewielkimi rezerwami finansowymi dysponują też emeryci (ok. 75% wynosi udział wydatków w ich dochodach) i co ciekawe, ich wydatki są niższe niż wskazuje na to wysokość ich dochodów. Z kolei gospodarstwa rolników cechuje największa średnia kwota nożyc między dochodami a wydatkami (707 zł), a także najniższy, bo ok. 55% udział wydatków w dochodach, mimo iż ich dochody są nadal relatywnie niskie. Wynika to jednak z dodatniego tempa wzrostu ich dochodów, któremu towarzyszy umiarkowane zwiększanie wydatków. Przypadek ten wskazuje, że nie zawsze niższym dochodom towarzyszą wyższe wydatki [Gasińska 2016, s. 113]. Ponadto warto podkreślić, że tą grupę społeczno-zawodową charakteryzuje sztywność wydatków względem znacznych fluktuacji dochodów.

Udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w społeczno-zawodowych grupach gospodarstw domowych jest zróżnicowany – najwyższy, bo ok. 31% w gospodarstwach rolników, a najniższy, bo prawie 21% w gospodarstwach pracujących na własny rachunek.

Tym niemniej we wszystkich kategoriach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych na przestrzeni lat widoczny jest systematyczny spadek udziału wydatków w dochodach oraz udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem, co wskazuje na znaczącą poprawę ich kondycji finansowej.

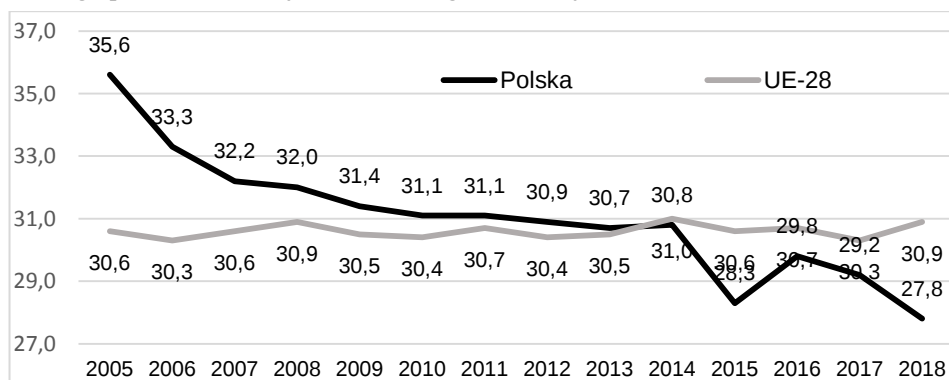
W Polsce istnieją jednak relatywnie duże odchylenia pod względem sytuacji finansowej, zwłaszcza w przekroju statusu społeczno-zawodowego gospodarstw domowych. W tym względzie nadal można dostrzec strukturę hierarchiczną. Zaprezentowane agregaty pieniężne ujawniają w zwłaszcza niekorzystną rozpiętość sytuacji finansowej w zakresie dochodów odniesieniu do gospodarstw rencistów, zaś w zakresie wydatków: gospodarstw rolników, w których występują najwyższe ujemne odchylenia wydatków w stosunku do skali ogólnopolskiej.

3.5. Nierówności dochodowe wśród gospodarstw domowych

Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego warto wskazać też na problem nierówności gospodarstw domowych w zakresie dochodów. Należy podkreślić, że same zróżnicowania dochodowe są zjawiskiem uniwersalnym i wynikają z funkcjonowania gospodarstw domowych w warunkach gospodarki rynkowej. Niekorzystne jednak może być zwłaszcza to, że nadmierne nierówności dochodów istniejące w społeczeństwie [Rogall 2010, Wuensche 2006] są często związane z procesem postępującej marginalizacji i stanowią zagrożenie dla bezpieczeństwa finansowego pewnych grup gospodarstw domowych.

Miary stosowane w analizie zróżnicowania sytuacji finansowej gospodarstw domowych wskazują, że poziom przeciętnych dochodów i ich wzrost może być rozłożony nierówno między różnymi gospodarstwami domowymi. Wskaźnikiem, który informuje o poziomie nierówności dochodów jest współczynnik Giniego. Im jest on niższy, tym mniejsze jest zróżnicowanie dochodów w gospodarstwach domowych. Rysunek 17 przedstawia kształtowanie się tego wskaźnika w Polsce na tle poziomu przeciętnego dla Unii Europejskiej.

Rysunek 16. Współczynnik Giniego ilustrujący nierówności dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce i ogółem w krajach UE-28 w latach 2005–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Dochody i warunki życia ludności Polski* 2005, oraz kolejne wydania za lata 2005 do 2018. GUS, Warszawa 2006–2020.

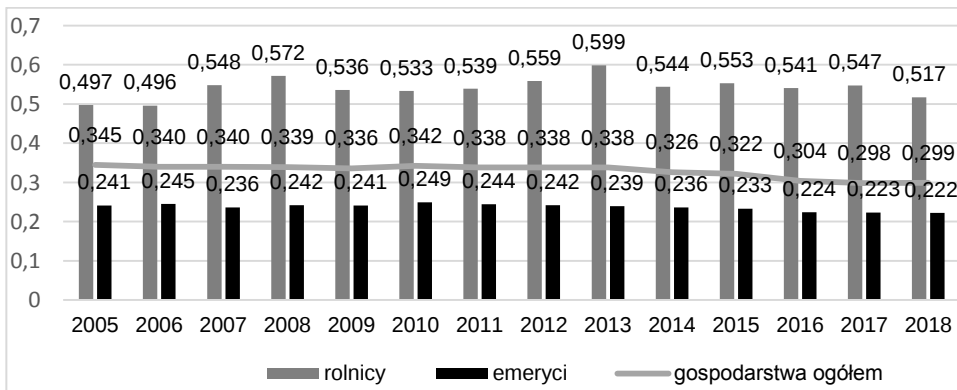
W latach 2005–2018 w Polsce obserwuje się systematyczny spadek zróżnicowania rozkładu dochodów mierzony współczynnikiem Giniego z 35,6% w 2005 roku do 27,8% w 2018 roku. Miara ta liczona dla wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej utrzymuje się w ostatnich latach na poziomie nieprzekraczającym 30,9%. W 2017 roku najniższe współczynniki (poniżej 25%) występowały w Czechach (24,0%), Słowenii (23,4%) i Słowacji (20,9%). Z kolei największe zróżnicowanie dochodów (współczynnik powyżej 35% miało

miejsce na Łotwie (35,6%), Litwie (36,9%) oraz w Bułgarii (39,6%) [*Dochody i warunki życia...* 2019, s. 52].

Indeks Giniego już na poziomie poniżej 30% potwierdza relatywnie niskie rozwarstwienie społeczeństwa i realizację polityki społecznej służącej wyrównywaniu poziomu zaspokojenia potrzeb, a także likwidowaniu ubóstwa dochodowego. Z kolei współczynnik kształtujący się na średnim poziomie stanowi sygnał, iż pojawia się proces deprywacji potrzeb gospodarstw domowych, któremu towarzyszy zjawisko wykluczenia społecznego [Stawicka 2012, s. 125–135]. W ostatnich latach indeks Giniego kształtuje się na niższym poziomie niż przeciętny dla państw członkowskich, co wskazuje, że zmniejsza się w tym względzie dystans między Polską a wieloma krajami UE [Gasińska 2016, s. 123].

Jednak nie można postawić jednoznacznie pozytywnych wniosków dotyczących rozpiętości dochodów w Polsce, gdy uwzględni się ich zróżnicowanie w społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych. Rysunek 18 pokazuje kształtowanie się wsp. Giniego dla ogółu gospodarstw domowych oraz wewnętrzne zróżnicowanie dochodów dla wybranych grup gospodarstw domowych.

Rysunek 17. Współczynnik Giniego dla ogółu gospodarstw domowych w Polsce oraz dla grup o najniższej i najwyższej koncentracji dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w latach 2005–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, oraz kolejne wydania za lata 2005 do 2018. GUS, Warszawa 2006–2019.

Zróżnicowanie dochodów na osobę w gospodarstwach domowych w Polsce mierzone współczynnikiem Giniego, według danych mierzonych na poziomie mikroekonomicznym, na przestrzeni lat 2005–2018 wyraźnie zmniejszyło się, z poziomu 0,345 do 0,299. Mimo korzystnej tendencji spadkowej wskaźnika Giniego w Polsce, okazuje się, że przeciętne dochody są rozłożone nadal nierówno między różnymi społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw do-

mowych. Największe zróżnicowanie nadal cechuje gospodarstwa rolników (0,517), zaś najmniejsze gospodarstwa emeryckie (0, 222). Można też zauważyć, że zróżnicowanie to w 2018 roku w przypadku gospodarstw rolników spadło, zaś w gospodarstwach emeryckich było stabilne. Warto jednak podkreślić, że zróżnicowanie dochodów wewnątrz poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych: gospodarstwach pracujących na własny rachunek, pracowników i rencistów nie uległo w analizowanym okresie istotnym zmianom [*Budżety...* 2019, s. 23].

Do oceny kondycji finansowej gospodarstw domowych warto wykorzystać też prezentację rozpiętości dochodów według metody decylowej.

Analiza decylowego rozkładu dochodu rozporządzalnego wskazuje na utrzymywanie się wysokiego poziomu zróżnicowania wśród gospodarstw domowych w okresie 2005 – 2018. W dyspozycji najniżej zarabiających osób stanowiących 10% ogółu populacji było jedynie ok. 3% dochodów gospodarstw domowych ogółem. Jednak w 2017 roku miała miejsce poprawa sytuacji, gdyż jest widoczny najwyższy w całym okresie współczynnik w pierwszej grupie decylowej, a także najniższy współczynnik w dziesiątej grupie decylowej.

Najwyższe zróżnicowanie skrajnych części rozkładu decylowego odnotowano w 2013 roku i rok ten charakteryzował się najmniej korzystną sytuacją w zakresie koncentracji dochodu rozporządzalnego wśród gospodarstw domowych. W dyspozycji osób zarabiających najlepiej, stanowiących 10% ogółu była aż 14-krotnie większa suma dochodów od sumy będącej w dyspozycji 10% osób, które miały najniższy poziom dochodów. Jednak w kolejnych latach można zauważyć zmniejszenie się wskaźnika koncentracji. Większe dochody zostały jednak skumulowane przez osoby w środkowych grupach dochodowych. W Polsce w analizowanym okresie brak znaczącej poprawy w zakresie niwelowania różnic między zarabiającymi najmniej i najwięcej. Jednak w 2018 roku zróżnicowanie skrajnych części rozkładu dochodu było niższe, co jest pewną korzystną oznaką z punktu widzenia ograniczania nierówności dochodów.

Ciekawe wnioski wynikają też z rozmieszczenia osób w grupach kwintylowych. W 2005 roku w gospodarstwach ogółem przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny 20% osób o najwyższych dochodach (V grupa kwintylowa) wynosił 1608 zł na osobę i był 6,6-krotnie wyższy od analogicznego dochodu 20% osób uzyskujących najniższe dochody (I grupa kwintylowa). Z kolei w 2018 roku 20% osób o najwyższych dochodach (V grupa kwintylowa) dysponowało przeciętnym dochodem rozporządzalnym w wysokości 3277 zł i dochód ten był 4,9 razy wyższy od dochodu 20% osób o najniższych dochodach, znajdujących się w I grupie kwintylowej. Skala tej rozpiętości w porównaniu z 2005 rokiem zmniejszyła się, co świadczy o obniżeniu zróżnicowania dochodowego w Pol-

sce. Podobnie w 2005 roku w gospodarstwach ogółem 20% osób znajdujących się w najlepszej sytuacji dochodowej dysponowało 42,1% dochodów ogółu gospodarstw domowych, podczas gdy 20% osób pozostających w sytuacji najgorszej posiadało tylko 6,4% ogółem dochodów. Natomiast w 2018 roku gospodarstwa z V grupy kwintylowej kumulowały nieco mniejszy odsetek dochodów ogółem w porównaniu z 2005 rokiem, bo 38,7% dochodów ogółu gospodarstw domowych, zaś gospodarstwa z najniższej grupy dochodowej dysponowały wprawdzie tylko 7,9% tych dochodów, ale był to jednak większy odsetek dochodów ogółem niż odnotowany w 2005 roku [*Budżety...* 2006, s. 24–27, *Budżety...* 2019, s. 26].

Tabela 14. Rozkład dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych w Polsce dla grup decylowych oraz wskaźnik jego koncentracji w latach 2005–2018

Decyle/ Relacja	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2018
I	2,1	2,4	2,2	2,1	1,9	2,1	2,9	2,7
II	4,3	4,5	4,5	4,4	4,4	4,5	5,3	5,2
III	5,4	5,6	5,6	5,6	5,6	5,7	6,3	6,3
IV	6,5	6,6	6,6	6,6	6,6	6,9	7,2	7,2
V	7,7	7,7	7,8	7,8	7,8	8,0	8,2	8,2
VI	8,9	8,9	9,1	9,0	9,1	9,2	9,2	9,3
VII	10,4	10,3	10,5	10,4	10,5	10,6	10,4	10,5
VIII	12,5	12,1	12,3	12,2	12,3	12,4	12,0	12,0
IX	15,5	15,1	15,2	15,2	15,2	15,1	14,6	14,6
X	26,6	26,9	26,1	26,6	26,7	25,5	23,9	24,0
DX/DI	12,6	11,2	11,9	12,6	14,0	12,1	8,2	8,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006, *Budżety gospodarstw domowych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019.

Z kolei w 2005 roku w najliczniej występujących w Polsce grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych, tj. w gospodarstwach pracowników oraz gospodarstwach emerytów i rencistów (ujętych łącznie), przewaga poziomu dochodu rozporządzalnego osób najzamożniejszych nad najbiedniejszymi była w tym samym czasie odpowiednio 5,7-krotna oraz 4,6-krotna. Dla porównania warto podać, że w tym czasie w gospodarstwach pracowników przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę 20% osób najzamożniejszych wyniósł 1648 zł, a w gospodarstwach emerytów i rencistów 1447 zł [*Budżety...* 2006].

Biorąc pod uwagę przeciętne miesięczne dochody rozporządzalne na gospodarstwo domowe okazuje się, że w roku 2018 najwyższe dochody osiągnęły gospodarstwa domowe rolników oraz pracujących na własny rachunek poza gospodarstwem rolnym i były one około 3-krotnie wyższe niż w gospodarstwach domowych rencistów, osiągających najniższe dochody. Z kolei w gospodar-

stwach domowych pracujących na własny rachunek zanotowano najwyższe wydatki i były one około 2,6-krotnie wyższe niż w gospodarstwach domowych rencistów [*Budżety...* 2019, s. 26].

3.6. Problem ubóstwa gospodarstw domowych

Na spadek rozwarstwienia wskazują też inne badania prowadzone w Polsce. Jednak wynika z nich, że proces niwelowania rozpiętości dochodów jest w kraju raczej dość powolny, a w niektórych przekrojach badawczych dla gospodarstw domowych występują nawet objawy utrwalania się nierówności dochodów [Czapiński, Panek (red.) 2015].

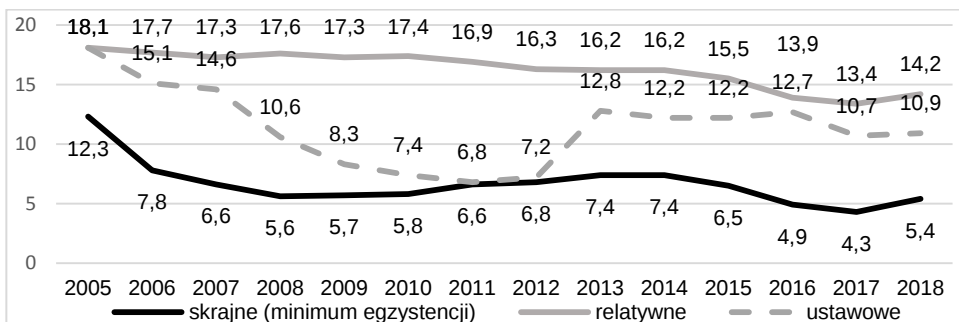
W tym kontekście warto zwrócić uwagę na jeden z biegunów nierówności, istotny z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, jakim jest problem ubóstwa. Na poziomie gospodarki problem ten ocenia się w aspekcie udziału gospodarstw domowych w korzyściach, jakie przynosi wzrost gospodarczy. Jednak w skali mikroekonomicznej ten problem należy odnosić do oceny bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Ubóstwo utożsamia się z brakiem bezpieczeństwa finansowego, albo traktuje się to zjawisko jako główną przyczynę wykluczenia społecznego. Ocena zjawiska ubóstwa jest więc też istotna ze względu na problem finansowego wykluczenia gospodarstw domowych lub pewnych ich grup. Niewątpliwie ubóstwo to skutek, jaki pojawia się w związku z nierównościami o charakterze finansowym. Prawidłowością często obserwowaną w gospodarce rynkowej jest narastanie skali zróżnicowań, gdyż stosunkowo duży odsetek ludzi otrzymuje niskie dochody, a tylko niski ich odsetek wysokie, co powoduje zróżnicowania finansów gospodarstw domowych i staje się problematyczne z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej. W gospodarstwach domowych narażonych na ubóstwo problem ten oznacza destabilizację ich sytuacji finansowej.

W polskiej statystyce publicznej do oceny ubóstwa wykorzystuje się różne granice ubóstwa. Zakłada się bowiem, że wykorzystanie różnych podejść metodologicznych, pozwala na dokładniejszą ocenę tego zjawiska.

W 2018 roku odnotowano dalszy spadek skali ubóstwa ekonomicznego w stosunku do 2005 roku, przy czym w przypadku stopy ubóstwa skrajnego oraz relatywnego obserwowane zmiany były wyraźnie wyższe niż w 2017 roku [*Ubóstwo w Polsce w 2015 r.* 2016, *Ubóstwo w Polsce w 2016 r.* 2017, *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2017 r.* 2019]. W 2018 roku stopa ubóstwa skrajnego wyniosła 5,4%, co oznacza spadek wskaźnika o 7 p. proc. w porównaniu z 2005 rokiem. W analizowanym okresie zasięg ubóstwa ustawowego zmniejszył się o 7,2 p. proc., obejmując w 2018 roku 10,9% osób (po-

ziom ich wydatków był niższy od ustawowej granicy ubóstwa). Wprawdzie w Polsce zasięg ubóstwa ustawowego spada, jednak dynamika tego procesu w latach 2013–2018 jest dość powolna (spadek o ok. 2 p. proc). Z kolei w 2018 roku ubóstwa relatywnego doświadczało 14,2% osób w gospodarstwach domowych. Wydaje się, że czynnikami, które w największym stopniu przyczyniły się do poprawy sytuacji finansowej gospodarstw domowych oraz spadku zasięgu ubóstwa skrajnego i relatywnego w 2017 r. były: wzrost wynagrodzeń, spadek bezrobocia, a w przypadku gospodarstw domowych z dziećmi korzystanie ze świadczenia wychowawczego „Rodzina 500+”. Z kolei wzrost zasięgu ubóstwa ekonomicznego w 2018 roku w porównaniu z rokiem 2017 nastąpił w sytuacji poprawy przeciętnej sytuacji dochodowej gospodarstw domowych, ale i wyższych poziomów niektórych wskaźników zróżnicowania dochodów oraz nieznacznej obniżki wartości realnych wydatków gospodarstw domowych.

Rysunek 18. Zasięg ubóstwa w Polsce według przyjętych w danym roku granic ubóstwa w latach 2005–2018 (% osób w gospodarstwach domowych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zasięg ubóstwa materialnego w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, *Ubóstwo w Polsce w 2010 r.* GUS, Warszawa 2011, *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2018 r.* GUS, Warszawa 2019, s. 1–6.

Ubóstwo w różnym stopniu dotyka jednak poszczególne grupy gospodarstw. W 2005 roku ubóstwem zagrożone były przede wszystkim osoby bezrobotne i ich gospodarstwa domowe. W 2005 roku wśród gospodarstw domowych, w skład których wchodziła przynajmniej jedna osoba bezrobotna, stopa ubóstwa skrajnego wynosiła ok. 27%, podczas gdy wśród gospodarstw, w których nie było osób bezrobotnych – ok. 9% [*Zasięg ubóstwa materialnego w 2005 r.* 2006].

Szczególnie narażone na doświadczanie ubóstwa skrajnego w całym analizowanym okresie były gospodarstwa osób utrzymujących się z tzw. niezarobkowych źródeł, w tym przede wszystkim ze świadczeń społecznych innych niż emerytury i renty (w 2018 roku stopa ubóstwa na poziomie ok. 14%),

gospodarstwa domowe rolników (ok. 11%) i rencistów (ok. 8%). Należy jednak podkreślić, iż w okresie 2005–2017 zaobserwowano wprawdzie zmniejszenie się zasięgu ubóstwa we wszystkich wymienionych grupach, ale w 2018 roku w porównaniu z 2017 rokiem odnotowano jego zwiększenie. W relatywnie najlepszej sytuacji znajdowały się natomiast gospodarstwa domowe utrzymujących się z pracy na własny rachunek oraz gospodarstwa emerytów i pracowników (ok. 3–5% osób doznających ubóstwa skrajnego w tych grupach społeczno-zawodowych) [*Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2018 r.* 2019, s. 2–3].

Dla porównania warto podać, że na końcu ubiegłej dekady w najtrudniejszej sytuacji były gospodarstwa utrzymujących się głównie ze świadczeń społecznych innych niż emerytury i renty (w ich przypadku stopa ubóstwa ustawowego wynosiła 36%, a skrajnego 30%). Bardziej niż przeciętnie narażeni na ubóstwo byli członkowie gospodarstw, których podstawę utrzymania stanowiły renty (ok. 10% osób zarówno w sferze ubóstwa ustawowego, jak i skrajnego) oraz gospodarstwa rolników (ok. 12% osób poniżej tzw. ustawowej granicy ubóstwa i ok. 9% osób żyjących poniżej minimum egzystencji) [*Ubóstwo w Polsce w 2010 roku*, 2011].

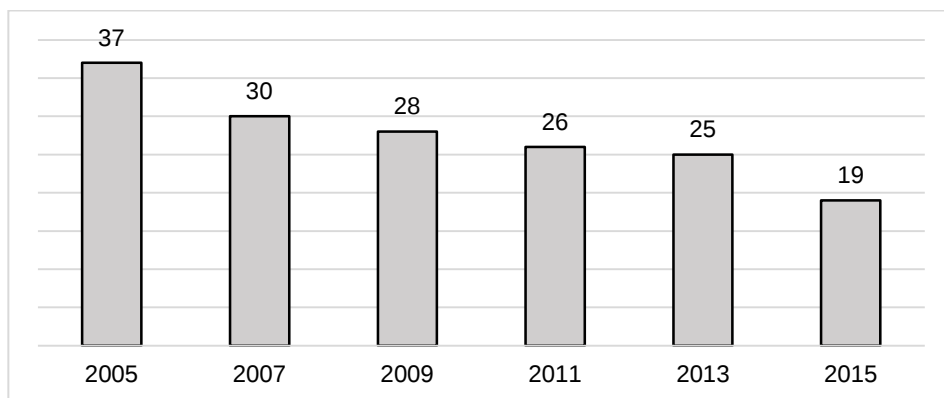
Podobne wnioski wynikają też z analizy porównawczej wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w Polsce na tle danych dotyczących państw członkowskich UE. Warto wskazać, że wskaźnik ten w Polsce systematycznie zmniejsza się, osiągając w 2018 roku niespełna 19% i obecnie jest niewiele niższy niż średni dla ogółu krajów UE (21,7%) [*Dochody i warunki życia...* 2020, s. 191]. W 2013 roku wynosił on 25,8% i był on jeszcze wyższy niż średni dla UE (24,5%) [Gasińska 2016, s. 126]. Jednak wskaźnik ten w gospodarstwach domowych o najniższych dochodach w Polsce, tzn. rencistów, jest aż 2,5-krotnie wyższy niż przeciętny w Polsce i w krajach UE oraz 4-krotnie wyższy niż w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek poza rolnictwem [*Dochody i warunki życia...* 2018, s. 223, Gasińska 2016, s. 126].

Okazuje się też, że powyżej przytoczone dane mają odzwierciedlenie w subiektywnej ocenie sytuacji finansowej dokonywanej przez gospodarstwa domowe. Na tle ogólnej oceny zadowolenia z życia, Polacy wyrażają bowiem niski poziom zadowolenia z sytuacji finansowej. Zadowolenie z tej sytuacji wyraża ponad 2-krotnie mniej Polaków niż wyrażających ogólne zadowolenie z życia. Równocześnie wysoki poziom niezadowolenia z sytuacji finansowej występował 13 razy częściej niż w ogólnej ocenie [*Subiektywny dobrobyt...* 2015, s. 3–10, Gasińska 2016, s. 130]. Okazuje się, że o ile z sytuacji finansowej był niezadowolony co piąty Polak, to znacznie wyższy poziom niezadowolenia w tym obszarze oceny wyrażały osoby zagrożone ubóstwem (40,4%) i osoby zagrożone

pogłębioną deprivacją materialną (59,0%) [Gasińska 2016, s. 130, *Dochody i warunki życia...* 2018, s. 98–100].

Warto też podkreślić, że poprawie sytuacji polskich gospodarstw domowych w zakresie dochodów i wydatków towarzyszy też spadek odsetka gospodarstw domowych, których dochody nie pozwalają na zaspokojenie potrzeb.

Rysunek 19. Odsetek gospodarstw, w których stałe dochody nie pozwalają na zaspokojenie bieżących potrzeb w latach 2005–2015 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Czapiński J., Panek T. (red.), 2005: *Diagnoza Społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków – Raport*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa; Czapiński J., Panek T. (red.), 2015: *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków – Raport*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, s. 45–46; 433.

Według danych na rys. 20, w Polsce w 2015 roku 19% gospodarstw domowych deklarowało, że ich stałe dochody nie pozwalają na zaspokojenie bieżących potrzeb. W 2005 roku jednak odsetek takich gospodarstw wynosił 37%, więc na przestrzeni analizowanego okresu spadł on o 18 p. proc. [Czapiński, Panek (red.) 2015, s. 45–46].

Ocenę zadowolenia Polaków z sytuacji finansowej uzupełnia także subiektywna ocena dotycząca sposobu gospodarowania budżetem w gospodarstwach domowych. W 2017 roku tylko 2% Polaków twierdziło, że może pozwolić sobie na pewien luksus, a około 15% badanych, że nie musi oszczędzać. Nieliczna grupa badanych (bo ok. 2%) jest w bardzo trudnej sytuacji finansowej, wskazując, że pieniędzy nie starcza im nawet na potrzeby podstawowe. Okazuje się też, że chociaż zmniejsza się systematycznie udział gospodarstw domowych, w których na co dzień gospodaruje się pieniędzmi oszczędnie (z 33,0% w 2011 roku do 26,8% w 2018 roku), to coraz większa liczba Polaków deklaruje konieczność oszczędzania na poważniejsze zakupy (odsetek ten wynosił w tych latach odpowiednio: 49,0% i 52,8%) [*Budżety...* 2012, s. 48–52; *Budżety...* 2019, s. 50].

3.7. Podsumowanie

W rozdziale dokonano oceny sytuacji finansowej gospodarstw domowych w latach 2005–2018 w świetle zmian dochodów i wydatków oraz ich relacji w skali ogólnopolskiej oraz w przekroju grup społeczno-zawodowych, a także skali zróżnicowań dochodowych i zjawiska ubóstwa. Ocena ta jest istotna z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego. Z analizy porównawczej wynika, że mimo wyraźnej poprawy sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce, nadal widoczne są znaczne dysproporcje wśród gospodarstw domowych w tym zakresie. Pod względem dochodów niekorzystnie odznaczają się gospodarstwa rencistów, a pod względem wydatków gospodarstwa rolników.

Wyraźna poprawa sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce wystąpiła jednak dopiero od 2012 roku. Świadczy o tym wyższe tempo zmian dochodów i wydatków oraz znaczący wzrost nadwyżki dochodów nad wydatkami, co dało gospodarstwom domowym większe możliwości oszczędzania. Sytuacja finansowa poprawiała się wprawdzie wolno, ale pozwalała gospodarstwom domowym na stopniowe zwiększanie skali oszczędności z bieżących dochodów.

Obserwuje się także korzystne zmiany związane ze zmniejszaniem się udziału wydatków w dochodzie rozporządzalnym na 1 osobę oraz obniżaniem się udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem gospodarstw domowych. Tendencje te są zgodne z prawem Engla, choć nie znajdują potwierdzenia w znacznym unowocześnianiu struktury finansowania wydatków konsumpcyjnych wraz ze stopniowym wzrostem ich dochodów.

Wydaje się, że korzystne, choć wolne, zmiany w zakresie dochodów i wydatków oraz stopniowo malejące dysproporcje dochodowe świadczące o poprawie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce, zostaną zatrzymane przez pandemię koronawirusa. Fakt ten nie napawa optymizmem, gdyż staje się realnym zagrożeniem dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Spowolnienie gospodarcze stawia bowiem przedstawione w rozdziale dane i analizy w nowym świetle. Istnieje bowiem obawa, że w wyniku pandemii nastąpi spadek dochodów gospodarstw domowych (w podobnej skali jak spadek PKB), powodujący zmniejszenie bieżących wydatków konsumpcyjnych oraz obniżenie rezerw finansowych w postaci oszczędności. Kluczową kwestią w najbliższym czasie stanie się też kwestia rozłożenia kosztów załamania gospodarczego między różne grupy społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych. Wydaje się, że w tym przekroju szybko dostrzegalne będą zwłaszcza nierówności dochodowe. Ponadto wzmożona niepewność na rynku pracy może

przełożyć się też na znaczne wahania dochodów gospodarstw domowych. Biorąc także pod uwagę, iż polskie społeczeństwo nadal dotyka zjawisko ubóstwa, które odnosi się do niedostatku w zakresie zaspokajania potrzeb członków wielu gospodarstw domowych, pojawiają się uzasadnione obawy o zapewnienie bezpieczeństwa finansowego zwłaszcza w najuboższych gospodarstwach. Ich sytuacja finansowa bowiem wydaje się najbardziej zagrożona szybkimi, negatywnymi konsekwencjami pandemii i nakładanych przez państwo ograniczeń.

ROZDZIAŁ 4

Instytucjonalne i behawioralne uwarunkowania decyzji finansowych w gospodarstwach domowych

4.1. Wprowadzenie

We współczesnej ekonomii problematyka gospodarstwa domowego i jego finansów wydaje się bardzo zaniedbana. Z pewnością wynika to z przekonania, że funkcjonowanie gospodarstwa domowego jest prywatną sprawą jego członków. Ponadto wychodzi się z założenia, że człowiek dysponuje swobodą wyboru, a gospodarstwo domowe, będąc suwerennym podmiotem gospodarczym, samo najtrafniej potrafi zarządzać swoimi środkami finansowymi [Bywalec 2012, s. 7-8]. W klasycznej teorii ekonomii zakłada się, że gospodarstwo domowe jest podmiotem gospodarującym racjonalnie, co oznacza, że dąży do osiągnięcia maksymalnych korzyści, jakie w danych warunkach może uzyskać. Proces wyboru gospodarstwa domowego najczęściej odnosi się do konsumpcji dóbr i usług. Chodzi o taki wybór, który zapewni konsumentowi jak największą satysfakcję (użyteczność, przyjemność, zadowolenie). Założenie racjonalności gospodarowania odnosi się też do podejmowanych decyzji finansowych. Racjonalne gospodarstwo domowe w sferze finansów opiera proces decyzyjny na zasadzie optymalizacji, dążąc do wyboru najlepszego wariantu (zapewniającego jak największą satysfakcję). Zasada ta odnosi się do osiągnięcia maksymalnego efektu z danego nakładu lub ustalonego efektu przy najmniejszym nakładzie.

W analizie mikroekonomicznej zakłada się, że w procesie podejmowania decyzji o charakterze finansowym największe znaczenie w gospodarstwie domowym mają czynniki ekonomiczne, w tym głównie bieżące i oczekiwane ceny oraz dochody. Z kolei w analizie makroekonomicznej proces podejmowania decyzji finansowych związany jest ze skłonnością gospodarstw domowych do konsumpcji, oszczędzania czy inwestowania. Współczesne podejście do tej tematyki wskazuje jednak znacznie szersze spektrum czynników, które należałoby brać pod uwagę w analizie tego procesu. Eksponuje się tu bowiem rangę w ogóle niedocenianych do niedawna czynników o socjologicznym i psychologicznym charakterze. Stąd w rozdziale podkreśla się znaczenie nowoczesne-

go podejścia do procesu podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe. Założono bowiem, że proces ten determinowany jest dwoma rodzajami czynników – instytucjonalnymi i behawioralnymi. Należy jednak podkreślić, że ujęcie to jest nie tyle alternatywne w stosunku do podejścia tradycyjnego, ale komplementarne. Ponadto zalecenia przedstawione w rozdziale mają charakter normatywny, wskazując jak powinno wyglądać współczesne – interdyscyplinarne podejście do procesu podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe.

4.2. Procesy, modele i czynniki decyzyjne w gospodarstwach domowych w sferze finansów

Wszystkie procesy decyzyjne w gospodarstwie domowym w sposób mniej lub bardziej bezpośredni związane są z finansami. Zdecydowana bowiem większość tych decyzji powoduje skutki finansowe, choć dosłownie tylko część z nich dotyczy finansów [Motylska-Kuźma, Wieprow 2017, s. 129–139]. Decyzje finansowe traktować należy jako odnoszące się do zasobów finansowych gospodarstwa domowego tj. dochodów, wydatków, oszczędności czy inwestycji [Soliwoda 2014, s. 57–77].

Problemy decyzyjne gospodarstwa domowego związane są głównie z gospodarowaniem jego budżetem, co w szczególności związane jest z gromadzeniem dochodów i dywersyfikacją źródeł ich pozyskiwania, a także wykorzystaniem posiadanych środków pieniężnych w procesie ich wydatkowania. Poziom dochodów determinuje też wybór kierunków wydatków i ich wzajemne proporcje, czyli strukturę. Wydaje się jednak, że trafne decyzje finansowe wiążą się także ze zdolnością gospodarstwa nie tylko do realizacji bieżących wydatków, ale i spłacania zobowiązań czy regulacji zadłużenia. Zdolność ta jest bowiem warunkiem utrzymania płynności finansowej gospodarstwa, a jej przejściowa utrata związana jest z deficytem domowego budżetu, zaś trwała z upadłością. Istotna jest też możliwość gromadzenia oszczędności, gdyż ich posiadanie jest istotnym elementem bezpieczeństwa finansowego i chroni gospodarstwo domowe przed niespodziewanymi wydatkami, a także zapewnia mu stabilność finansową w krótkim i długim okresie.

Gospodarstwo domowe działające w warunkach ograniczonych środków finansowych dotyka problem konkurencyjności potrzeb, co implikuje, że nie może ono zaspokoić w pełni jednocześnie wszystkich wspólnych i indywidualnych potrzeb jego członków. W praktyce oznacza to konieczność podziału środków pieniężnych na różne, konkurencyjne względem siebie cele. Istotny jest tu zwłaszcza problem dokonywania wyboru w gospodarowaniu finansami osobi-

stymi i umiejętność podejmowania racjonalnych decyzji dotyczących kształtowania domowego budżetu w zakresie pozyskiwania dochodów i ich wykorzystania. Chodzi tu więc o problem przekształcania dochodów w wydatki, oszczędności czy inwestycje, rozpatrywany z perspektywy zaspokajania potrzeb całego gospodarstwa domowego i poszczególnych jego członków.

Wybory mocno komplikuje nie tylko fakt nieograniczoności potrzeb, czy szybkie ich zmiany, ale i towarzysząca tym faktom rzadkość zasobów, w tym zasobów o charakterze finansowym. Okazuje się, że w tych warunkach w gospodarstwie domowym, wymogi racjonalności ekonomicznej często schodzą na dalszy plan. Ustępują bowiem subiektywnym motywom psychologicznym czy socjologicznym i dotyczą nie tylko procesu konsumpcji [Burgiel 2007], ale i zarządzania własnymi finansami. Jednak dopiero niedawno udowodniono, że indywidualnie gospodarująca jednostka zachowuje się raczej emocjonalnie niż racjonalnie [Kahneman 2002]. Z badań E. Diener, J.F. Helliwell i D. Kahnemana [2010] wynika, że zarówno w ocenie zjawisk rynkowych, jak i w procesie decyzyjnym jednostki często nie odwołują się do żadnych teorii, przeceniają swoją wiedzę, nie odróżniają skutków zdarzeń o charakterze losowym od zależnych od własnego działania, a także uwzględniają krótki horyzont czasowy. Ponadto ich przewidywania różnią się od rzeczywistych skutków tych działań, co w szczególności odnosi się do podejmowanych decyzji finansowych. Przejawia się to też w uleganiu iluzji sprawowania świadomej kontroli nad domowymi finansami. W tym zakresie H. Simon wykazał, że ludzie, poszukując zadowalających rozwiązań często kierują się tylko intuicją, a nie finansową kalkulacją [Świetlik 2011, s. 3–11]. Jak się okazuje, taki sposób podejmowania decyzji często bywa zawodny i bardzo kosztowny w sensie ekonomicznym, szczególnie w warunkach sytuacji kryzysowej w gospodarce. Świadczą o tym, masowe upadłości gospodarstw domowych i bankructwa konsumenckie [Świecka (red.) 2008; Świecka 2009] mające miejsce w wielu krajach pod koniec I dekady XXI w. W procesie tym znaczenie miały jednak nie tylko nieracjonalne zachowania wielu gospodarstw domowych, wynikające z psychologicznych uwarunkowań, tzw. miękkich, ale przede wszystkim z czynników twardych związanych z brakiem edukacji ekonomicznej [Świetlik 2011, s. 4] i związanych ze sferą instytucjonalną.

Uwzględniając powyższe rozważania warto wskazać, że proces podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe można analizować z dwóch punktów widzenia: normatywnego (modele preskryptywne) i deskryptywnego (modele opisowo-wyjaśniające). Pierwszy odnosi się do odpowiedzi na pytanie: jak powinny być podejmowane decyzje, a drugi wyjaśnia problem: jak podejmuje się decyzje i dlaczego właściwie w taki sposób? Odpowiedź na pierwsze pytanie obejmuje zestaw norm i zasad, zaś odpowiedzią na drugie pytanie są opisy przebiegu rzeczywistych procesów podejmowania decyzji [Holska 2016, s. 243].

Biorąc to pod uwagę, w tabeli 15 przedstawiono współczesne modele, które można wykorzystać do wyjaśniania procesu podejmowania decyzji finansowych w gospodarstwach domowych.

Normatywne modele stosowane w procesie decyzyjnym zakładają, że człowiek postępuje racjonalnie. Modele deskryptywne zaś uwzględniają psychologiczne i socjologiczne uwarunkowania procesów decyzyjnych i obejmują modele ograniczonej racjonalności, w których interpretuje się zachowania decydentów i ograniczenia wynikające z ułomności poznawczych człowieka. Zaliczają się do nich także modele heurystyczne, które cechuje odejście od zasad i norm racjonalnego postępowania. Podejście integrujące zaś te różne punkty widzenia przedstawiają modele tzw. podwójnego procesu [Redziak 2013, s. 132, Holska 2016, s. 244-246].

Tabela 15. Podstawowe modele odnoszące się do procesu podejmowania decyzji finansowych

Modele		Założenia
Racjonalne		Problematykę racjonalności w procesie podejmowania decyzji rozpatruje się w odniesieniu do: warunków i założeń, które należy spełnić, aby można było zakwalifikować decyzje do kategorii racjonalnych, zaleceń normatywnych (jak powinien postępować podmiot gospodarujący finansami), czy modelowych ujęć procesów decyzyjnych (wzorca przebiegu procesów decyzyjnych).
Behawioralne	Ograniczonej racjonalności	Decydent wprawdzie postępuje zgodnie z regułami pełnej racjonalności, ale proces podejmowania decyzji nie jest „doskonały”. W pełni racjonalny proces decyzyjny uniemożliwiają mu pewne ograniczenia: poznawcze i motywacyjne.
	Heurystyczne	Zakłada się tu całkowite odejście od pełnej racjonalności, przedstawiając rzeczywiste procesy decyzyjne.
„Podwójnego procesu”		Integracja podejścia zorientowanego na racjonalne podejmowanie decyzji z podejściem zorientowanym na intuicję.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Encyklopedia Zarządzania https://mfiles.pl/pl/index.php/Modele_podejmowania_decyzji (dostęp 18.10.19) za: [Malewska 2014, s. 128–131; Rebizant 2012; Sierpińska, Jachna 2007].

W ostatnich latach wzrasta znaczenie nowoczesnych nurtów w finansach, podkreślających nie tylko rolę czynników behawioralnych, ale i instytucjonalnych w przebiegu zjawisk gospodarczych, w tym w procesie podejmowania decyzji o charakterze finansowym przez gospodarstwa domowe.

W tym kontekście warto wskazać, że przez determinanty decyzji finansowych można rozumieć szanse (ułatwienia) lub bariery (ograniczenia) w ich dostępie oraz ogół czynników wpływających na sam akt wyboru finansowego.

Uwarunkowania te wpływają nie tylko na posiadanie dóbr, ale i przede wszystkim na wolność wyborów finansowych, a także na dostępne ich możliwości. Te istniejące ułatwienia czy bariery mają swoje źródła w kilku grupach różnych determinant. Należą do nich, oprócz determinant związanych z sytuacją ekonomiczną – posiadanymi dobrami materialnymi i dochodem – także determinanty pozaekonomiczne obejmujące determinanty indywidualne oraz determinanty zewnętrzne. W literaturze te pozaekonomiczne uwarunkowania są bardzo różnorodnie określane, gdyż bierze się tu pod uwagę zarówno determinanty wewnętrzne, jak i zewnętrzne, możliwości czy ograniczenia (bariery), ale i także środowisko decyzyjne, uwarunkowania społeczne, czy instytucjonalne [Potocki 2018a, s. 275]. Wydaje się jednak, że behawioralne determinanty podejmowanych decyzji utożsamia się z tzw. czynnikami indywidualnymi związanymi ze zdolnością dokonywania wyborów finansowych przez gospodarstwa domowe czy czynnikami postrzeganymi przez pryzmat predyspozycji psychicznych ich członków. Z kolei determinanty zewnętrzne (instytucjonalne) powiązane są ze sferą formalnych i nieformalnych reguł postępowania (instytucjami), czy sferą społeczną i środowiskową [Potocki 2018a, s. 275]. Wydaje się, że takie rozumienie problemu decyzyjnego w sferze finansów i jego pozaekonomicznych uwarunkowań można też odnieść do procesu podejmowania decyzji finansowych, nie tylko przez jednostki, ale i ich grupy, w tym gospodarstwa domowe.

W literaturze funkcjonuje też podział na subiektywne i obiektywne czynniki pozaekonomiczne podejmowanych decyzji [Holska 2016, s. 245], gdzie czynniki subiektywne określa się jako czynniki zależne od podmiotów podejmujących decyzje, takie jak: wiedza, kwalifikacje, umiejętności, doświadczenia, cechy osobowości, zaś czynniki obiektywne wynikają z wewnętrznych i zewnętrznych warunków organizacji czy instytucji.

4.3. Znaczenie instytucjonalnych uwarunkowań decyzyjnych

Uwarunkowania podejmowanych decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe można rozpatrywać z perspektywy instytucjonalnej. Sam proces decyzyjny odnosi się wówczas do kwestii zarządzania jego finansami, opierając się na dokonaniach nauk o zarządzaniu w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę aspekt instytucjonalny zakłada się, że na gospodarstwo domowe można spojrzeć jak na organizację [Świetlik 2011, s. 8]. W ujęciu D. Northa, instytucje są regułami gry, a organizacje graczami [Puchała 2004, s. 317].

Patrząc z innej perspektywy, instytucje jednak to nie tylko reguły, ale także rynki i organizacje. W naukach o zarządzaniu instytucja jest tożsama z pojęciem organizacji i jest zespołem współdziałających jednostek, który jest wyposażony

w zasoby. Odnoszona może być też do zorganizowanego „tworu społecznego”, którym jest przecież gospodarstwo domowe. Warto tu podkreślić, że termin instytucja w znaczeniu podmiotowym wiąże się zarówno z podmiotami gospodarczymi kierującymi się zasadą optymalizacji decyzji (podejmowanymi indywidualnie i zbiorowo), ale i niekoniecznie nastawionymi na osiągnięcie maksymalnych korzyści.

Jeśli potraktować gospodarstwo domowe jak instytucję [Szpilt 2005, s. 28–31], to w świetle nauk o zarządzaniu, można wykorzystać w jego procesach decyzyjnych tzw. podejście strategiczne, które identyfikuje jego misję, wyznacza cel gospodarstwa jako całości, ale i poszczególnych jego członków, analizuje jego bliższe i dalsze otoczenie w aspekcie szans i zagrożeń oraz identyfikuje mocne i słabe strony gospodarstwa domowego. Należy przy tym uwzględnić szeroki zakres jego funkcjonowania, w tym aspekty ekonomiczne, społeczne (edukacyjne, opiekuńcze, wychowawcze, prokreacyjne, demograficzne, biologiczne itp.) [Bywalec 2007; Żelazna 2002].

Skoro elementy wszystkich organizacji są uniwersalne, a są to: ludzie, cele, struktura i technologia, to można je też potraktować jako podsystemy porządkujące model organizacyjny gospodarstwa domowego [Leavitt 1975]. W odniesieniu do gospodarstwa domowego technologię należy tu jednak rozumieć jako metodę działania, która dotyczy wypełnienia jego ról i funkcji, osiągnięcia celów, wykonywania zadań, a także procesu podejmowania decyzji.

Ponadto decyzje gospodarstwa domowego można definiować przez pryzmat zespołu czynności, działań, sposobów postępowania, służących głównie pozyskiwaniu środków na konsumpcję [Światowy 2006], ale i szerzej – w aspekcie zaspokojenia różnorodnych potrzeb przez wykorzystanie posiadanych zasobów ludzkich, materialnych, w tym finansowych. Jakość zarządzania finansami, identyfikowana z efektywnością podejmowanych decyzji przez gospodarstwa domowe we wszystkich sferach jego funkcjonowania, jest tu związana z zasobami wykorzystywanymi w procesie zaspokajania potrzeb – czasem, pracą, dobrami materialnymi oraz środkami finansowymi i przekłada się na jego kondycję społeczną, a także ekonomiczno-finansową.

Rozpatrując gospodarstwo domowe i jego finanse w konwencji instytucji, a także instytucjonalnych uwarunkowań jego funkcjonowania, można zauważyć podobieństwa tego podmiotu do przedsiębiorstwa. Jako podmiot gospodarczy bowiem, podejmuje ono samodzielne decyzje, kieruje się własną korzyścią i ponosi związane z tym ryzyko. G.S. Becker – twórca nowej ekonomiki gospodarstwa domowego, bazującej na teorii zachowań ludzkich wskazuje, że w gospodarstwie domowym można stosować takie metody gospodarowania jak w przedsiębiorstwie, co wynika z faktu, że zachowania jego członków, mają więcej cech produkcyjnych niż konsumpcyjnych [Becker 2006]. Takie gospo-

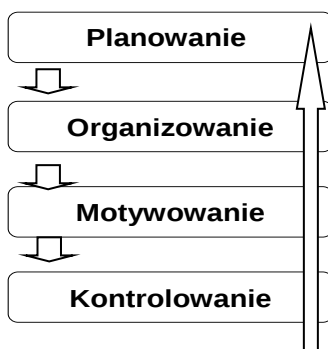
darstwo domowe właściwie nie maksymalizuje funkcji użyteczności, lecz funkcję produkcji, w której nakładami są: czas, wiedza, nabywane dobra i usługi, a także środki finansowe.

Jednak należy podkreślić, że zarządzanie finansami przez gospodarstwo domowe, dotyczące pozyskiwania dochodów pieniężnych i ich wydatkowania na dobra i usługi, jest tu tylko środkiem do celu i pewnym etapem do jak najlepszego zaspokojenia wspólnych i indywidualnych potrzeb członków gospodarstwa domowego. Stopień identyfikacji jednostek z instytucją, jaką jest gospodarstwo domowe, jest bardzo duży, więc potrzeby wspólne i indywidualne są tu ściśle powiązane.

Gospodarstwo domowe, w ramach zarządzania finansami podejmuje podobnie decyzje jak przedsiębiorstwo, zwłaszcza co do sposobu pozyskiwania przychodów pieniężnych oraz co do kierunków ich przeznaczenia, a także co do form wydatkowania nagromadzonych zasobów finansowych, aby w możliwie najpełniejszy sposób realizować jego cele [Korenik D., Korenik S. 2004, s. 65–67]. Podmiot ten podejmuje więc ogół działań związanych z pozyskiwaniem i wydatkowaniem środków finansowych, zgodnie z przyjętymi celami.

Wiążąc proces podejmowania decyzji finansowych [Buk 2006, s. 1–2] z procesem zarządzania finansami [Drucker 2003, s. 20] można określić też pewne ważne etapy tego procesu, co przedstawia rysunek 21.

Rysunek 20. Etapy podejmowania decyzji w funkcjonalnym podejściu do procesu zarządzania finansami w gospodarstwie domowym



Źródło: opracowanie własne.

Planowanie, dające poczucie bezpieczeństwa, uwzględnia wszystkie źródła dochodów i pozycje wydatków, zarówno bieżących, jak i przyszłych, stałych i zmiennych, w wymiarze nominalnym i realnym oraz obejmuje identyfikację czynników kształtujących ich poziom i strukturę. Planowanie budżetu daje gospodarstwom domowym nie tylko wiedzę o swojej sytuacji finansowej, ale też

pozwała lepiej poznać nawyki związane z wydatkowaniem środków pieniężnych. Pozwala także okresowo dokonywać optymalizacji, a systematyczność tego procesu korzystnie wpływa na równowagę finansową. Organizowanie dotyczy wyboru źródeł pozyskiwanych dochodów i kierunków ich wykorzystania. Motywowanie zaś dotyczy dyscyplinowania finansowego członków gospodarstwa domowego i jest związane z pełnieniem przez nich ról organizacyjnych. Z kolei kontrola decyzji finansowych ma istotne znaczenie jako źródło informacji do podejmowania bardziej racjonalnych decyzji finansowych i odnosi się do porównania budżetu z założonym planem finansowym.

Podkreśla się, że podejmowanie decyzji finansowych w gospodarstwach domowych związane z procesem zarządzania ich finansami poprzez etapy ich planowania, organizowania, motywowania i kontroli pozwala ugruntować w nich dobre nawyki, których rezultaty wiążą się z pozytywnymi zmianami w odniesieniu do gospodarowania własnymi środkami, a co istotne mogą też zostać przeniesione na inne płaszczyzny życia. Warto podkreślić, że spojrzenie na gospodarstwo domowe przez pryzmat instytucjonalny jest związane z racjonalnym ekonomicznie sposobem podejmowanych przez niego decyzji finansowych.

Ponadto zarządzanie gospodarstwem domowym, ujmowanym w konwencji instytucji, polega także na planowaniu, organizowaniu, motywowaniu i kontrolowaniu zarówno decyzji, jak i czynności wykonywanych przez jego członków w ramach dwóch układów instytucjonalnych: gospodarstwie domowym i na rynku [Świetlik 2011, s. 9]. Niezwykle istotne jest też to, że poszczególne fazy procesu zarządzania finansami należy odnosić zarówno do rachunku dochodów, jak i wydatków.

Biorąc pod uwagę inne rozumienie terminu instytucja, instytucjonalne uwarunkowania podejmowanych decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe, można powiązać również z zespołem norm prawych, a także obyczajowych, społecznych i kulturowych (ukształtowanych w procesie historycznym), czy w ogóle w zakresie wyznawanych wartości, dotyczących ich funkcjonowania w sferze domowych finansów. W tej kwestii warto przytoczyć stwierdzenie J. Kozieleckiego, że zachowanie jednostki zależy od układów instytucjonalnych, a w sytuacjach decyzyjnych nawet organizacja instytucji jest priorytetowa i ważniejsza niż organizacja osobowości [Kozielecki 1977, s. 457–458]. Poza tym uwarunkowania instytucjonalne mogą mieć też kluczowe znaczenie w ocenie racjonalności wyborów dokonywanych przez grupy społeczne [Kahneman i Klein 2009, s. 237–291].

Z perspektywy socjologicznej instytucje definiuje się jako reguły społeczne, według których organizowane są interakcje społeczne [Knight 1992, s. 2]. Instytucje więc to reguły współżycia społecznego lub normy zakorzenione w systemach wartości.

Według M.G. Woźniaka [2008, s. 41–42], instytucje stanowią bardzo złożoną kategorię wartości, które związane są z konstrukcją ludzkiego postrzegania, określającą reguły myślenia i percepcji rzeczywistości. Obejmują one zarówno formalne (prawo), jak i nieformalne reguły postępowania (tzn. nieskodyfikowane, lecz obowiązujące reguły społeczne związane z mentalnością i tzw. „postawami i nawykami myślowymi”) podmiotów gospodarujących [Tridico 2007]. Reguły te są bowiem związane nie tylko z wykształconymi normami wewnętrznymi, ale i tworzonymi celowo i racjonalnie normami zewnętrznymi. W szerszym ujęciu zaś czynniki instytucjonalne to także rozwiązania regulacyjne i polityka państwa. Stąd dotyczą one powiązań gospodarstw domowych z innymi instytucjami. Czynniki instytucjonalne oddziałują zarówno na ogólną efektywność gospodarowania, jak i decyzje finansowe gospodarstw domowych w bardzo różnym stopniu i kierunku. Co istotne, są też związane z różnymi kosztami alternatywnymi dokonywanych wyborów i różnym poziomem ich skuteczności. Czynniki instytucjonalne nie determinują jednak procesu podejmowania decyzji w sposób jednoznaczny. Tworzą one bowiem jedynie tylko przestrzeń wyboru celów i środków ich realizacji, określając ograniczenia czy też możliwości procesu wyboru. Należy także pamiętać, że istotny jest także pośredni wpływ uwarunkowań instytucjonalnych na realne procesy podejmowania decyzji w wyniku uruchamianych przez nie bodźców w różnych sferach działania. Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych wzrasta zwłaszcza wraz z postępem wiedzy w procesie rozwoju społeczeństw informacyjnych. Współcześnie bowiem w procesie podejmowania decyzji istotne znaczenie ma nie tylko wyposażenie kapitału ludzkiego w wiedzę i umiejętności, ale także absorpcja i przepływy informacji. Odnosząc się do uwarunkowań instytucjonalnych, należy podkreślić, że występują tu zarówno problemy dotyczące ich identyfikacji, jak i pomiaru. Ze względu bowiem już na samą niewymierność wielu wartości pojawia się zwłaszcza problem niejednoznaczności oceny zachowań poszczególnych ludzi. Trudności związane z pomiarem uwarunkowań instytucjonalnych próbuje się jednak przezwyciężyć poprzez konstrukcję mierników przybliżonych, szacunkowych, czy też rangowalnych. Warto też podkreślić, że uwarunkowania instytucjonalne mogą sprzyjać zarówno powiększaniu potencjału finansowego gospodarstwa domowego, jak i jego zmniejszaniu. Jednak w podejściach opartych na koncepcji racjonalnego podejmowania decyzji podkreśla się, że uwarunkowania instytucjonalne stanowią głównie ograniczenia procesu podejmowania decyzji, a te ograniczenia są równe istotne, co ograniczenia nakładane przez zasoby rzeczowe, ludzkie, naturalne, społeczne czy finansowe.

Biorąc pod uwagę nie tylko niewymierność wszystkich uwarunkowań instytucjonalnych, ale i różnorodność celów gospodarstwa domowego, a także wielu składników kosztów i korzyści związanych z podejmowanymi decyzjami finan-

sowymi, warto podkreślić, że proces optymalizacji decyzji może nie być przez nie w dostatecznym stopniu kontrolowany, co może zagrażać ich bezpieczeństwu finansowemu.

Wydaje się, że czynniki instytucjonalne odzwierciedlają zarówno różnice decyzyjne pomiędzy gospodarstwami domowymi zamieskanymi w różnych krajach, ale także wewnątrz poszczególnych społeczeństw i mogą zakłócać klarowny obraz wynikający z poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Przykładem mogą być kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w których zarówno poziom PKB per capita, jak i poziom wynagrodzeń jest podobny i, co warto podkreślić, w okresie 2010–2018 zróżnicowanie osiągniętej dynamiki rozwojowej znacznie się w tym względzie zmniejszyło między tymi krajami [Lissowska, Maszczyk, Próchniak, Rapacki, Sulejewicz 2019, s. 13-44], ale poziom zadłużenia, czy oszczędności gospodarstw domowych jest w nich znacznie bardziej zróżnicowany [<https://alebank.pl/zadluzenie-polakow-rosnie-ale-wciaz-jest-jednym-z-najnizszych-w-europie/>, (dostęp 10.11.2019)]. Wydaje się, że ważnym źródłem tego zróżnicowania są odmienne uwarunkowania instytucjonalne związane z dziedzicznymi wzorcami kulturowymi, ideowymi i politycznymi czy społecznymi, które determinują nie tylko odmienne ścieżki przeobrażeń rozwojowych na poziomie makroekonomicznym, ale i sferę decyzyjną na poziomie mikroekonomicznym. Zbliżanie się do siebie poziomów rozwoju społecznego i gospodarczego mierzone zbieżnością średnich poziomów dochodu na mieszkańca mieści w sobie bowiem różnorodne zjawiska „rozchodzenia” się – w ramach poszczególnych krajów – wielkości mierzonych na poziomie mikroekonomicznym: poziomów dochodu rozporządzalnego, oszczędności czy zadłużenia. W tym względzie zarysowują się tu coraz wyraźniej procesy ideologicznego dysonansu oraz zmian rozpowszechnionych przekonań kulturowych i społecznych, co znajduje odzwierciedlenie w podejmowanych decyzjach finansowych.

4.4. Czynniki behawioralne determinujące decyzje finansowe

Ciekawym podejściem do procesu decyzyjnego gospodarstwa domowego jest podejście behawioralne, związane z całokształtem implikacji decyzyjnych, wynikających z odrzucenia założenia o racjonalności podmiotów gospodarujących [Thaler 2008, Dzik, Tysza 2004, s. 39–75]. Podejście to uwzględnia determinanty psychologiczne oraz socjologiczne decyzji ekonomicznych i finansowych. Role tych determinant w procesie podejmowania decyzji uwidoczniła teoria racjonalności selektywnej H. Leibenstein [Soliwoda 2014, s. 58], zgodnie z którą podmioty podejmujące decyzje, mogą wybierać stopień racjonalno-

ści. Ekonomista ten odniósł się też do determinant psychologicznych jako istotnych czynników mikroekonomicznego wyboru konsumenta.

Zaadaptowanie teorii i metod wykorzystywanych w dziedzinie psychologii i socjologii do nauk ekonomicznych w formie dyscypliny zwanej finansami behawioralnymi, nastąpiło dopiero pod koniec XX w. Jednak utworzony nowy nurt myśli ekonomicznej został uznany jako alternatywny w stosunku do szkół tradycyjnych. Istotny wkład jako prekursor ekonomii behawioralnej, do badań nad procesami podejmowania decyzji wewnątrz organizacji gospodarczych i rozwoju teorii ich podejmowania, wniósł H. Simon. Uchylił on także funkcjonujący do tej pory paradygmat o nieograniczonej racjonalności jednostek podejmujących decyzje, które maksymalizują swoją użyteczność [Simon 1986, s. 209–224]. Z kolei D. Kahneman – twórca deskryptywnej teorii perspektyw, wraz z A. Tverskym, wykorzystali metody stosowane w psychologii do badań ekonomicznych, odnośnie do procesu podejmowania decyzji w warunkach niepewności, tłumacząc proces awersji do ryzyka. Ciekawą koncepcją z punktu widzenia rozważanej tematyki jest też tzw. behawioralna koncepcja cyklu życia H. Sherfina i R. Thaler, zgodnie z którą mechanizmy samokontroli jednostek zapobiegają impulsywnemu podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych i potęgują gotowość odraczania gratyfikacji. W sferze finansowej zaś ludzie korzystają z reguł tzw. księgowania umysłowego i istniejących tylko w ich umyśle wirtualnych rachunków [Sherfin, Thaler 1988, Thaler 1999]. Poza tym na zainteresowanie ekonomistów teorią indywidualnych wyborów miała też wpływ teoria gier, która przyczyniła się do ukierunkowania badaczy na ocenę ekonomicznych decyzji jednostek podejmowanych w warunkach kontrolowanych [Soliwoda 2014, s. 61]. Stąd warto zaznaczyć, że w finansach behawioralnych wykorzystuje się też podejście eksperymentalne [Krawczyk 2012]. W tej kwestii S. Flejterski podkreśla, że samo podejmowanie decyzji „na żywo” jest przecież eksperymentowaniem [Flejterski 2007], co odnosi się także do procesu podejmowania decyzji finansowych w gospodarstwie domowym.

W polskiej literaturze uwarunkowania behawioralne są najczęściej źródłem wyjaśnienia irracjonalności podejmowanych decyzji przez uczestników rynków finansowych [Szyszka, 2010, Osińska, Pietrzak, Żurek 2011, Zielińska, Ostrowska 2013, s. 489–499, Zielonka 2015]. Odrębnym nurtem badań są finanse behawioralne przedsiębiorstw [Motylska-Kuźma, Wieprow 2017, s.129–139], z tym, że tylko nieliczne prace dotyczą sfery sprawozdawczości finansowej [Bąk 2011]. Niektóre polskie prace koncentrują się też na identyfikacji oddziaływania czynników behawioralnych, tj. stosunek do ryzyka, zadowolenie ze statusu życiowego i otwartość na współpracę, na decyzje podmiotów związanych z rolnictwem [Kata 2013]. Mimo iż w Polsce w zakresie identyfikacji uwarunkowań podejmowanych decyzji finansowych w gospodarstwach domowych podejście behawioralne nie jest w wystarczającym stopniu wykorzystane, to widoczne są

już próby jego zastosowania, także w badaniach naukowych o charakterze empirycznym [Potocki 2018a].

Uwarunkowania behawioralne zależą od jednostek, gdyż tworzą je ich różnorodne charakterystyki: predyspozycje fizyczne i psychiczne, emocje, motywacje, przekonania, doświadczenia, posiadane zdolności, aspiracje, stosunek do ryzyka, stopień samokontroli czy postawy względem posiadania pieniądza. Uwarunkowania te, odnoszone do mechanizmu podejmowania decyzji finansowych, uwzględniają też pewne bariery w tym procesie: niepełną informację, presję czasu i ograniczone zdolności poznawcze. W tabeli 16 przedstawiono identyfikację wybranych obszarów nieracjonalności w decyzjach finansowych w odniesieniu do jednostek gospodarujących. Jednostki bowiem, dążąc do minimalizacji ilości danych poddawanych analizie, wybierają te informacje, które z różnych powodów wydają się im najbardziej przydatne. Z ekonomicznego punktu widzenia są to pewne uproszczenia procesu decyzyjnego i określane są jako tzw. heurystyki. Oznaczają one niejako „drogę na skróty” w procesie decyzyjnym. Warto tu podkreślić, że ukazane w tabeli obszary nieracjonalności w procesie podejmowania decyzji odnoszą się też do decyzji o finansowym charakterze. Ponadto można je rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia jednostki, ale i gospodarstwa domowego.

Tabela 16. Identyfikacja wybranych obszarów nieracjonalności w procesie podejmowania decyzji finansowych

Heurystyka	Znaczenie błędu poznawczego dla procesu decyzyjnego
1	2
Reprezentatywność	Związana jest z wyciąganiem zbyt daleko idących wniosków z dostępnych danych i wnioskowaniem na podstawie częściowego podobieństwa do przypadku typowego.
Efekt zakotwiczenia	Dotyczy tego, że jednostki opierają się na dostępnych w danych momencie informacjach, kiedy chcą oszacować nieznane wartości. Często jednak opierają się na przypadkowych wartościach i podejmują decyzje, traktując je jako punkt odniesienia.
Uleganie dostępności umysłowej	Związane jest z tym, że w przypadku istnienia wielu konkurujących ze sobą informacji czy poglądów, preferowane są te łatwiej dostępne. Jednostki mają skłonność do przeceniania prawdopodobieństwa pewnych zdarzeń. Poza tym są one bardziej nacechowane emocjonalnie i przypisywane jest im większe znaczenie.
Dominacja reakcji emocjonalnych	Oznacza, że często reakcje mają charakter automatyczny i są często pierwszymi reakcjami na bodźce, poprzedzając przetwarzanie informacji i tworzenie ocen.
Nadmierny optymizm	Polega na nierealistycznym przekonaniu decydenta o pozytywnym przebiegu dotyczących go zdarzeń, co implikuje wyolbrzymienie potencjalnych korzyści i niedoszacowanie kosztów. Zakładając sukces, a ignorując porażkę, decydent wybiera opcję nierealistyczną lub zbyt ryzykowną. Pozytywne postrzeganie możliwości realizacji zdarzeń wynika z korzystnych okoliczności zewnętrznych.

1	2
Nadmierna pewność siebie	Dotyczy przesadnej wiary jednostki we własne możliwości i powoduje błędne, nieadekwatne do rzeczywistości, przekonanie o swojej własnej wiedzy, umiejętnościach, predyspozycjach czy zdolnościach.
Pułapka potwierdzania	Wiąże się z tendencją do wyszukiwania takich informacji przez podejmujących decyzje, które potwierdzają ich przekonania, a ignorowaniu tych, które im zaprzeczają.
Złudzenie kontroli	Jest związane z przesadną pewnością możliwości kontrolowania skutków podejmowanych decyzji wynikającą z subiektywnego przekonania jednostki o tym, że szansa odniesienia przez nią sukcesu jest wyższa w porównaniu z rzeczywistym prawdopodobieństwem.
Błąd <i>post factum</i>	Wynika z niewłaściwego przekonania decydenta, że zaobserwowany <i>ex post</i> skutek podjętej decyzji mógł być oczywisty <i>ex ante</i> . Wiąże się ze skłonnością człowieka do przypisywania sobie sukcesów w przypadku podjęcia trafnej decyzji, a w przypadku błędnej obarczania za nią winą czynniki zewnętrzne.
Efekt kadrowania	Wiąże się z tym, że na dokonywane wybory mają wpływ różne formy prezentacji problemu decyzyjnego.
Błąd atrybucji	Wiąże się z egoizmem wskazującym, że jednostki są skłonne przypisywać swoje sukcesy osobistym zdolnościom i wysiłkom (czynnikiem wewnętrznym), natomiast w ogóle nie doceniają wpływu czynników zewnętrznych, albo winią je tylko za niepowodzenia.

Źródło: opracowanie na podstawie: [Orlik 2014; Holska 2016].

Jak się okazuje, znając pewne mechanizmy psychologiczne dotyczące podejmowania decyzji przez nie zawsze racjonalnie gospodarujące podmioty, można wzbogacić analizę tych decyzji przez uwzględnienie pewnych systematycznie popełnianych błędów poznawczych. Uwarunkowania poznawcze odnoszą się przede wszystkim do ograniczeń percepcji człowieka w warunkach nadmiaru informacji i presji czasu. Heurystyki zaś są uproszczeniami stosowanymi dla zastąpienia pełnego procesu analizy danych. Są to szybko formułowane opinie, będące podstawą do podjęcia decyzji, które pozwalają na rozwiązywanie złożonych zadań w sytuacji ograniczeń czasowych czy braku możliwości dokładnego przetworzenia informacji. Uproszczenia te są tworzone w różny sposób, gdyż jednostki czy też ich grupy, różnią się od siebie wiedzą, doświadczeniem, umiejętnościami, nastawieniem emocjonalnym i tym, że działają pod zróżnicowaną presją czasu. Mają również różne nastawienie do ryzyka [Kahneman 2012, s. 132–139]. Co ciekawe, w kontekście procesu decyzyjnego te skłonności psychologiczne można określić wręcz jako pułapki [Orlik 2014, s. 159–169].

Punktem wyjścia rozważań może być też psychologiczna typologia decydentów ustalona według metody C.G. Junga, według której osobowość każdej jednostki jest zdominowana przez jedną z funkcji, tj.: doświadczenie, myślenie, intuicję, bądź emocje. Opierając się na niej, można wyodrębnić pewne typy decydentów, jak.: empirystę, intelektualistę, intuicjonalistę, czy uczuciowca

[Holska 2016, s. 244]. Warto jednak podkreślić, że w pewnych warunkach indywidualne błędy w procesie podejmowania decyzji finansowych nabierają charakteru zbiorowego, co dotyczy przełożenia decyzji jednostkowych na sytuację całego gospodarstwa domowego, a wpływa to na istotne parametry jego funkcjonowania, tj. poziom dochodów, wydatków, a także konsumpcji czy oszczędzania. Ujawnianie w procesach decyzyjnych odstępstwa od formalnej racjonalności prowadzą do błędów w ocenie rzeczywistości. Procesy te są podstawą do tworzenia preferencji, motywacji działania i ostatecznie podejmowania decyzji. Powodują one, że decyzje gospodarstw domowych mogą mieć suboptymalny charakter.

W tym sensie warto podkreślić, że wspomniane wcześniej pułapki odnoszą się do bezpieczeństwa finansowego i wpływają na jego zagrożenie. Pewne niebezpieczeństwa (ryzyka) utraty bezpieczeństwa finansowego dotyczą zarówno biednych gospodarstw domowych, które dysponują niskimi dochodami i często wpadają w pułapkę zadłużenia, jak i przeciętnie zamożnych, które w pogoni za wysokim poziomem życia na rynku realizują relatywnie wysokie wydatki w stosunku do osiągniętych dochodów. Nie omijają jednak i tych najbogatszych, które poprzez chęć dalszego, szybkiego bogacenia się wpadają na przykład w nałóg hazardu. Należy też uwzględnić motywy spekulacyjne, które mogą być impulsem podejmowanych decyzji finansowych, ukierunkowując je na działania niemoralne, nielegalne, czy w ogóle realizowane w „szarej strefie” gospodarki. Schronienie w szarej strefie może przecież pozbawić członków gospodarstw domowych świadczeń z tytułu ubezpieczeń społecznych – istotnych w przypadku utraty możliwości pracy ze względu na stan zdrowia lub wiek. Wszystkie wspomniane ryzyka utraty bezpieczeństwa finansowego, odnosząc się do gospodarstw domowych, niosą szereg ujemnych konsekwencji o prawnym, ekonomicznym czy społecznym charakterze i mogą prowadzić do wykluczenia społecznego.

Ten ostatni aspekt wskazuje, że ujęcie behawioralne próbuje ujmować także zmienne związane z wpływem społecznym, często pomijane w tradycyjnych nurtach badawczych. Warto tu podkreślić, że poza indywidualnymi odstępstwami od racjonalności ekonomicznej w procesie podejmowania decyzji przez gospodarstwa domowe, biorąc pod uwagę czynniki behawioralne, należałoby również uwzględniać czynniki natury socjologicznej, w tym relacje czy też preferencje społeczne, takie jak: egoizm i altruizm, uczciwość, asymetria informacji, zaufanie i wzajemność czy tożsamość. Wszystkie te czynniki mogą bowiem w procesie podejmowania decyzji indywidualnych i zbiorowych także prowadzić do anomalii z punktu widzenia ekonomii głównego nurtu [Orlik 2014, s. 159–161].

Przedstawione w rozdziale uwarunkowania behawioralne nie wyczerpują ich szerokiego spektrum, jakie można uwzględnić w procesie decyzyjnym gospodarstw domowych. Wskazują jednak, że ich analiza może przyczynić się do

bardziej precyzyjnego wyjaśnienia podejmowanych decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe i wzbogacić w tym zakresie wyniki uzyskiwane z zastosowania tradycyjnych podejść badawczych. Ponadto uwzględnienie determinant behawioralnych w procesach decyzyjnych z pewnością może przyczynić się do lepszej zbieżności badań z rzeczywistością. Współcześnie podejście behawioralne znacznie wzbogaca tradycyjne metody badawcze, stąd należałoby wykorzystywać je jako komplementarne. Ponadto ważną przesłanką do zastosowania podejścia behawioralnego w badaniu czynników determinujących decyzje finansowe jest próba wyjaśnienia wieloaspektowych problemów ekonomicznych, w tym o podłożu finansowym (silnie powiązanych z psychologią czy socjologią), a z takimi problemami często przecież borykają się gospodarstwa domowe. Uzasadnieniem takiego podejścia jest też niska skuteczność dotychczasowych, tradycyjnych metod badawczych.

4.5. Wiedza i świadomość finansowa gospodarstw domowych

Czynniki instytucjonalne tworzą ramy nie tylko dla działań jednostkowych, ale i decyzji podejmowanych przez gospodarstwa domowe, jednocześnie stymulując bądź ograniczając te działania i decyzje. W powiązaniu z czynnikami behawioralnymi decydują one o możliwościach podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe i determinują ich rodzaj oraz skalę. Wzajemne oddziaływanie uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych uwidacznia się w świadomości członków gospodarstwa domowego i ich wiedzy na temat finansów. Brak wiedzy w tym zakresie wiąże się bowiem z błędnymi decyzjami finansowymi, niską zdolnością i skłonnością do oszczędzania, niskim statusem ekonomicznym gospodarstw domowych, a także w wielu przypadkach z ich niewypłacalnością. Z kolei większa wiedza ekonomiczna o domowych finansach poszerza wyobraźnię jednostki, ale i wpływa pozytywnie na proces racjonalizowania podejmowanych przez nią decyzji, w tym o charakterze finansowym.

Liczne badania sprawdzające stan wiedzy ekonomicznej dorosłych Polaków wskazują jednak na niezbyt optymistyczny obraz ich kompetencji w obszarze finansów osobistych. Z badań identyfikujących postawy, opinie i zachowania Polaków w zakresie planowania budżetów domowych i podejmowania ważnych decyzji finansowych przeprowadzonych w I dekadzie XXI w. wynika, że aż 60% osób nie sporządza w ogóle w skali roku planów budżetowych, a 53% nigdy lub rzadko nie planuje też na przyszłość istotnych w budżecie wydatków [Świetlik 2011, s. 11]. Tylko ok. 25% gospodarstw domowych w Polsce w ogóle sporządza jakiegokolwiek plany swoich budżetów. Okazuje się też, że blisko 80%

gospodarstw domowych nie tylko regularnie nie planuje swoich wydatków, ale i w ogóle nie przewiduje swojej przyszłej sytuacji finansowej [TNS OBOP 2006].

Większość nigdy lub prawie nigdy nie poświęca czasu na zaplanowanie poważnych inwestycji i nawet większe zakupy robi w sposób nieprzemyślany. Świadczy to o doraźnym charakterze decyzji finansowych gospodarstw domowych w sferze gospodarowania własnymi finansami. Około 36% badanych stwierdza, że wydatki planuje z wyprzedzeniem poprzez przygotowanie listy. Z kolei jednak aż około połowa badanych osób stwierdza nieprzygotowane i nieprzemyślane decyzje w zakresie wydatków. Ponadto ok. 30% badanych osób tworzy rachunek przepływów pieniężnych swoich gospodarstw domowych, plan finansowy tylko 18% osób, a zaledwie 13% wykonuje bilans budżetu domowego. Wprawdzie 8/10 Polaków deklaruje, że tworzy budżet domowy w swoim gospodarstwie, ale zaledwie 21% osób dokonuje tego rzadko, bo tylko raz w miesiącu [Abramczyk 2018, s. 17].

W ostatnich latach w Polsce dla NBP przeprowadzono trzy badania – w 2009, 2012 i 2015 roku, a obejmowały one zarówno ocenę obiektywną – dotyczącą wiedzy finansowej, jak i subiektywną – odnoszącą się do świadomości finansowej. Subiektywna ocena wiedzy ekonomicznej dokonana w ramach tego badania w 2015 roku wskazuje, że zaledwie kilka procent osób (5%) posiada bardzo dużą wiedzę w tym zakresie, a w ponad połowie przypadków jest ona mała. Z kolei 42% Polaków uważa, że ich wiedza z zakresu ekonomii, finansów i gospodarki jest na średnim poziomie. W latach 2009–2015 systematycznie zmniejszał się odsetek badanych, którzy oceniali swoją wiedzę ekonomiczną jako bardzo małą, na rzecz tych, którzy oceniają ją jako średnią. Jednak w porównaniu z 2012 r. odsetek oceniających swoją wiedzę jako dużą zmniejszył się o 4 punkty procentowe. Z badań tych wynika także, że subiektywna ocena wiedzy ekonomicznej zależy od szeregu czynników. Jednak w ramach badań ustalono, że do zmiennych o najsilniejszym, pozytywnym wpływie należą następujące czynniki: potrzeba większej wiedzy z zakresu ekonomii, czytelnictwo prasy (codziennej i czasopism,) subiektywna ocena własnej sytuacji materialnej (w tym dochodów gospodarstwa domowego), rozmowy o ekonomii i finansach w dzieciństwie w domu, posiadanie smartfonu, wyższe wykształcenie, korzystanie z Internetu, udział w edukacji ekonomicznej szkolnej i pozaszkolnej, a także posiadanie rachunku bieżącego (ROR). Poza tym gorzej oceniają swoją wiedzę osoby będące w złej sytuacji materialnej, o niższym poziomie wykształcenia, a także mieszkańcy regionu centralnego i wschodniego. Z kolei deklarujący wiedzę na przynajmniej średnim poziomie, to osoby lepiej wykształcone, mieszkańcy najmniejszych (do 20 tys.) i dużych (100–500 tys.) miast. Warto jednak podkreślić, że obszarem, w którym Polacy oceniają swoją wiedzę najlepiej jest gospodarowanie budżetem domowym. Jednak w porównaniu z 2012 r. w sferze

tej zmniejszył się odsetek osób oceniających swoją wiedzę jako dużą lub bardzo dużą (- 9%), a jednocześnie zwiększył się odsetek oceniających swoją wiedzę jako małą (+9%). Z kolei obiektywna ocena wiedzy ekonomicznej, sprawdzana wynikiem testu, wskazuje na znacznie lepszą wiedzę Polaków w tym zakresie niż jej samoocena. Więcej niż 11 poprawnych odpowiedzi udzieliło 38% ankietowanych (wysoka wiedza), a mniej niż 7 poprawnych odpowiedzi podało 18% badanych (mała wiedza). Narzędziem tej oceny był Indeks Wiedzy Ekonomicznej zbudowany na podstawie odpowiedzi na 20 pytań (zadawanych także we wcześniejszej edycji badania, w 2012 r.). Badania te potwierdzają jednak tylko wyniki testu uzyskane w 2012 roku (brak różnic istotnych statystycznie), gdyż w 2015 roku taki sam odsetek badanych znalazł się w grupie o wysokim, średnim i niskim poziomie wiedzy [NBP 2015].

Biorąc pod uwagę wyniki innego badania, można dojść do wniosku, że Polakom brakuje wiedzy zarówno w zakresie podstawowych pojęć ekonomicznych, jak i tych bardziej zaawansowanych – odnoszących się do różnych sposobów oszczędzania. Posiadanie większej wiedzy ekonomicznej w sposób oczywisty jest związane z wykształceniem. Co piąta osoba z wyższym wykształceniem odpowiedziała poprawnie na ponad 75% pytań, przy czym taki sam wynik, wśród Polaków legitymujących się podstawowym wykształceniem, uzyskał zaledwie niewielki ich odsetek, bo zaledwie 2% osób. Warto podkreślić, że wśród osób, które wzięły udział w badaniu najwyższy średni wynik uzyskały osoby między 25 a 39 rokiem życia, a także to, iż w badaniu lepiej wypadali mężczyźni niż kobiety. Ponadto przeprowadzone badanie wiedzy ekonomicznej wykazało, że Polacy nie przywiązują dużej wagi do spraw finansowych, niechętnie dokonują kalkulacji finansowych i nie dążą do maksymalizacji indywidualnych zysków. Okazuje się też, że nieco ponad 1/3 ankietowanych zna właściwy sposób na osiągnięcie możliwie największej korzyści finansowej w danej sytuacji, co jednak odbywa się kosztem niższego bezpieczeństwa [*Stan wiedzy ekonomicznej Polaków*, 2014].

W Polsce w ostatnich latach powstało wiele programów komputerowych, a także serwisów internetowych wspierających prowadzenie domowego budżetu, pomocnych w samoedukacji gospodarstw domowych w zakresie wiedzy finansowej przydatnej w podejmowaniu świadomych i odpowiedzialnych decyzji finansowych. Dostępnym rozwiązaniem dla gospodarstw domowych są też specjalistyczne aplikacje mające na celu usprawnienie procesu zarządzania budżetem. Jak się okazuje jednak w planowaniu, rozliczaniu i prognozowaniu swoich dochodów i wydatków Polacy najchętniej wykorzystują notatnik (23% badanych osób), zaś Program Microsoft Excel, inny specjalistyczny program komputerowy bądź bankowy służące do zarządzania finansami gospodarstwa domowego, wykorzystuje jedynie niewielki odsetek badanych (odpowiednio 9%, 4%

i 9%) [Musiał 2015, s. 238]. Z danych tych wynika, że wykorzystanie nowoczesnych narzędzi zarządzania budżetem nie jest w Polsce powszechne. Trzeba jednak podkreślić, że umiejętność zarządzania domowym budżetem powinna być coraz bardziej doceniana przez gospodarstwa domowe, gdyż daje im poczucie bezpieczeństwa finansowego.

Powyższe dane potwierdzają nie tylko niewystarczającą wiedzę ekonomiczną badanych w zakresie finansów, ale i niską ich świadomość w tym zakresie. Widoczny jest zwłaszcza bardzo niski poziom dyscypliny finansowej, a także systematycznej kontroli wydatków. Niezbyt korzystną sytuację w tym zakresie można wytłumaczyć istniejącym od pokoleń brakiem racjonalnych zachowań w zakresie zarządzania domowymi finansami. Rezultatem tego są często zbyt duże kwoty zbędnych wydatków w gospodarstwach domowych, przeznaczanych na zaspokajanie bieżących potrzeb jego członków. W gospodarstwach domowych uwidacznia się też brak strategicznego podejścia do kwestii finansowych, w tym zarządzania domowym budżetem, głównie w zakresie kontroli wydatków [Świątlik 2011, s.10–11]. Już sam ten fakt staje się zagrożeniem dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Należy jednak podkreślić, że chociaż układ czynników instytucjonalnych i behawioralnych w gospodarstwach domowych wydaje się niezbyt korzystny, to wyniki przytoczonych badań wskazują już na pewne przełamywanie barier świadomościowych.

Warto zaznaczyć, że edukację ekonomiczną w ww. obszarze do swoich strategicznych celów włączyła także Komisja Europejska [https://rf.gov.pl/files/b471_210, (dostęp 17.10.2019)]. Instytucjonalne wsparcie gospodarstw domowych w sferze zarządzania finansami, daje podstawę nie tylko do bardziej świadomego podejmowania decyzji w kwestiach finansowych, ale i aktywnego ich uczestnictwa w procesach rynkowych. Wsparciem mogą być tu rozwiązania instytucjonalne ukierunkowane na inwestycje w kapitał ludzki, w tym na poprawę efektywności nauczania w szkołach na różnym poziomie nauczania, a także rozwijanie permanentnej edukacji. Edukacja ekonomiczna popularyzująca finanse służy zwłaszcza przekazaniu ważnych treści z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Wskazuje bowiem na sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi w kontekście dążenia do niezależności finansowej. Niewypłacalność bowiem, wynikająca z nadmiernego zadłużenia, niesie szereg ujemnych konsekwencji o prawnym, ekonomicznym czy psychologicznym charakterze [Bywałec 2012; Świecka 2008], a także może prowadzić do ubóstwa i wykluczenia społecznego. Z kolei świadomość ekonomiczna przyczynia się przede wszystkim do ćwiczenia dobrych nawyków. Czynnikiem pozytywnie wpływającym na podejmowanie racjonalnych decyzji jest bowiem nie tylko wiedza o domowych finansach i umiejętność ich analizowania, ale także kształtowanie wyobraźni ekonomicznej.

4.6. Podsumowanie

W rozdziale założono, że proces podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe determinowany jest dwoma rodzajami czynników – instytucjonalnymi i behawioralnymi. Klasyczna ekonomia w wyjaśnianiu procesu decyzyjnego opiera się na założeniu racjonalnego postępowania, zaś ekonomia behawioralna dopuszcza błędy poznawcze, czy ograniczenia ludzkiego umysłu w przetwarzaniu dużej ilości danych, a także uwzględnia presję czasu. Przedstawione czynniki determinują proces równoważenia budżetów, a choć kwestie te dotyczą wielu milionów gospodarstw domowych, nie są jeszcze przez badaczy należycie uwzględniane. Tymczasem kwestie związane z podejmowaniem decyzji finansowych przez gospodarstwo domowe, w tym zarządzania jego budżetem, należą niewątpliwie do najtrudniejszych problemów decyzyjnych w jego funkcjonowaniu. Wynika to głównie zarówno z braku wiedzy, jak i niskiej świadomości finansowej gospodarstw domowych.

Na gruncie polskim poruszane w rozdziale aspekty finansów gospodarstw domowych są nowym obszarem dociekań naukowych, w którym jest wiele luk badawczych. Rozważania należy traktować jako wyznaczenie kierunków dalszych badań w obszarze finansów gospodarstw domowych poprzez uwzględnienie w nich do tej pory niedocenianych uwarunkowań procesów decyzyjnych. Biorąc pod uwagę trendy w rozwoju współczesnych nauk ekonomicznych, czynniki instytucjonalne i behawioralne będą odgrywać coraz większą rolę w wyjaśnianiu procesu podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe.

W ostatnim czasie z dużą ostrością uwidoczniła to sama pandemia koronawirusa, która dotarła do Polski w I kwartale 2020 roku. Uwypukliła ona psychologiczne i społeczne bodźce procesu decyzyjnego gospodarstw domowych, związanego z dochodami, wydatkami, oszczędzaniem i inwestowaniem. W jej obliczu wyraźnie widać, że czynniki behawioralne w istotny sposób wpływają na ekonomikę i finanse gospodarstw domowych, wzmagając zwłaszcza niepewność ich funkcjonowania oraz zwiększając ryzyko podejmowanych przez nie decyzji finansowych. Niepewność skutkuje szeregiem zachowań ekonomicznych, które w przewidywalnej sytuacji można uznać za nieracjonalne, w tym gromadzenie zapasów, wyprzedaż instrumentów finansowych czy powstrzymanie się od inwestycji. Ponadto niepewność ta powoduje, że gospodarstwa domowe podejmują decyzje finansowe w sposób emocjonalny, a w procesie decyzyjnym dotyczącym sfery finansowej, dominuje podłoże behawioralne, a nie racjonalne.

Pandemia będąc pewnego rodzaju wstrząsem dla gospodarstw domowych i zagrożeniem ich bezpieczeństwa finansowego, zmienia też rangę uwarunko-

wań instytucjonalnych podejmowanych przez nie decyzji finansowych, uwypuklając znaczenie wartości społecznych, tj. życie, zdrowie czy ochrona źródeł utrzymania. Patrząc na gospodarstwo domowe przez pryzmat uwarunkowań instytucjonalnych, to w sytuacji pandemii komplikuje się też dokonanie jednoznacznej oceny ich mechanizmu decyzyjnego i poszczególnych jego etapów, w tym: procesu planowania, organizowania, motywowania i kontroli. Wydaje się jednak, że pandemia może mieć też pozytywny długoterminowy skutek, a mianowicie przyczynić się do zwiększenia finansowej świadomości społeczeństwa.

Warto podkreślić, że to rozróżnienie na: z jednej strony fundamentalne wartości i potrzebę bezpieczeństwa życia, a z drugiej wymogi krążenia pieniądza i bezpieczeństwo finansowe pokazuje również dobitnie bahawioralną i instytucjonalną naturę wyzwania, przed którym stają obecnie gospodarstwa domowe.

ROZDZIAŁ 5

Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych

5.1. Wprowadzenie

Gospodarstwa domowe są podmiotami ekonomicznymi gospodarki podejmującymi decyzje w sferze konsumpcji i oszczędności, a wykorzystanie kredytów i pożyczek jest powszechnym sposobem finansowania konsumpcji. Szczególnie jest to widoczne w przypadku polskich gospodarstw domowych, które w ostatnich latach zwiększają swoje zadłużenie. Samo zjawisko zadłużania się gospodarstw domowych jest powszechne i naturalne dla państw rozwiniętych z nowoczesnym systemem finansowym. Powszechna dostępność kredytów umożliwia przejście na wyższy poziom konsumpcji niż wynika to z aktualnie osiągniętych dochodów bądź posiadanych oszczędności. Obciążenie gospodarstw domowych kredytami ma istotne znaczenie nie tylko dla samych zadłużonych, ale również dla całego społeczeństwa, które z powodu tego zadłużenia, w przypadku trudności z jego spłatą w skali masowej, może być dotknięte kryzysem finansowym (zadłużeniowym). Gospodarstwa domowe stanowią bowiem integralny element każdego systemu społeczno-ekonomicznego, w rezultacie ich problemy z obsługą zadłużenia będą miały również negatywny wpływ na całą gospodarkę [Anioła i Gołaś 2011].

W niniejszym rozdziale przedstawiony został stan zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej, w szczególności z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych. Ponadto zaprezentowano także zmiany zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych w latach 2015–2019 oraz dokonano analizy jakości należności banków z tytułu kredytów konsumpcyjnych. Przedstawione zostaną również wyzwania dla instytucji bankowych, ale także dla kredytobiorców i pożyczkobiorców w obliczu kryzysu finansowego związanego z pandemią COVID-19. W tym celu wykorzystane zostały dane statystyczne, publikacje oraz raporty Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Narodowego Banku Polskiego (NBP), Biura Informacji Kredy-

towej (BIK), Związku Banków Polskich (ZBP), Eurostatu oraz Europejskiego Banku Centralnego (EBC).

W literaturze podmiotu można spotkać podział zobowiązań gospodarstw domowych w taki sposób, w jaki prezentują je przedsiębiorstwa – w kapitale obcym wyróżniono zobowiązania długo- i krótkoterminowe. W kontekście pożyczek i kredytów można wyróżnić w zobowiązaniach długoterminowych: długoterminowe kredyty mieszkaniowe, inne długoterminowe kredyty bankowe, pożyczki w banku bądź od osób fizycznych lub instytucji niefinansowych oraz pożyczki pracowników w ramach ZFŚS. Natomiast w zobowiązaniach krótkoterminowych znalazły się: kredyty konsumpcyjne oraz pożyczki od osób fizycznych [Kachel 2018]. Kredyty konsumpcyjne udzielane są na zakup dóbr i usług. Uwzględniają one kredyty w rachunku karty kredytowej, kredyty samochodowe, kredyty ratalne przeznaczone na zakup dóbr konsumpcyjnych (np. artykułów gospodarstwa domowego) lub finansowanie bieżących potrzeb (np. kredyty wakacyjne, świąteczne i studenckie) [KNF 2018], [Kachel 2018]. Udzielić kredytu może tylko bank, pozostałe instytucje niebankowe udzielają pożyczek. Gospodarstwa domowe w kwestii kredytów i pożyczek konsumpcyjnych mogą zwracać się do instytucji finansowych: banków komercyjnych, spółdzielczych, SKOK-ów oraz firm pożyczkowych. Banki działają na podstawie Prawa bankowego z 29 sierpnia 1997 r. (z późn. zmianami), natomiast SKOK-i, które w rozumieniu prawa nie są bankami, działają w oparciu o stworzone dla nich regulacje¹. Instytucje pożyczkowe to podmioty, których podstawą działalności jest udzielanie pożyczek gotówkowych. Firmy pożyczkowe są zatem parabankami – ponieważ wykonują czynność udzielania pożyczek (odpowiednika bankowych kredytów). Działalność ich regulowana jest przepisami Ustawy z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93) oraz Ustawy z 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2011 nr 126 poz. 715). Przed rozpoczęciem działalności pożyczkowej są obowiązane uzyskać wpis do rejestru instytucji pożyczkowych prowadzonego przez KNF². Środki, które firmy pożyczkowe wykorzystują do sfinansowania pożyczek, pochodzą z własnego kapitału firmy (są własnością właścicieli firmy oraz ich akcjonariuszy). Instytucje pożyczkowe nie są nadzorowane przez KNF. Oznacza to w szczególności brak uprawnień KNF do żądania od tych podmiotów informacji bądź wyjaśnień oraz do kontrolowania ich działalności w zakresie zgodności z prawem. Firmy pożyczkowe to alternatywa dla banków, które dość restrykcyjnie podchodzą do

¹ M.in. Ustawa z 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych; Ustawa z 19 kwietnia 2013 r. o zmianie ustawy o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych oraz niektórych innych ustaw.

² <https://www.gov.pl/web/finanse/pozabankowe-podmioty-pożyczkowe-rynek-finansowy> (do stęp: 11.05.2020 r.)

wszelkiego rodzaju kredytów i pożyczek [Kotowicz 2015]. Wokół tych podmiotów narosło wiele mitów i kontrowersji, związanych choćby z przekonaniem, że nie podlegają żadnemu nadzorowi, tymczasem ich funkcjonowanie regulują wspomniane wcześniej ustawy, ale także tzw. ustawa antylichwiarska – Ustawa z 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015 poz. 1357).

5.2. Motywy zaciągania kredytów i pożyczek konsumpcyjnych przez gospodarstwa domowe

Styl życia jest najistotniejszym czynnikiem warunkującym zapotrzebowanie na środki finansowe – im bardziej nastawiony jest na konsumpcję, tym większe występuje prawdopodobieństwo korzystania z kapitału kredytowego (długu). Z jednej strony, zaciągnięty kredyt pozwala na funkcjonowanie gospodarstw domowych na wyższym poziomie konsumpcji, z drugiej strony, może być istotnym źródłem na pokrycie okresowego braku funduszy [Wiśniewska 2016]. Z kolei C. Bywalec wyróżnił chęć poprawy poziomu życia członków gospodarstwa i sytuacje losowe jako czynniki warunkujące zaciąganie kredytów [Bywalec 2009]. Mniej zamożne gospodarstwa domowe sięgają po kredyty w celu zaspokojenia elementarnych potrzeb konsumpcyjnych – zakup żywności, odzieży, usług opieki zdrowotnej [Wałęga i Wałęga 2016]. Z reguły, bardziej prawdopodobne jest pożyczanie środków pieniężnych przez ludzi zamożnych niż tych, którzy czynią to z konieczności związanej z ubóstwem [Antonides i van Raaij 2003]. Obserwacje te potwierdzone zostały przez badania polskich gospodarstw domowych [Czapiński i Panek 2009].

Należy zwrócić uwagę na to, że bieżąca konsumpcja zależy nie tylko od aktualnego dochodu, ale również od przeszłego. Gdy gospodarstwo domowe przez jakiś czas otrzymuje wyższe dochody, struktura spożycia oraz konsumpcji także jest na wysokim poziomie. Jeśli dochód gospodarstwa domowego ulega zmniejszeniu, jego członkowie nadal chcą utrzymać poziom spożycia na dotychczasowym poziomie (tzw. *Efekt rygla*) [Brzezicka 2017].

Kredyty i pożyczki konsumpcyjne znajdują się w ofercie wszystkich banków i większości instytucji finansowych w Polsce. Umożliwiają relatywnie szybki dostęp do gotówki i doskonale sprawdzają się w sytuacjach awaryjnych lub kiedy zachodzi potrzeba posiadania dodatkowych środków pieniężnych. W sytuacji, gdy przyczyną zaciągnięcia długu są sytuacje losowe, należy rozpatrywać dwie sytuacje o charakterze pozytywnym bądź negatywnym. Pierwszą sytuację należy rozumieć jako nadarzającą się okazję do zakupów określonych towarów i usług oraz wyposażenia gospodarstwa domowego po okazyjnej cenie.

Do drugiej kategorii przyczyn zadłużania się należą nagłe i nieplanowe wydatki gospodarstwa domowego (np. ciężka choroba, kradzież) [Wałęga i Wałęga 2016]. Decyzja o kredycie konsumpcyjnym podyktowana jest zazwyczaj chęcią zakupu sprecyzowanego produktu. Według badań zrealizowanych w kwietniu 2019 roku, w opinii bankowców wciąż głównym celem wskazywanym podczas zaciągania kredytu gotówkowego przez gospodarstwa domowe jest zakup dóbr konsumpcyjnych o charakterze dóbr trwałego użytku, m.in. samochodu czy sprzętu RTV i AGD (45% ankietowanych). Równie często zobowiązanie służy pokryciu kosztów remontu mieszkania (30% badanych). Wśród innych wyróżnionych celów znalazły się także: zdarzenia losowe (7%) oraz wakacje i podróże (2%) [ZBP 2019b].

Ważną kwestią jest również zjawisko wzajemnego przenikania finansowania prywatnego i firmowego charakterystyczne dla mikroprzedsiębiorstw. Większość przedsiębiorców z tego sektora (80%) finansuje swoją działalność gospodarczą kredytem firmowym oraz posiada również kredyt prywatny³. Mikroprzedsiębiorcy w ramach finansowania prywatnego występują w relacji z bankiem jako osoby prywatne, natomiast w przypadku firmowego jako przedstawiciele (właściciele) przedsiębiorstwa. Zaciągane przez nich kredyty prywatne (konsumenckie i mieszkaniowe) są kredytami wysokokwotowymi. Struktura zadłużenia rozkłada się niemal po połowie – 48% przypada na kredyty prywatne, natomiast 52% na kredyty firmowe [BIK 2018b]. Według danych BIK 80% mikroprzedsiębiorców wykorzystuje prywatne kredyty konsumpcyjne i hipoteczne oraz pożyczki hipoteczne do częściowego finansowania swojej działalności gospodarczej⁴. W związku z tym kredyty prywatne zaciągane przez osoby fizyczne nie służą tylko realizowaniu potrzeb gospodarstw domowych, ale również przeznaczone są na działalność gospodarczą.

5.3. Polityka kredytowa banków i jej wpływ na zadłużenie gospodarstw domowych

Umowa kredytu, mimo standaryzacji jej głównych cech, należy do kontraktów negocjowanych indywidualnie. Zanim bank udzieli kredytu, należy uzgodnić m.in. jego wielkość, zabezpieczenie, maksymalny czas kredytowania czy dodatkowe opłaty. W związku z tym, oprócz wysokości stóp procentowych na decyzję dotyczącą zaciągania kredytów i pożyczek, mają wpływ również warunki i kryteria udzielania kredytów przez instytucje finansowe [Wałęga 2015].

³ <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/398961/wykres-dnia-bik-13-sierpnia-2018-r> (dostęp: 11.05.2020 r.)

⁴ <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/383435/w-bik-sprawdzisz-nie-tylko-siebie-ale-ta-kze-kontrahentow-i-dluznikow> (dostęp: 05.05.2020 r.).

Kryteria udzielania kredytów definiuje się jako minimalne standardy zdolności kredytowej ustalane przez bank, które musi spełnić kredytobiorca, w celu uzyskania kredytu. Posiadanie zdolności kredytowej jest w zasadzie warunkiem udzielenia kredytu przez bank. Prawo bankowe definiuje zdolność kredytową jako *zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie* (Art. 70, Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe). Bank kalkuluje zdolność kredytową potencjalnego kredytobiorcy na podstawie własnych doświadczeń bądź dostępnych modeli scoringowych [KNF 2013].

Zbiór zasad, które wyznaczają dobre praktyki w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznym ekspozycji kredytowych określa Rekomendacja T. Regulacja stworzona przez KNF ma za zadanie regulować zasady, które odnoszą się do wyliczania przez banki zdolności kredytowej klientów. Głównym celem wprowadzenia w życie Rekomendacji T przez KNF było zmniejszenie ryzyka konsumenckiego, jakie wiązało się z wzięciem kredytu w Polsce oraz pojawiającej się wraz z tym ryzykiem groźby nadmiernego zadłużenia. Projekt Rekomendacji T po raz pierwszy został przedstawiony przez KNF w 2010 roku. W pierwotnym kształcie został wprowadzony w życie rok później, jednakże jego ówczesna wersja była przez wielu uważana za niekompletną i zbyt restrykcyjną. W przepisach Rekomendacji T z 2010 roku wprowadzono bardzo wygórowane wymogi przyznawania kredytów oraz wyliczania zdolności kredytowej konsumentów. Wielu zainteresowanych konsumentów, nie mogąc spełnić tych limitów decydowało się na skorzystanie z ofert firm pożyczkowych, które nie podlegają nadzorowi KNF [Strycharczyk 2012]. Do Rekomendacji T zostały wprowadzone poprawki, a jej znowelizowana wersja dokumentu zaczęła obowiązywać od 2013 roku. Istotne zmiany dotyczyły zniesienia ograniczenia odnoszącego się do wysokości raty kredytu w stosunku do dochodów kredytobiorcy. Od tej pory granicę tę bank mógł ustalać indywidualnie, nie mniej jednak zachodziła konieczność jej zatwierdzenia przez radę nadzorczą [KNF 2013]. Banki zyskały także prawo do korzystania z uproszczonej procedury oceny zdolności kredytowej, która skróciła czas oczekiwania na decyzję banku odnośnie do udzielenia pożyczki. Zgodnie z założeniami Rekomendacji T, banki zostały zobligowane do korzystania z zewnętrznych baz danych w procesie badania zdolności kredytowej potencjalnych klientów, np. z bazy BIK. Dnia 14 września 2018 roku wprowadzono kolejną nowelizację do Rekomendacji T. Tym razem zmiany dotyczyły tylko jednego zapisu odnoszącego się do kwestii informowania kredytobiorcy o ryzyku wynikającym z niekorzystnej zmiany kursów walut. Nie ulega wątpliwości, że Rekomendacja T w obecnym kształcie zapobiega przyznaniu kredytu osobom, które nie byłyby w stanie spłacić zaciągniętego zobowiązania – chroni zatem zarówno interesy kredytobiorców, jak i instytucji finansowych.

Rekomendacja W jest kolejną regulacją prawną, mającą na celu zarządzanie ryzykiem bankowym przez instytucję nadzorczą (weszła w życie 30 czerwca 2016 roku). W czasie wielkiego kryzysu z 2008 roku okazało się, że wielkie instytucje finansowe kierując się jedynie bieżącym zyskiem, bywają nieodpowiedzialne w podejmowaniu ryzyka. Rekomendacja W została wydawana głównie w celu:

- jasnego określenia oczekiwań nadzorczych w zakresie procesu zarządzania ryzykiem modeli⁵;
- wskazania bankom dobrych praktyk w zakresie efektywnego procesu zarządzania ryzykiem modeli na wszystkich jego etapach i w konsekwencji poprawy jakości zarządzania ryzykiem modeli oraz wypracowania wysokich standardów rynkowych;
- dostosowania podejmowanych przez banki działań w zakresie zarządzania ryzykiem modeli do poziomu ryzyka modeli (zasada proporcjonalności);
- zmniejszenia stopnia narażenia sektora bankowego na ryzyko modeli i przygotowania banków do sprawnego podejmowania właściwych działań zaradczych i naprawczych w sytuacji materializacji ryzyka modeli w przyszłości [KNF 2015].

Na model składają się pomiar ryzyka oraz wycena. Przez pomiar ryzyka należy rozumieć m.in. ocenę zdolności i wiarygodności kredytowej, detekcję przypadków prób wyłudzenia kredytów, wyznaczanie poziomu rezerw i odpisów aktualizujących. Natomiast przy wycenie należy mieć na względzie wycenę instrumentów finansowych czy pozostałych zabezpieczeń rzeczowych [Buczyński i Lewandowski 2018]. W ocenie KNF oszacowania modeli mają istotny wpływ na m.in. prezentowaną przez banki jakość aktywów z powodu mniejszej skali należności o niskiej jakości.

Czynnikiem, który wpływa na zdolność kredytową jest oczywiście sytuacja ekonomiczna kredytobiorcy, zarówno aktualna jak i przyszła. Bank bierze pod uwagę źródła dochodów gospodarstwa domowego, wysokość oraz systematyczność ich pozyskiwania, ale również bieżące obciążenia budżetu i historię kredytową potencjalnego kredytobiorcy. Kolejnymi czynnikami, brany pod uwagę przy badaniu zdolności kredytowej są cechy społeczno-demograficzne: wiek, wykształcenie, zawód, liczba osób w gospodarstwie domowym. Bank analizuje również takie informacje jak: rodzaj i wartość kredytu, okres kredytowania czy sposób zabezpieczenia spłaty.

⁵ Według KNF model to: *narzędzie służące do sporządzania ograniczonego (do najistotniejszych wymiarów) opisu wybranego aspektu rzeczywistości (identyfikujące i przybliżające na gruncie teorii lub empirii występujące w niej relacje), z wykorzystywaniem którego związane jest ryzyko poniesienia przez bank straty z powodu błędów w opracowaniu, wdrożeniu lub stosowaniu takiego narzędzia.*

Badając tendencje na rynku kredytów detalicznych w Polsce, można zauważyć silne tempo przyrostu kredytów w ujęciu nominalnym do 2008 roku, spowodowane złagodzeniem kryteriów przyznawania kredytów, co szczególnie widoczne było w przypadku kredytów konsumpcyjnych. Obniżanie wymagań banków w zakresie minimalnej zdolności kredytowej przełożyło się na szeroki dostęp do tego rynku, a tym samym pozwoliło na znaczne zadłużenie gospodarstw domowych. Stymulując na zmianę wielkości kredytów konsumpcyjnych działało obniżenie marży kredytowej. Wraz z rozpoczęciem kryzysu światowego w Polsce nastąpił proces zaostrzenia kryteriów udzielania kredytów konsumpcyjnych, czego rezultatem było wyhamowanie przyrostu zadłużenia gospodarstw domowych z tego tytułu [Wałęga 2015].

Zaostrzenie kryteriów przyznawania kredytów wpływa na zmniejszenie wzrostu wielkości kredytów dla gospodarstw domowych, przy czym silniejszą korelację można zauważyć w kategorii kredytów konsumpcyjnych (tabela 17).

Tabela 17. Współczynniki korelacji między tempem zmian wielkości kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych a zmianami warunków i kryteriów ich udzielania

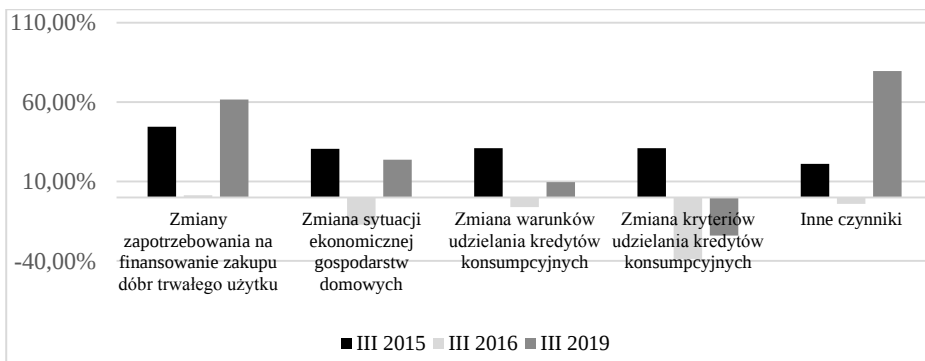
Wyszczególnienie	Kredyty mieszkaniowe	Kredyty konsumpcyjne
Kryteria przyznawania kredytów	-0,069	-0,238
Warunki udzielania kredytów, w tym:		
– marża kredytowa	-0,023	0,369
– maksymalna kwota kredytu	n.d.	0,056
– koszty kredytu- pozaodsetkowe	-0,243	-0,115
– wymagane zabezpieczenie	-0,565	-0,473
– maksymalny okres kredytowania	-0,479	-0,089

Źródło: [Wałęga 2015]

W opinii instytucji bankowych do zaostrzenia polityki przyznawania kredytów konsumpcyjnych przyczynia się także wzrost udziału kredytów zagrożonych w portfelu tych kredytów bądź wzrost ryzyka związanego z przewidywaną sytuacją gospodarczą. Determinantem zaostrzenia kryteriów przyznawania kredytów w pojedynczych przypadkach jest również większy popyt na kredyty konsumpcyjne i wzrost ryzyka związanego z realizacją wymaganych zabezpieczeń i pogorszenie się aktualnej oraz przewidywanej sytuacji kapitałowej banku [NBP 2020a].

Na rysunku 21 zostały przedstawione przyczyny zmian popytu na kredyty konsumpcyjne w III kwartale roku 2015, 2016 i 2019 (dane zostały dobrane w ten sposób, by pokazać przyczyny zmian w tym samym okresie roku – w III kwartale).

Rysunek 21. Przyczyny zmian popytu na kredyty konsumpcyjne (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W III 2015 roku głównym czynnikiem, który wpłynął w ocenie banków na wzrost popytu na kredyty konsumpcyjne był wzrost zapotrzebowania na finansowanie dóbr trwałego użytku (ponad 44%) oraz zmiana sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych (ponad 30%). Kolejny kwartał z rzędu (w II kwartale 2015 roku wystąpiła analogiczna sytuacja), do wzrostu popytu przyczyniło się także w opinii banków złagodzenie kryteriów i warunków udzielania kredytów konsumpcyjnych [NBP 2015]. Natomiast w III kwartale 2016 roku instytucje bankowe, które zaobserwowały spadek popytu na kredyty konsumpcyjne, argumentowały ten fakt głównie zmianą kryteriów udzielania kredytów (-39%) [NBP 2016]. W III kwartale 2019 roku nieznacznie zwiększył się popyt na kredyty konsumpcyjne. Banki, które zaobserwowały wzrost popytu, uzasadniały go głównie wzrostem zapotrzebowania na finansowanie zakupu dóbr trwałego użytku (ponad 61%) oraz poprawą sytuacji gospodarstw domowych (około 24%) i złagodzeniem warunków udzielania kredytów (około 10%). W opinii banków na osłabienie popytu wpłynęło zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów konsumpcyjnych (-24%) oraz (nieukazane na wykresie) wykorzystanie przez kredytobiorców alternatywnych źródeł finansowania (-19%) [NBP 2019].

Pierwszy kwartał 2020 roku był okresem zaostrzania przez banki kryteriów udzielania kredytów konsumpcyjnych. Banki nieznacznie zaostrzyły wszystkie analizowane w kwestionariuszu ankiet warunki udzielania kredytów: zwiększyły marżę kredytową w tym marżę dla kredytów obciążonych większym ryzykiem, podniosły pozaodsetkowe koszty kredytu i wymagane zabezpieczenia, zmniejszyły maksymalną kwotę kredytu i maksymalny okres kredytowania. Pojedyncze banki czasowo również wstrzymały udzielanie niezabezpieczonych kredytów detalicznych osobom fizycznym uzyskującym dochód z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej w branżach najbardziej dotkniętych skutkami pandemii COVID-19 [NBP 2020b].

5.4. Stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej

W latach 2011–2019 największą część kredytów bankowych udzielonych gospodarstwom domowym w Polsce stanowiły kredyty mieszkaniowe (hipoteczne). Drugim podstawowym udzielanym kredytem był kredyt konsumpcyjny (tabela 18). Po złagodzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego wymogów udzielania kredytów konsumpcyjnych (określonych w Rekomendacji T) oraz na skutek poprawy sytuacji makroekonomicznej w Polsce, nastąpił od 2014 roku wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych. Wzrostowi towarzyszył również fakt wprowadzenia podatku od niektórych instytucji finansowych, co spowodowało, że banki chętniej angażowały środki w kredyty, które wykazują większą rentowność. Utrzymywanie się niskich rynkowych stóp procentowych zachęciło banki do rozszerzania tej działalności, a relatywnie niskie stopy procentowe były także atrakcyjne dla kredytobiorców [ZBP 2019a].

Na koniec roku 2019 zadłużenie z tytułu kredytów konsumpcyjnych wyniosło 179 479 mln złotych i było ono wyższe o 4,5% niż w 2018 roku, a o 28% wyższe niż w 2015 roku (zmiana o niemal 40 mln w ciągu 4 lat). Jest to istotna zmiana w porównaniu z poziomem należności z 2015 roku, co jak zostało wspomniane wcześniej, było podyktowane m.in. złagodzeniem wymogów udzielania kredytów konsumpcyjnych.

Tabela 18. Należności banków od gospodarstw domowych w latach 2015–2019 (w mln zł)

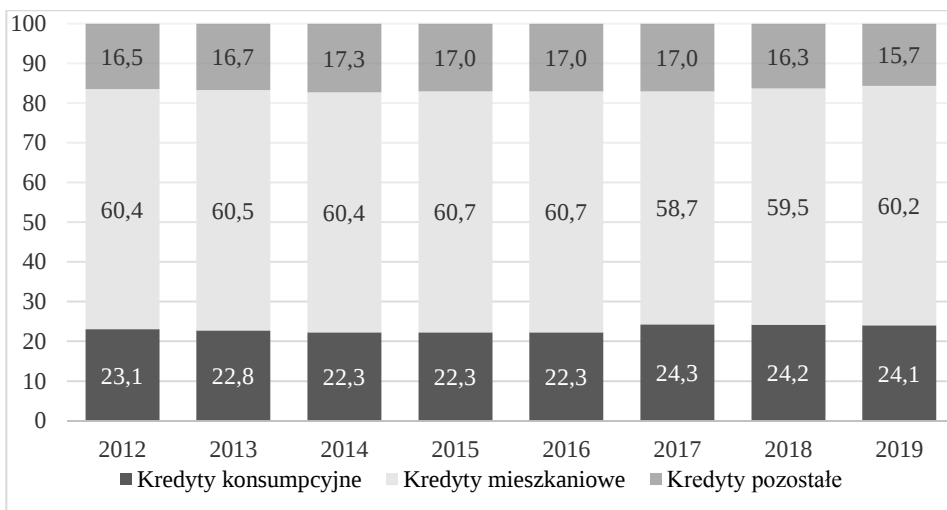
Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019*
Należności ogółem od gospodarstw domowych	628 546	660 705	671 941	708 422	745 348
– kredyty mieszkaniowe	381 305	400 305	394 296	421 432	448 908
– kredyty konsumpcyjne	140 230	150 225	163 214	171 680	179 479
– pozostałe	107 010	110 175	114 431	115 310	116 961

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [ZBP 2017], [ZBP 2019a], *obliczenia własne na podstawie danych KNF, <https://www.knf.gov.pl>

W 2017 roku zwiększyła się wartość nominalna należności z tytułu kredytów konsumpcyjnych w stosunku do roku poprzedniego o niemal 13 mld złotych i tym samym ich procentowy udział w całości należności od gospodarstw domowych wzrósł o 2 pkt proc. W 2019 roku udział należności banków z tytułu kredytów konsumpcyjnych w całości kredytów dla gospodarstw domowych

minimalnie się zmniejszył (o 0,1 pkt proc.) w porównaniu z rokiem 2018 i osiągnął poziom 24,1% (rysunek 22).

Rysunek 22. Struktura kredytów gospodarstw domowych w Polsce w latach 2012–2019 (w %)



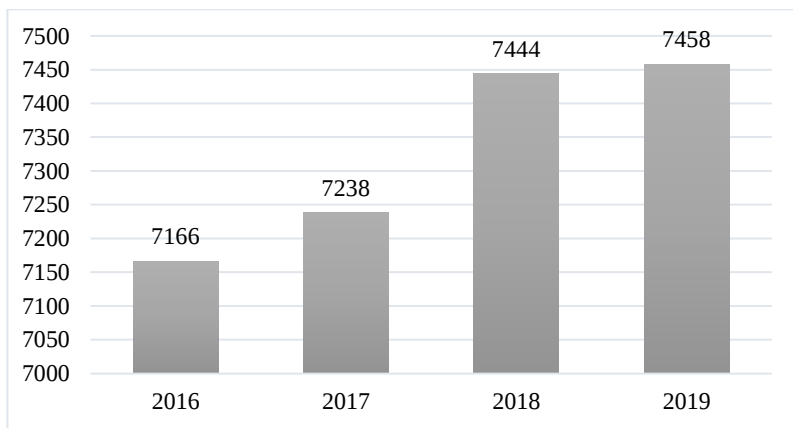
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [ZBP 2017], [ZBP 2019a] oraz danych KNF, <https://www.knf.gov.pl>.

BIK podkreśliło w swoim raporcie [BIK 2019a], iż w 2018 roku banki po raz pierwszy od wielu lat zwiększyły liczbę kredytów niskokwotowych. Ten segment rynku jest raczej aktywnie zagospodarowany przez firmy pożyczkowe. W 2018 roku można zaobserwować zahamowanie wzrostu liczby udzielanych pożyczek pozabankowych. W instytucjach bankowych najszybciej rosły jednak kredyty zaciągane na najwyższe kwoty, tj. przynajmniej 50 tysięcy złotych kredytu jednostkowego. Ten wzrost determinuje pewne ryzyko dla sektora bankowego i powinien być starannie analizowany, szczególnie w sytuacji, gdy dotyczy klientów jednocześnie zadłużonych w bankach i firmach pożyczkowych [ZBP 2019a].

Na wyniki sprzedaży w ujęciu liczbowym istotny wpływ ma segment kredytów ratalnych wykazujący sezonowy wzrost w okresach świątecznych, natomiast segment kredytów gotówkowych nie wykazuje wyraźnych trendów sezonowych. W latach 2011–2019 liczba udzielonych kredytów utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Wyjątek stanowiły lata 2012–2013 ze sprzedażą nieco niższą. Można zatem stwierdzić, że rynek kredytów konsumpcyjnych w Polsce sprawia wrażenie nasyczonego, zarówno pod względem liczby kredytobiorców jak i liczby zawieranych umów.

Liczba nowych kredytów konsumpcyjnych udzielonych przez banki i SKOK-i w 2019 roku wyniosła 7 458 tysięcy, co oznacza wzrost o zaledwie 0,2% w porównaniu do 2018 roku (7 444 tysięcy) i o 3% w porównaniu do 2017 roku (7.238 tysięcy) [BIK 2020a].

Rysunek 23. Kredyty konsumpcyjne w latach 2016–2019 (w tys.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [BIK 2019a].

Analizując portfel należności banków z tytułu kredytów konsumpcyjnych, warto odnotować także zmiany w poszczególnych jego segmentach. W latach 2018–2019 roku zmniejszyła się wartość nominalna należności z tytułu zaciągniętych kredytów na karcie kredytowej, tym samym ich procentowy udział w całości należności banków od gospodarstw domowych również obniżył się po kilku latach utrzymywania się na stałym poziomie.

Tabela 19. Udział wybranych kredytów konsumpcyjnych w całości należności brutto od gospodarstw domowych (w %)

Rodzaj kredytu konsumpcyjnego	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Kredyty na karcie kredytowej	2,2	2,1	2,1	2,1	1,5	1,4
Kredyty samochodowe	0,7	0,6	0,6	0,6	0,8	0,9
Kredyty ratalne	8,9	9,1	9,6	12,1	13,4	13,5

Źródło: [ZBP 2019a], *obliczenia własne na podstawie danych KNF, <https://www.knf.gov.pl/> (dostęp: 16.05.2020 r.).

W roku 2018 można zaobserwować wzrost należności banków z tytułu kredytów samochodowych. Dane stanowią dodatkowe potwierdzenie rekordowego

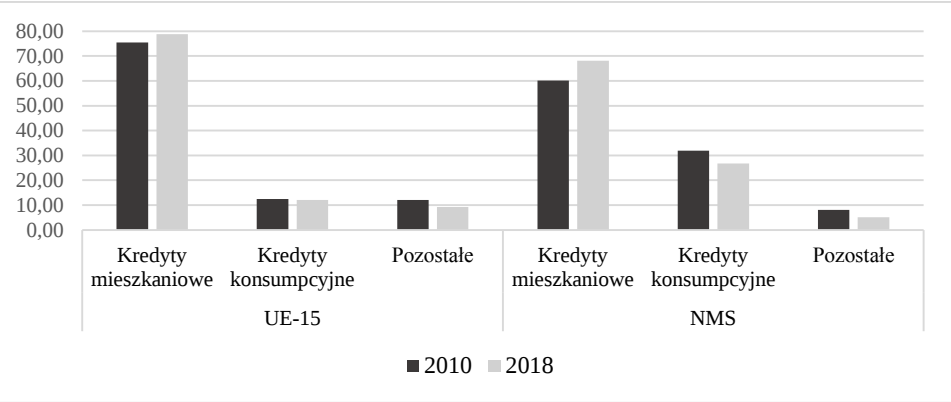
wyniku sprzedaży aut w Polsce w tym okresie⁶. W 2019 roku tendencja wzrostowa udziału kredytów samochodowych w całości należności została zachowana. W 2019 roku wzrosło też, analogicznie jak miało to miejsce w poprzednich czterech latach, zaangażowanie banków w szeroko rozumiane kredyty ratalne. Tym samym znaczenie tej pozycji w całości należności banków od gospodarstw domowych stale rośnie. Udział kredytów ratalnych w sumie kredytów konsumpcyjnych w 2019 roku zwiększył się o 0,1 pkt proc. w stosunku do roku 2018, o 1,4 pkt proc. w stosunku do roku 2017 i o 4,5 pkt proc. w stosunku do roku 2014. Dystrybucją tych kredytów zazwyczaj zajmują się sklepy internetowe i stacjonarne współpracujące z bankami. Należy mieć na uwadze, że wzrost uzyskano pomimo konkurencji ze strony podmiotów niebankowych. Zmiana udziału tych kredytów w całości należności banków od gospodarstw domowych była istotna (o 1,3 pkt proc.). Stanowiły one ponad połowę wszystkich kredytów konsumpcyjnych w bankach [ZBP 2019a]. W 2019 roku banki udzieliły 3367 tysięcy kredytów ratalnych, o 149 tysięcy mniej (4,2%) niż rok wcześniej. Sprzedaż kredytów gotówkowych w 2019 roku była w wymiarze liczbowym wyższa o 4,1% w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2019 roku instytucje bankowe udzieliły kredytów ratalnych i gotówkowych na łączną kwotę 88,7 mld zł – o 5,6% wyższą niż rok wcześniej (w 2018 r. – 83,9 mld zł, w 2017 roku – 78,6 mld zł). Trend wzrostowy sprzedaży kredytów konsumpcyjnych w wymiarze kwotowym wydaje się trwały. Dynamika sprzedaży w ujęciu wartościowym jest wyraźnie wyższa niż liczbowym, co związane jest ze wzrostem średniej kwoty kredytu konsumpcyjnego [BIK, 2020].

W 2018 roku łączne kredyty dla gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej wyniosły 8 604 mld euro, co stanowi około 63% ogółu kredytów i odpowiada 54% PKB państw unijnych. W porównaniu do 2017 roku kredyty dla gospodarstw domowych w krajach członkowskich UE wzrosły o 2,8%. Tempo wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych w 2018 roku wyniosło 3,5% dla tzw. New Member States (NMS, z ang. nowe państwa członkowskie, które przystąpiły do UE po 2004 r.) i 2,7% dla UE-15 (państwa UE przed rozszerzeniem w 2004 r.). W 2018 roku kredyty dla gospodarstw domowych w UE-15 i NMS stanowiły średnio kolejno 107% i 56% ich łącznych rocznych dochodów do dyspozycji.

Ogółem około 80% kredytów dla gospodarstw domowych w UE-15 w 2018 roku stanowiły kredyty hipoteczne, a pozostały udział był prawie równo podzielony między kredyty konsumpcyjne i pozostałe. W NMS niemal 70% stanowiły kredyty hipoteczne, natomiast kredyty konsumpcyjne przeważały nad pozostałymi kredytami.

⁶ <https://moto.rp.pl/tu-i-teraz/20424-sprzedaz-nowych-samochodow-2018-r-rekordzaskocznie> (dostęp: 06.03.2020 r.)

Rysunek 24. Struktura kredytów udzielonych gospodarstwom domowym w roku 2010 i 2018 (w %)



Źródło: [ECRI 2019]

W porównaniu z państwami UE-15 udział kredytów mieszkaniowych w ogólnej sumie udzielonych kredytów w 2018 roku w państwach NMS był mniejszy, podczas gdy kredyty konsumpcyjne stanowiły prawie jedną trzecią kredytów dla gospodarstw domowych. W latach 2010–2018 udział pożyczek i kredytów konsumpcyjnych stopniowo spadał na rzecz wyższego udziału kredytów mieszkaniowych. Taki trend miał miejsce zarówno w UE-15, jak i NMS. Skala zmian jest jednak większa w NMS niż w UE-15.

Odsetek gospodarstw domowych zadłużonych kredytem innym niż hipoteczny w Polsce w 2016 roku na poziomie 32,9% był nieznacznie wyższy niż w strefie euro (28,2%) (tabela 4). Mediana wartości długu gospodarstw domowych w Polsce utrzymywała się na wyraźnie niższym poziomie ok. 0,7 tysiąca euro w porównaniu do 5 tysięcy euro dla zadłużonych gospodarstw w strefie euro. Polska należy do grupy państw o najniższej wartości zadłużenia z tytułu kredytu innego niż hipoteczny i w tym zakresie może być porównywana do Łotwy i Estonii.

Tabela 20. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce i krajach strefy euro z tytułu kredytów inne niż hipoteczne

Kraj	Odsetek zadłużonych gospodarstw domowych z tytułu kredytów inne niż hipoteczne (%)	Mediana wartości długu (tys. euro)
1	2	3
Austria	20,6	2,9
Belgia	25,2	6,7
Cypr	37,0	10,0
Estonia	25,1	0,7

1	2	3
Francja	33,6	5,7
Finlandia	43,9	8,2
Grecja	17,1	3,0
Hiszpania	27,4	6,0
Holandia	37,9	15,1
Irlandia	41,4	3,9
Luksemburg	33,9	10,1
Łotwa	23,0	1,0
Malta	26,7	3,0
Niemcy	32,8	3,5
Polska	32,9	0,7
Portugalia	22,6	3,1
Słowenia	34,8	2,5
Słowacja	25,3	1,6
Węgry	25,5	1,6
Włochy	13,9	5,0
Strefa euro	28,2	5,0

Uwagi: dane dla Polski dotyczą 2016 roku, w przypadku pozostałych państw pochodzą z analiz przeprowadzonych w latach 2011, 2013, 2014.

Źródło: [NBP 2017].

W Polsce globalna wartość udzielonych przez banki kredytów konsumpcyjnych jest relatywnie wysoka w porównaniu z innymi państwami Unii Europejskiej. Polska należy do krajów o najwyższym udziale kredytów konsumpcyjnych w kredytach ogółem [NBP 2018]. Wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych w Polsce nastąpił po 2013 roku i wynikał głównie ze wzrostu kredytów wysokokwotowych. Dostępne dane nie pozwalają na jednoznaczne wyjaśnienie powodów takiego zjawiska. Zbiegło się ono w czasie ze zmianami w Rekomendacji T wraz z wprowadzeniem w Rekomendacji S wymogu wkładu własnego w kredytach hipotecznych. Kredytobiorcy mogli finansować wykończenie mieszkania właśnie za pomocą kredytu konsumpcyjnego, w miejsce wykorzystywanego wcześniej kredytu mieszkaniowego na całą wartość mieszkania. Tak jak zostało wspomniane wcześniej, po stronie podażowej, bodźcem dla banków do rozwoju kredytu konsumpcyjnego było wprowadzenie podatku od niektórych instytucji finansowych. Banki, dążąc do zwiększenia udziału w bilansie produktów wysokomarżowych, zaczęły chętniej udzielać kredytów konsumpcyjnych gospodarstwom domowym. Po stronie popytowej wzrost kredytów konsumpcyjnych był stymulowany również poprawą sytuacji na rynku pracy oraz wzrostem dochodów gospodarstw domowych po 2013 roku [NBP 2018].

Jednym z podstawowych wskaźników wykorzystywanych w analizie porównawczej poziomu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych w poszczególnych krajach jest relacja zadłużenia kredytowego do PKB. Wartości oraz dynamika zmian tego wskaźnika dla wybranych krajów UE w latach 2014–2019 zostały przedstawione w tabeli 5. Najbardziej rozwinięty rynek kredytów konsumpcyjnych występuje w Bułgarii. Relacja zadłużenia konsumpcyjnego do PKB wynosi w tym kraju 10,53%. Dobrze rozwinięty rynek kredytów konsumpcyjnych, wyrażający się zadłużeniem gospodarstw domowych w przedziale 7-10% PKB, występuje również w Polsce, Francji, a także na Węgrzech. Największą dynamiką wzrostu wskaźnika zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych charakteryzowała się Polska – 1,42 pkt proc i Włochy – 2,74 pkt proc. Na Węgrzech i w Rumunii wskaźnik zmniejszył się o ponad 2 pkt proc.

Tabela 21. Relacja kredytów konsumpcyjnych (dane na koniec roku) w stosunku do PKB w latach 2014–2019 (w %)

Wyszczególnienie	2014	2017	2018	2019	Zmiana 2014–2019 (p.p.)
Wybrane kraje NMS					
Polska	7,71	8,92	8,88	9,13	1,42
Bułgaria	10,32	9,69	10,38	10,53	0,21
Czechy	4,50	4,71	4,59	4,70	0,20
Chorwacja	4,05	3,12	2,92	2,78	-1,27
Węgry	9,18	5,96	5,48	6,27	-2,91
Rumunia	8,06	6,15	6,08	5,66	-2,40
Wybrane kraje „starej” UE					
Szwecja	4,40	4,46	4,73	5,01	0,61
Dania	5,97	5,56	5,50	5,22	-0,75
Wielka Brytania	6,51	6,40	6,28	6,22	-0,29
Niemcy	5,93	5,91	5,85	5,88	-0,05
Francja	6,98	7,10	7,32	7,67	0,69
Włochy	3,51	5,47	5,80	6,25	2,74

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.pl.html> i Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/home>

Na koniec I półrocza 2018 roku kredyty konsumpcyjne w Polsce stanowiły równowartość 8,7% PKB, czyli więcej niż w strefie euro (średnio 5,9%), a mniej jedynie w porównaniu do Bułgarii (9,5%), Grecji (11,7%) i Cypru (11,7%). W 2019 roku wskaźnik relacji kredytów konsumpcyjnych do PKB wzrósł do

poziomu 9,13%. Tak jak zostało wspomniane wcześniej, większy wskaźnik wśród wyróżnionych państw UE można zaobserwować tylko w Bułgarii. Oznacza to, że kształtowanie się wartości i jakości tego portfela kredytowego ma relatywnie większy wpływ na sytuację polskich banków niż ma to miejsce w innych krajach UE i dlatego wymaga szczególnej uwagi [NBP 2018].

Polska od 2014 roku znalazła się wśród państw o najwyższym zadłużeniu kredytami konsumpcyjnymi w relacji do kredytów ogółem oraz do PKB. W tym czasie banki zaczęły na szerszą skalę udzielać kredytów konsumpcyjnych o dłuższych terminach zapadalności, tj. powyżej 5 lat i kredytów wysokokwotowych. Im dłuższy termin zapadalności kredytu konsumpcyjnego, tym większe prawdopodobieństwo, że w okresie spłaty kredytu stopy procentowe bądź dochody ulegną zmianie, dlatego banki powinny ostrożniej podchodzić do oceny zdolności kredytowej. Znaczny poziom zadłużenia gospodarstw domowych kredytem konsumpcyjnym w Polsce oraz zmiana charakterystyk tych kredytów wskazują na konieczność uważnego monitorowania oraz analizowania ryzyka tej części portfela kredytowego, zarówno przez banki, jak i instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego [NBP 2018].

W obecnej sytuacji i wpływie pandemii COVID-19⁷ według danych BIK banki i SKOK-i w Polsce udzieliły o 24,9% mniej kredytów konsumpcyjnych w ujęciu liczbowym w marcu 2020 roku, a w ujęciu wartościowym nastąpił spadek o 30,7% [BIK 2020b]. Obraz rynku kredytów konsumpcyjnych w marcu 2020 roku jest „zniekształcony” poprzez występowanie całkowicie przeciwnych okresów: „przedpandemicznego” i „pandemicznego”. Na ten moment można stwierdzić, że kryzys gospodarczy ma wpływ zarówno zachowanie się strony popytowej (kredytobiorców), jak i podażowej (kredytodawców)⁸ – kolejne miesiące 2020 roku rozstrzygną, w jakim stopniu. Konsumenci mają świadomość, że gospodarka spowolni, a źródła dochodu są niepewne. Wszystkie czynniki makroekonomiczne i polityka pieniężna mają wpływ na rynek kredytów dla gospodarstw domowych. Rosnąca skłonność do konsumpcji przekłada się na wzrost popytu na kredyty, a z kolei wysokie bezrobocie i malejące płace powodują, że maleje zdolność kredytowa, co sprawia, że spada jednocześnie skłonność do zaciągania i udzielania kredytów. Na pomoc kredytobiorcom i pożyczkobiorcom wychodzi *Tarcza Antykryzysowa* w ramach Ustawy z 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 568). *Tarcza Antykryzysowa* umożliwia obniżenie rocz-

⁷ Dane odnoszące się do I kwartału 2020 r.

⁸ <https://www.money.pl/gielda/bik-banki-i-skok-i-udzielily-o-24-9-mniej-kredytow-konsumpcyjnych-r-r-w-iii-6502913572497026a.html> (dostęp: 14.01.2020 r.)

nego limitu dla pożyczek udzielanych na więcej niż 30 dni z obecnych 55% do 21%. Łączne maksymalne koszty kredytowania bez względu na czas trwania umowy mają zmaleć ze 100 do 45%. Nowe przepisy zakładają obniżenie limitu dla pożyczek udzielanych na mniej niż 30 dni do maksymalnie 5%⁹. Redukcja kosztów pozaodsetkowych jest absolutnie kluczowa z punktu widzenia obniżenia całkowitych kosztów kredytów konsumenckich czy pożyczek. Ustawodawca tłumaczy, że wprowadzenie takich przepisów podyktowane jest wsparciem konsumentów, którzy są w szczególnie trudnej sytuacji. Nowe przepisy mogą pomóc przetrwać ten okres bez dodatkowych problemów i bez pułapki zadłużenia, w której niestety mogą się znaleźć. Przepisy ustawy będą mieć zastosowanie dopiero do nowo zaciągniętych kredytów i pożyczek – w przypadku wcześniejszych produktów koszty związane z prowizjami, opłatami najczęściej już zostały pobrane. Rozwiązaniem tych problemów, zaproponowanym przez sektor bankowy okazała się możliwość czasowego zawieszenia spłaty zobowiązania w całości lub części kapitałowej (wakacje kredytowe/bankowe), w zależności od strategii przyjętej przez poszczególne instytucje, a z rozwiązania mogą skorzystać zarówno klienci indywidualni, jak i przedsiębiorcy z sektora MŚP. Jednak trzeba mieć na względzie, że wakacje kredytowe spowodują wzrost rat po ich upływie. Jeśli zostanie zawieszona spłata kapitału i odsetek, to bank również te odsetki doliczy do niespłaconego kapitału, co tylko zwiększy przyszłe raty¹⁰. Po wprowadzeniu *Tarczy Antykryzysowej* do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta napływały sygnały od kredytobiorców dotyczące warunków wakacji kredytowych. Wynika z nich, że konsumenci mogą nie być w wystarczający sposób informowani o skutkach finansowych odroczenia spłaty rat kredytów¹¹.

5.5. Jakość należności z tytułu kredytów konsumpcyjnych od gospodarstw domowych

Ryzyko jest nieodłącznie związane z działalnością bankową. Jednym z najistotniejszych rodzajów ryzyka, które realizowane jest w codziennym funkcjonowaniu banków, jest ryzyko kredytowe. Ryzyko kredytowe materializuje się w sytuacji, gdy kredytobiorca nie zwraca w określonym terminie przypadających spłat rat kapitałowych wraz z odsetkami i ewentualnie ustalonymi innymi opłatami.

⁹ https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16343 (dostęp: 12.05.2020 r.)

¹⁰ <https://alebank.pl/zawieszenie-splaty-rat-kredytowych-to-wsparcie-tylko-dla-osob-dotkniete-tych-skutkami-covid-19/?id=322081&catid=22869> (dostęp: 04.05.2020 r.)

¹¹ <https://alebank.pl/wakacje-kredytowe-santander-bank-polska-i-bnp-paribas-zmieniaja-zasady-na-korzystniejsze-dla-kredytobiorcow/?id=324062&catid=22869&cat2id=30291&cat3id=22871> (dostęp: 13.05.2020 r.)

Prawidłowa polityka kredytowa banku jest jednym z najistotniejszych czynników zarządzania ryzykiem kredytowym. Stanowi najistotniejszy element, który zarówno zapewnia właściwą jakość aktywów i może być źródłem sukcesu instytucji kredytowej na rynku. W celu realizacji przyjętej przez bank polityki kredytowej, narzędzia zarządzania ryzykiem powinny zostać uzupełnione o instrumenty kontroli ryzyka. Wśród miar ryzyka kredytowego wyróżnia się m.in. dynamikę przyrostu portfeli kredytowych, wskaźnik Z-score (dla klientów korporacyjnych), poziom kredytów zagrożonych [Rachuba 2018], *scoring behawioralny i aplikacyjny* (dla klientów detalicznych) oraz analizę vintage¹². W niniejszym rozdziale zostanie przedstawiony poziom kredytów zagrożonych, który odzwierciedla jakość należności kredytowych [Mikołajczyk 2012] oraz analiza vintage i Indeks Jakości Portfeli Kredytów¹³.

W analizie jakości portfela kredytów wskaźnik należności kredytowych stanowi udział wartości należności zagrożonych w ogólnej sumie należności. Wyższe wartości wskaźnika sygnalizują o słabszej jakości portfela kredytowego. Wskaźnik ten jest jednak obciążony szeregiem wad. Wady tego wskaźnika można sprowadzić do:

- zależności zmian wskaźnika kredytów zagrożonych od zmian w zakresie wolumenu kredytów,
- zależności poziomu wskaźnika od definicji kredytu zagrożonego,
- retrospektywności wskaźnika.

Pomimo tych ograniczeń wskaźnik ten jest relatywnie prosty w konstrukcji i interpretacji i jest zalecany do międzynarodowych analiz porównawczych [Lepczyński i Penczar 2016].

Jakość portfela kredytowego ogółem w Polsce w latach 2016–2018 pozostawała stabilna, jednak wprowadzenie od stycznia 2018 roku MSSF 9 spowodowało zmianę zasad klasyfikacji, prezentacji oraz wyceny instrumentów finansowych, w tym rozpoznawania i kalkulacji utraty ich wartości¹⁴. Banki, stosujące MSR/MSSF zgodnie z nowymi zasadami, klasyfikują należności według trzech grup (faz). Pierwszą grupę stanowią należności bez utraty wartości, charakteryzujące się brakiem znaczącego wzrostu ryzyka kredytowego od momentu początkowego ujęcia – są to należności wykazywane na dzień sprawozdawczy, dla których ryzyko kredytowe związane z instrumentem finansowym nie wzrosło znacząco od momentu początkowego ujęcia (tzw. Faza 1). Do kolejnej grupy należy zaliczyć należności bez utraty wartości, wykazujące znaczący wzrost ryzyka kredytowego od momentu początkowego ujęcia – są to należności wykazywane na dzień sprawozdawczy, dla których ryzyko kredytowe związane

¹² <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/396091/wykres-dnia-bik-9-lipca-2018-r> (dostęp: 11.05.2020 r.)

¹³ Metodyka BIK Indeksów Jakości Portfeli Kredytów została opracowana przez Biuro Informacji Kredytowej we współpracy z Instytutem Rozwoju Gospodarczego SGH.

¹⁴ <https://www.pwc.pl/pl/uslugi/mssf/mssf-9.html> (dostęp: 13.03.2020 r.).

z instrumentem finansowym wzrosło istotnie od momentu początkowego ujęcia (tzw. Faza 2). Trzecią grupę stanowią należności ze stwierdzoną utratą wartości – są to aktywa finansowe dotknięte utratą wartości ze względu na ryzyko kredytowe, w przypadku wystąpienia jednego lub więcej zdarzeń, o których mowa w MSSF 9 (tzw. Faza 3) [KNF 2019a]. Odpisy tworzone są zatem wcześniej, jeszcze przed materializacją ryzyka kredytowego, w odróżnieniu od poprzedniego standardu MSR 39. Na początkowym etapie wdrażania, banki niejednolicie stosowały dotychczas zasady sformułowane w MSSF 9. Istnieje zatem potrzeba wykształcenia jednolitych praktyk. Dodatkowo niektóre instytucje w dalszym ciągu ulepszają systemy szacowania oczekiwanych strat, co znajduje odzwierciedlenie w zmienności raportowanych wartości czy wskaźników z zakresu ryzyka kredytowego. Czynniki te utrudniają dokonywanie precyzyjnej analizy i oceny zmian w ryzyku kredytowym podejmowanym przez sektor bankowy [NBP 2019].

W badaniu wykorzystano dane dla sektora gospodarstw domowych w Polsce w latach 2016–2018. Zmienne pozyskano z raportów o sytuacji sektora bankowego publikowanych corocznie przez KNF. Statystyki jakości portfeli kredytowych są również dostępne w raportach o rozwoju systemu finansowego, publikowanych regularnie przez NBP. Dane finansowe, na podstawie których została przeanalizowana jakość kredytów konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych, to poziom kredytów zagrożonych oraz ich udział w należnościach kredytowych ogółem. W obszarze kredytów gospodarstw domowych w 2018 roku odnotowano nieznaczny wzrost poziomu kredytów ze stwierdzoną utratą wartości o 0,9 mld zł, tj. o 2,2%. Jest to wynik porównywalny do uzyskanego w roku poprzednim. W I kwartale roku 2019 nastąpił dalszy wzrost ze stwierdzoną utratą wartości do poziomu 42,9 mld zł (udział 6,0%) [KNF 2019g].

**Tabela 22. Jakość należności od gospodarstw domowych w latach 2016–2018
mierzona kwotą i wskaźnikiem kredytów ze stwierdzoną utratą wartości**

Kredyty ze stwierdzoną utratą wartości	Wartość (mld zł)			Zmiana w 2018		Udział w należnościach ogółem (w %)		
	2016	2017	2018	mld zł	%	2016	2017	2018
Kredyty dla gospodarstw domowych (jakie?):	39,9	40,8	41,7	0,9	2,2	6,0	6,1	5,9
– kredyty mieszkaniowe	11,6	10,9	10,4	-0,5	-4,6	2,9	2,8	2,5
– kredyty konsumpcyjne	17,3	18,0	18,6	0,6	3,3	11,5	11,0	10,8
– pozostałe	11,0	11,9	12,7	0,8	6,7	10,0	10,4	11,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [KNF 2017], [KNF 2019a].

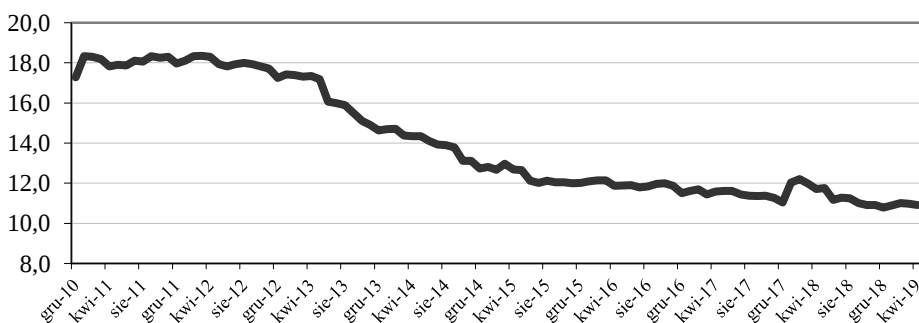
Z danych przedstawionych w tabeli 22 wynika, iż lepszą jakość wykazuje portfel kredytów mieszkaniowych, w którym nastąpiła ponowna poprawa jako-

ści należności z poziomu 2,9% do 2,5%. Wzrost jakości nastąpił także w zakresie kredytów konsumpcyjnych z 11,5% do 10,8%, mimo że wartość nominalna kredytów ze stwierdzoną utratą wartości zwiększyła się. Poprawa jakości w 2018 roku była spowodowana między innymi dzięki silnemu wzrostowi akcji kredytowej i znacznej skali sprzedaży trudno ściągalnych należności banków do firm windykacyjnych. Trzeba pamiętać również, że do poprawy wskaźników przyczyniła się także lepsza sytuacja makroekonomiczna (m.in. program 500+). Natomiast spadek jakości zanotowały pozostałe kredyty (z 10,0% do 11,0%). W I kwartale 2019 roku nastąpił spadek jakości portfela kredytów konsumpcyjnych (11%) i pozostałych (11,2%), natomiast portfel kredytów mieszkaniowych pozostał na takim samym poziomie [KNF 2019g].

Dobra jakość portfela kredytów mieszkaniowych w porównaniu do innych kredytów wynika z kilku czynników. Ten rodzaj kredytu służy zaspokojeniu własnych potrzeb mieszkaniowych, w związku z tym, członkowie gospodarstwa domowego mają świadomość, że zaprzestanie spłaty rat kredytu może doprowadzić w rezultacie do utraty mieszkania/domu. Zatem dążą to tego, by w pierwszej kolejności uregulować zadłużenie z tego tytułu. Kolejnym czynnikiem wpływającym na lepszą jakość kredytów mieszkaniowych jest fakt, że instytucje bankowe udzielając tego typu kredytów mają większe wymagania w zakresie weryfikacji zdolności kredytowej niż w przypadku kredytów konsumpcyjnych [Bieniasz i Czerwińska-Kayzer 2010].

Jakość portfela kredytów konsumpcyjnych od kilku lat utrzymuje się na niskim, ale bezpiecznym poziomie szkodowości, co potwierdzają cykliczne odczyty indeksu jakości kredytów w Polsce. Można zaobserwować, że od 2013 roku jakość kredytów konsumpcyjnych systematycznie się poprawia. Wskaźnik kredytów konsumpcyjnych ze stwierdzoną utratą wartości na koniec 2011 roku wynosił 18%, natomiast na koniec 2013 roku – 14,63%. W porównaniu z końcem roku 2018 jest to różnica wynosząca kolejno około 7% i około 4%.

Rysunek 25. Wskaźnik kredytów konsumpcyjnych zagrożonych w latach 2010-2019

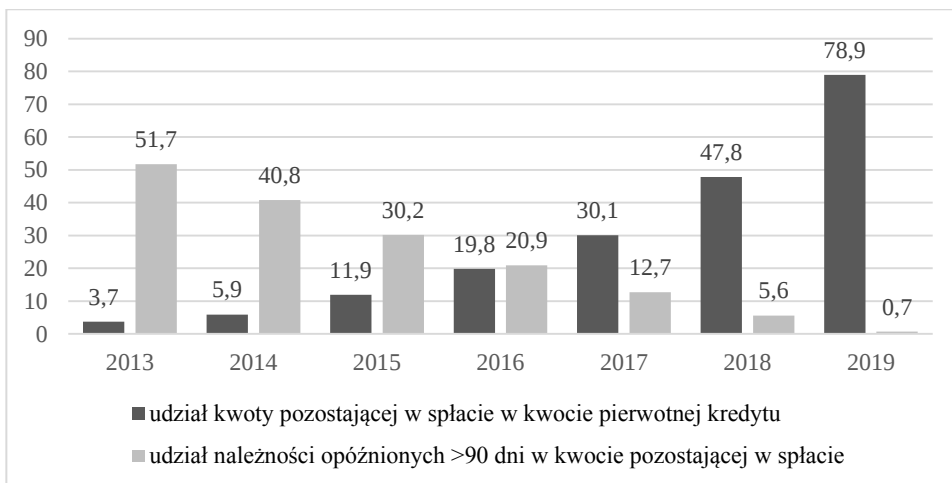


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF, <https://www.knf.gov.pl> (dostęp: 30.03.2020 r.).

Jako wadę wskaźnika standardowego (relacja kredytów zagrożonych do wartości portfela ogółem) należy wskazać wpływ na wartość wskaźnika dwóch czynników: polityka banków w zarządzaniu kredytami oraz rozmiary bieżącej akcji kredytowej. Jeżeli bank sprzedaje kredyty stracone wówczas wskaźniki standardowe pokazują spadki (poprawę jakości portfela), co ciężko interpretować jako poprawę jakości kredytowania w banku, który wyprowadził stracone należności z bilansu. Na uwagę zasługuje zatem analiza vintage i jej zastosowanie w monitorowaniu stanu portfela kredytów. W tym modelu brane są pod uwagę strumienie udzielonych kredytów w określonym okresie i analizowanie ich zachowania w kolejnych miesiącach po ich udzieleniu. Na równo traktowane są zobowiązania czynne, jak i kredyty na ten moment zamknięte. W mianowniku wskaźnika vintage umieszcza się wartość wszystkich kredytów, także już spłaconych, a w liczniku wartość kredytów opóźnionych w obsłudze oraz te, które zostały wyprowadzone z bilansu (np. sprzedane firmom windykacyjnym). Metoda ta pozwala lepiej analizować poziom ryzyka podejmowanego przez banki w badanym okresie i stanowi lepszą podstawę ekstrapolowania trendów poziomu podejmowanego ryzyka w portfelu. Pozwala to na oszacowanie poziomu prawdopodobnych strat z bieżącej akcji kredytowej w celu kalkulowania ryzyka przy ustalaniu marż. Metoda vintage w przeciwieństwie do standardowych wskaźników nie ocenia bilansu banku, a poziom realizowanego ryzyka transakcji kredytowych. Niemniej jednak metoda vintage słabo nadaje się do analizy ryzyka produktów kredytów odnawialnych (linii i kart kredytowych). Rozsądne jest zatem badanie jakości portfeli przy użyciu kilku metod, konfrontując wyniki tych badań przy wyciąganiu końcowych wniosków [BIK 2012].

Raport vintage pozwala dokonać analizy czy kredyty wypłacone w ostatnich miesiącach są bardziej (lub mniej) szkodliwe, w porównaniu do tych wypłaconych w poprzednim okresie. Szkodowość kredytów konsumpcyjnych mierzona wskaźnikami vintage jest tym lepsza im kohorta jest młodsza, ale tylko mierzona w pierwszym roku po udzieleniu. Mierzona w latach następnych zależność ta nie jest już wyraźna. Kredyty konsumpcyjne osiągają najwyższy poziom szkodowości 4-5 lat po udzieleniu. W tych latach większość kredytów jest już spłacona. W roczniku 2016 (rysunek 26), czyli w 3–4 lata po otwarciu rachunków w grudniu 2019 pozostaje w spłacie 19,8% pierwotnej kwoty kredytu, czyli niemal 80% kwot zostało spłacone. Szkodliwość zarysowuje się na mocno już zmniejszonej liczebności kredytów (efekt spłat). Bardziej przerezedzony jest zbiór kredytów w statusie obsługi regularnej w starszych rocznikach.

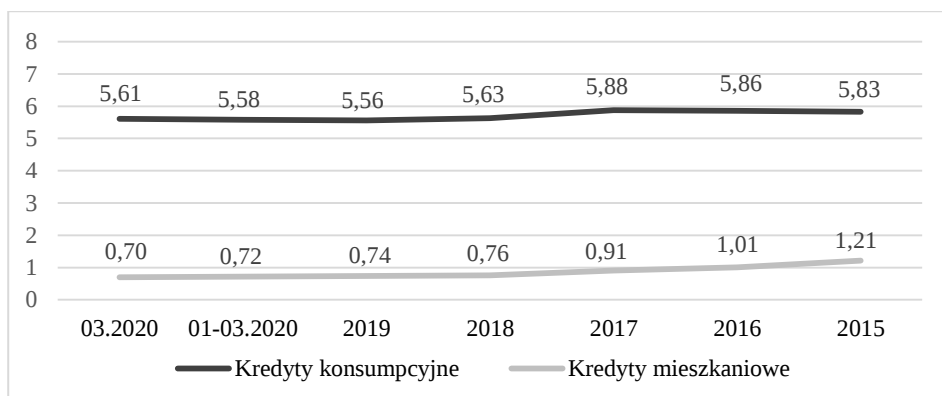
Rysunek 26. Kwoty kredytów pozostające w spłacie z roczników 2013–2019 (w %)



Źródło: [BIK 2020a].

W roczniku 2013 (6-7 lat po udzieleniu kredytu) do spłaty pozostaje tylko 3,7% udzielonej w tamtym roku kwoty kredytów konsumpcyjnych, ale ponad 50% czynnych należności z tamtego rocznika ma opóźnienie w spłacie powyżej 90 dni. Dalsza szkodliwość kredytów z tego rocznika ma mały wpływ na zmianę udziału rachunków opóźnionych w liczbie udzielonych w tym roczniku. W wymiarze liczbowym wpływ późniejszych opóźnień jest jeszcze mniejszy. Indeks Jakości Portfela Kredytów opracowany przez BIK potwierdza wnioski z analizy vintage dotyczące finalnej szkodowości portfela kredytów konsumpcyjnych.

Rysunek 27. Średnie wartości Indeksów Jakości Portfeli Kredytów (w %)



Źródło: [BIK 2020b].

W marcu 2020 r. w porównaniu do lutego 2020 roku pogorszyła się jakość portfeli kredytów konsumpcyjnych, poprawie uległ portfel kredytów mieszkaniowych. Niemniej jednak dwa zaprezentowane indeksy wskazują na niski poziom ryzyka portfela kredytów udzielanych gospodarstwom domowym.

Podstawowe ryzyko związane z kredytami konsumpcyjnymi, głównie gotówkowymi, wynika z wysokokwotowych kredytów, które są obarczone wyższym ryzykiem kredytowym od kredytów o niskiej wartości. Do wzrostu ryzyka przyczynia się również wydłużanie czasu kredytowania przy z reguły zmiennej stopie procentowej¹⁵. Wysoki poziom kredytów o niskiej jakości przyczynia się do strat banku, powodując nie tylko pomniejszenie wyniku finansowego, ale niekiedy rodzi również pilną potrzebę rekapitalizacji. Oznacza to, że rosnący udział kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym banku oddziałuje zarówno na jego dochodowość, jak i płynność [Dimitrios i in. 2018]. Łatwy dostęp do kredytów konsumpcyjnych może doprowadzić do poważnych problemów, nie tylko gospodarstw domowych, ale także instytucji udzielających kredytu, co przekłada się na szereg negatywnych konsekwencji w makroskali [Anioła i Gołaś 2011]. Spłacając jednocześnie kilka zobowiązań można doprowadzić do sytuacji, gdy brakuje funduszy na spłacanie rat kredytu bądź pożyczki we wskazanych terminach. Skutkuje to pojawieniem się opóźnień w BIK, a to z kolei wpływa na wiarygodność jako potencjalnych dłużników i może obniżać zdolność kredytową. Konsolidacja kredytów może pomóc w uporządkowaniu domowych finansów, jednak trzeba dokładnie poznać warunki na jakich zaciągnie się nowe zobowiązania, aby nie wpaść w pętlę zadłużenia. Kredyt konsolidacyjny jest kredytem o szczególnym charakterze – pozwala połączyć ze sobą kilka różnych kredytów i pożyczek, uporządkować zadłużenie i ewentualnie zmniejszyć wysokość obciążenia z tytułu spłacanych miesięcznych rat. Trzeba zaznaczyć, że konsolidacja kredytów dla zadłużonych, którzy mają negatywne wpisy w BIK-u, jest właściwie niemożliwa w instytucjach bankowych. W ofercie pozabankowej znajdziemy pożyczki konsolidacyjne i są one udzielane na bardziej liberalnych zasadach niż kredyty konsolidacyjne. Ze względu na mniejsze wymagania wobec kredytobiorców i brak konieczności posiadania wyłącznie pozytywnych wpisów w BIK-u pożyczki konsolidacyjne instytucji pozabankowych zyskują coraz większą popularność. Należy jednak pamiętać, że łącząc w jeden kredyt różne zobowiązania, o różnym charakterze, kredytobiorca naraża się na wydłużenie okresu zadłużenia oraz na zwiększenie kosztów obsługi długu¹⁶.

¹⁵ <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/487524/newsletter-kredytowy-bik-najnowsze-dane-o-sprzedazy-kredytow-w-polsce-2020-02-27> (dostęp: 14.05.2020 r.)

¹⁶ https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Droga_do_kredytu_30336.pdf (dostęp: 11.05.2020 r.)

O posiadaniu przez gospodarstwo domowe zobowiązań w formie kredytów lub pożyczek częściej niż pozostali mówią mieszkańcy większych miast, absolwenci szkół wyższych, a w grupach społeczno-zawodowych: kadra kierownicza, średni personel, technicy oraz specjaliści z wyższym wykształceniem i osoby pracujące na własny rachunek. Jak wynika z danych BIK, w grupie kredytobiorców przeważają kobiety (51,1%). Najwięcej kredytów zaciągają osoby w wieku 35–44 lat – osoby te stanowią ponad 23% wszystkich kredytobiorców i należy do nich co czwarty (25,6%) spłacany kredyt. Średnia wysokość zadłużenia na kredytobiorcę w przedziale wiekowym 35-44 lata w 2018 roku wynosiła 69 tysięcy zł. W liczbie kredytów na liczbę kredytobiorców przoduje województwo wielkopolskie. Natomiast najwyższe średnie zadłużenie do spłaty w wysokości 61,5 tysiąca zł przypada na mieszkańców województwa mazowieckiego. Niemal 49% wszystkich czynnych zobowiązań kredytowych stanowią kredyty konsumpcyjne, za które BIK przyjmuje łącznie kredyty ratalne i gotówkowe. Analizując kredytową mapę Polski można zauważyć znacznie wyższy poziom aktywności kredytowej w zachodniej części Polski. Można to częściowo tłumaczyć kilkoma czynnikami np. zróżnicowaną skłonnością do ryzyka w różnych obszarach kraju, czynnikami kulturowymi albo różnicami w poziomie zamożności (posiadany majątek) czy dochodowym (wynagrodzenia) [BIK 2018a].

Warty podkreślenia jest fakt, iż sytuacja materialna nie różnicuje w znaczny sposób posiadania kapitału kredytowego przez gospodarstwa domowe, wpływa jednak znacząco na zdolność do regulowania zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek. Posiadanie tego typu zobowiązań nie może być traktowane zatem jako wskaźnik kondycji materialnej, gdyż motywy oraz rodzaje zaciąganych kredytów mogą być bardzo zróżnicowane. Badani żyjący skromnie bądź biednie mają porównywalnie więcej do spłacenia kredytów i pożyczek co żyjący przeciętnie, dobrze bądź bardzo dobrze. Jednak gospodarstwa domowe znajdujące się w trudniejszej sytuacji materialnej mają większe trudności z regulowaniem tego typu zobowiązań [CBOS 2019].

Tabela 23. Odsetek gospodarstw domowych w aspekcie oceny stopy życiowej w powiązaniu ze spłatą zobowiązań (z tytułu pożyczek, rat, kredytów)

Odpowiedzi respondentów, którzy stwierdzili, że w ich gospodarstwie domowych żyje się:	Czy Pana/Pani gospodarstwo domowe ma obecnie do spłacenia zobowiązania z tytułu pożyczek, kredytu, zakupów na raty itp.?		
	Nie	Tak i mamy kłopot z ich spłaceniem	Tak i spłacamy je regularnie
– dobrze/bardzo dobrze	65	1	34
– średnio	58	3	39
– biednie/skromnie	61	6	33

Źródło: [CBOS 2019].

Biorąc pod uwagę zarówno posiadane przez gospodarstwa domowe oszczędności i zobowiązania, ogół badanych można podzielić na cztery grupy. Wyróżnia się gospodarstwa domowe, które:

- mają oszczędności i nie mają długów (36%),
- mają oszczędności i długi (19%),
- nie mają oszczędności i nie mają długów (25%),
- nie mają oszczędności i mają długi (20%).

Najliczniejszą grupę stanowią gospodarstwa, które posiadają oszczędności i nie posiadają długów (36%). W tej grupie znajdują się gospodarstwa domowe osiągające wyższe dochody, osoby zadowolone z warunków materialnych i częściej lepiej wykształcone. Zadłużeni bez oszczędności to najczęściej osoby znajdującej się w trudniejszym położeniu materialnym (mniej zadowolone z warunków materialnych, o niższych dochodach), a biorąc pod uwagę kryterium wieku, są to osoby w wieku 45-54 lata [CBOS 2019].

Najbardziej zagrożone trudnościami ze spłatą kredytów i pożyczek są te gospodarstwa domowe, które pożyczyły pieniądze na pokrycie innych, wcześniej zaciągniętych zobowiązań finansowych bądź dlatego, że nie posiadały wystarczających środków finansowych na codzienne wydatki. Grupą społeczną w największym stopniu narażoną na problem ze spłatą zadłużenia są również gospodarstwa domowe o niskim poziomie dochodów, ale także osoby samozatrudnione bądź te, które pracują w mikroprzedsiębiorstwach. Ich osiągnięte dochody są najbardziej narażone na ogólne ryzyko ekonomiczne, niemniej jednak przeciętny poziom zadłużenia pozostaje niższy niż w grupie pracowników najemnych dużych firm oraz korporacji. Świadomość ryzyka ogranicza ich konsumpcję, aczkolwiek nie zmniejsza bezpośredniego ryzyka nieprzewidzianych zdarzeń losowych czy pośrednich skutków wahań koniunktury gospodarczej [Wałęga 2015].

5.6. Rynek pożyczek pozabankowych a profil klienta

Alternatywą do zaciągania kredytów i pożyczek w bankach jest rynek pożyczek pozabankowych. Ostatnie lata funkcjonowania tego rynku spowodowały, że jest on obecnie w zupełnie innym miejscu niż był przed 2015 rokiem. Sektor pożyczkowy stanowi istotny element rynku finansowego w Polsce. Świadczy o tym przede wszystkim rosnąca liczba podmiotów funkcjonujących na rynku krajowym. Według Rejestru Instytucji Pożyczkowych prowadzonego przez KNF w marcu 2019 roku w Polsce wpisane były 444 instytucje pożyczkowe. Na przestrzeni ostatnich lat wprowadzono kilkanaście zmian ustawowych, które w znacznym stopniu wpłynęły na działalność tego sektora oraz przyczyniły się

do profesjonalizacji zasad ich funkcjonowania. Przede wszystkim w tym kontekście należy wymienić:

- zwiększenie wymogów formalnych i prawnych dla instytucji pożyczkowych;
- poprawę czytelności reklam kredytów konsumenckich;
- powołanie instytucji Rzecznika Finansowego;
- zwiększenie roli Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta (UOKiK) poprzez wzmocnienie i rozszerzenie narzędzi służących ochronie konsumentów [CMS 2019].
- Firmy pożyczkowe, podobnie jak banki mają rozbudowane systemy oceny ryzyka kredytowego. Liderzy rynku współpracują z BIK, biurami informacji gospodarczej i wymieniają informacje o wiarygodności finansowej pożyczkobiorców.

Rok 2018 przyniósł firmom pożyczkowym znaczny wzrost liczby klientów. Na koniec 2018 roku było 577 tysięcy pożyczkobiorców – o 97 tysięcy więcej (20%) niż w roku 2017. Podobny szybki wzrost liczby klientów firm pożyczkowych był rejestrowany w bazach BIK w latach 2016–2017. W grudniu 2019 roku liczba pożyczkobiorców była niższa niż rok wcześniej o 2,3 tysiąca osób. Klienci firm pożyczkowych będący jednocześnie klientami banków korzystają przede wszystkim z kredytów konsumpcyjnych, w tym głównie z kredytów gotówkowych. Większość pożyczkobiorców (w 2019 roku – 76%) posiada równocześnie kredyt bankowy i pożyczkę pozabankową – takie zjawisko nazywane jest przenikaniem się kredytowania bankowego i pożyczkowego. Choć udział ten jest stabilny, to zjawisko to może oznaczać, że część osób korzysta z pożyczek pozabankowych w celu utrzymania płynności finansowej [BIK 2019b]. Osób korzystających wyłącznie z finansowania przez firmy pożyczkowe jest ponad 144 tysięcy. Pomimo wysokiej przenikalności sektora pożyczkowego z bankowym, profil klienta firm pożyczkowych nie jest tożsamy z profilem klienta bankowego. Klienci sektora pozabankowego charakteryzują się odmienną strukturą wiekową – dominują osoby młode. Połowa pożyczkobiorców nie mających zobowiązań wobec banków nie osiągnęła 35 lat, wśród kredytobiorców kredytów konsumpcyjnych udział tych grup wiekowych sięga 27%. Najmłodsza grupa wiekowa: do 24 lat ma 23,7% udział wśród klientów firm pożyczkowych, w bankach najmłodszy mają tylko 5,4% udział. Niewielki jest natomiast udział najstarszych grup wiekowych wśród klientów firm pożyczkowych [BIK 2020a]. Klienci firm pożyczkowych poszukują z reguły finansowania na relatywnie niewielkie w porównaniu z klientami sektora bankowego kwoty. Dane BIK wskazują, że średnia wartość pożyczki w 2018 roku wyniosła 2 633 zł, podczas gdy średnia wartość kredytu gotówkowego w bankach komercyjnych ukształtowała się na poziomie blisko siedmiokrotnie wyższym – 18 281 zł. Klienci firm pożyczkowych to z reguły osoby o niższym, w porównaniu z klientami bankowymi,

poziomem dochodów. Badania są w tym zakresie zgodne – wyniki uzyskane przez CBOS wskazują, że średni dochód przypadający na jedną osobę w rodzinie osób korzystających z firm pożyczkowych wyniósł do 649 zł, podczas gdy wśród klientów bankowych wartość ta ukształtowała się w przedziale 1000-1399 zł. Konsekwencją niższych dochodów jest fakt, że w porównaniu z klientem bankowym klienci firm pożyczkowych deklarowali gorszą sytuacją materialną. Profil klienta rozpatrywać możemy także przez pryzmat celu finansowania. Klienci firm pożyczkowych zaciągają pożyczki przede wszystkim w celu sfinansowania nieprzewidzianych wydatków, a także na pokrycie bieżących wydatków. Istotnym celem pozyskania finansowania w firmie pożyczkowej jest ponadto sfinansowanie remontu mieszkania oraz zakup dóbr trwałego użytku (w tym przede wszystkim sprzętu RTV i AGD) [CMS 2019].

Jako alternatywę dla pożyczek banków można postrzegać także tzw. *social lending* (*person-to-person lending* – *P2P lending*) – finansowanie społecznościowe polegające na zawieraniu transakcji pożyczek bezpośrednio pomiędzy osobami fizycznymi poprzez serwisy internetowe bez pośrednictwa tradycyjnych instytucji finansowych [Marszałek 2018]. *Social lending* łączy ze sobą interesy dwóch stron: inwestorów, którzy mają kapitał i chętnie go pożyczą za odpowiednią cenę oraz pożyczkobiorców, którzy potrzebują szybkiego i taniego finansowania bez zawiłych formalności. Pozyskanie środków może być natchmiastowe za pośrednictwem portali internetowych. Jedną z cech modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego w internecie jest to, że zwykle nie wymaga on zabezpieczeń i przyciąga osoby fizyczne, które nie mają szans na uzyskanie finansowania w ramach tradycyjnych kredytów bankowych. W praktyce najczęściej pozyskuje się kapitały poprzez pożyczki społecznościowe oraz *crowdfunding*. Warto wskazać na istotne różnice tych form finansowania społecznościowego. Pożyczki społecznościowe (*social lending*) to proces, w którym niezabezpieczone pożyczki pochodzą od prywatnych pożyczkodawców i pożyczkobiorców na platformach internetowych. Relatywnie wyższe zyski wiążą się z większym ryzykiem dla kredytodawców. Pożyczkobiorcy godzą się płacić wyższe oprocentowanie w zamian za szybki i stosunkowo łatwy proces pozyskania kapitału. Natomiast *crowdfunding* obejmuje różne platformy pożyczkowe, które oferują alternatywny lub komplementarny typ finansowania mniejszymi kwotami startupów, freelancerów i kreatywnych osób (np. artystów, autorów, muzyków, dziennikarzy, projektantów itp.) bądź prywatnych pożyczkobiorców. Istotą jest wykorzystanie „mocy” tłumu do finansowania niewielkich przedsięwzięć, projektów, często akcji charytatywnych, dla których pozyskiwanie kapitału tradycyjnymi metodami nie jest możliwe [Kocoń 2017]. *Dezintermediacja*¹⁷ znacząco

¹⁷ Eliminowanie pośredników z łańcucha świadczonych usług.

zmieniła pozycję konkurencyjną i rolę banków komercyjnych w ramach systemów finansowych. Warto podkreślić, że ważną rolę w tej kwestii odegrał globalny kryzys finansowy (2008), który przyczynił się do rosnącej nieufności do instytucji finansowych, w tym szczególności banków [Marszałek 2018]. Klienci zostali także zmuszeni do korzystania z alternatywnych form finansowania czy z usług firm pożyczkowych poprzez zaostrzenie warunków i kryteriów udzielania kredytów przez banki.

Social lending, crowdfunding oraz usługi firm pożyczkowych mogą okazać się w najbliższym czasie istotnym rozwiązaniem dla pozyskania funduszy przez gospodarstwa domowe. Obecny kryzys związany z COVID-19 spowoduje najprawdopodobniej skokowe zwiększenie liczby bezrobotnych, a w rezultacie utratę bądź zmniejszenie dochodów gospodarstw domowych. Aby zaspokoić swoje podstawowe potrzeby życiowe, wiele osób będzie poszukiwać finansowania zewnętrznego (w tym alternatywnych form finansowania). Wskutek utraty dochodów zdolność kredytowa zarówno konsumentów znacząco się obniży, w wielu przypadkach nawet do zera. Można zauważyć, że niektóre banki już zaostrzają politykę kredytową. Wykluczają np. niektóre grupy zawodowe, które najbardziej mogą być dotknięte kryzysem gospodarczym¹⁸.

5.7. Podsumowanie

1. Złagodzenie kryteriów przyznawania kredytów konsumpcyjnych wpływa na zwiększenie wzrostu wielkości kredytów tego rodzaju dla gospodarstw domowych. Po złagodzeniu przez KNF wymogów udzielania kredytu konsumpcyjnego, nastąpił od 2014 roku wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych.
2. Polska należy do państw w Unii Europejskiej z najwyższym zadłużeniem kredytami konsumpcyjnymi w relacji do kredytów ogółem oraz do PKB – innymi słowy poziom nasycenia tymi usługami w Polsce jest wysoki na tle średniego poziomu w krajach UE. Wskazuje to na konieczność uważnego monitorowania oraz analizowania ryzyka tej części portfela kredytowego, zarówno przez banki, jak i instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego. Państwa NMS charakteryzują się większym zadłużeniem kredytami konsumpcyjnymi w relacji do kredytów ogółem niż państwa UE-15.
3. W kategorii kredytów konsumpcyjnych można zaobserwować równoległe dwa odmienne zjawiska. Z jednej strony nastąpił wzrost zainteresowania ze

¹⁸ <https://alebank.pl/banki-i-firmy-pozyczkowe-powinny-bronic-konsumentow-przed-lichwiarzami/> (dostęp: 14.05.2020 r.)

strony banków tego rodzaju kredytami na mniejsze kwoty. Banki konkurują z firmami pożyczkowymi o ten segment klientów. Z drugiej strony wzrósł popyt gospodarstw domowych na kredyty wysokokwotowe.

4. Kredyty konsumpcyjne w Polsce charakteryzują się niższą jakością niż kredyty hipoteczne. Wynika to z faktu, że banki, udzielając tych kredytów mają większe wymagania w zakresie weryfikacji zdolności kredytowej niż w przypadku kredytów konsumpcyjnych. Kredytobiorcy ze względu na obawę o utratę mieszkania w wyniku braku spłaty rat również rzetelniej podchodzą do spłaty zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych.
5. Położenie materialne nie różnicuje znacznie posiadania długu przez gospodarstwa domowe, aczkolwiek wpływa znacząco na zdolność do regulowania zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek. Posiadanie kapitału kredytowego nie może być traktowane zatem jako wskaźnik kondycji materialnej. Niemniej jednak, gospodarstwa domowe znajdujące się w trudniejszej sytuacji materialnej, mają większe trudności z regulowaniem tego typu zobowiązań.
6. Ograniczenia wynikające z pandemii COVID-19 sprawiły, że wiele osób utraciło źródło swoich dochodów lub zostały one znacznie ograniczone, co może przyczynić się do problemów ze spłatą zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek. Najtrudniej o kredyty będzie osobom, które pracują w sektorach najbardziej narażonych na skutki pandemii. Trudniej będzie też osobom prowadzącym własne działalności czy pracującym na umowach-zleceniach. Zaostrzą się też warunki i kryteria udzielania przez banki kredytów i pożyczek, w związku z tym wiele potencjalnych klientów może zwrócić się w tym celu do firm pożyczkowych. Na przestrzeni ostatnich lat wprowadzono kilka zmian ustawowych, które w znacznym stopniu wpłynęły na działalność tego sektora, co spowodowało zwiększenie ich popularności. Na popularności w ostatnich latach zyskały również *social lending* oraz *crowdfunding*. Wspomniane sposoby finansowania bieżącej konsumpcji bądź niespodziewanych wydatków mogą w obliczach kryzysu gospodarczego nabrać szczególnego znaczenia. Jak wynika z danych NBP banki w I kwartale 2020 roku dokonały zaostrzenia polityki kredytowej we wszystkich segmentach rynku w związku ze skutkami pandemii COVID-19. Zaostrzanie polityki kredytowej ma być kontynuowane w II kwartale, a skala tego zaostrzenia będzie znaczna. Banki spodziewają się przy tym spadku popytu na większość kategorii kredytu [NBP 2020b]. Na skutek kryzysu gospodarczego jakość kredytów względem ostatnich lat może się znacznie pogorszyć i zwiększy się liczba dłużników, którzy borykają się z nadmiernym zadłużeniem.

ROZDZIAŁ 6

Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce z tytułu kredytów mieszkaniowych i jego uwarunkowania

6.1. Wprowadzenie

W niniejszym rozdziale przedstawiony został stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych, jego zmiany na przestrzeni lat oraz uwarunkowania. W tym celu wykorzystane zostały publikacje, raporty oraz dane GUS, BDL, KNF, NBP, BIK, BGK i Centrum AMRON. Celem badawczym poniższych rozważań jest określenie zagrożeń dla stabilności finansowej polskich gospodarstw domowych, wynikających ze stanu zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz bieżących tendencji związanych z tym zadłużeniem.

Lata 90. ubiegłego wieku to w Polsce okres wielkich przemian politycznych i gospodarczych, które pociągały za sobą również zmiany społeczne. Przejście od systemu gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej niosło ze sobą duże koszty społeczne. Wprowadzeniu w życie planu Balcerowicza, który zakładał m.in. uwolnienie cen towarzyszył wysoki poziom inflacji. Polityka władz monetarnych na przestrzeni ostatniej dekady XX wieku skoncentrowana była więc w znacznej mierze na jej obniżaniu, co wymuszało utrzymywanie stóp procentowych na wysokim poziomie. Rynek kredytów mieszkaniowych w takiej sytuacji napotykał odgórną barierę w postaci wysokiej referencyjnej stopy procentowej, która determinuje poziom oprocentowania na rynku międzybankowym. W związku z powyższym początki rozwoju rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce można datować na lata przypadające już na ożywienie gospodarcze po kryzysie milenijnym z 2001 roku.

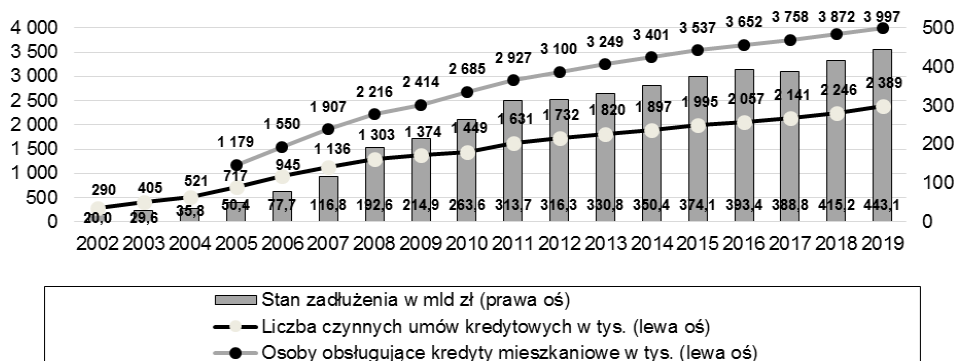
6.2. Stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych

Gwałtowne zmiany gospodarcze oraz wysoki poziom stóp procentowych w dużym stopniu ograniczały rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce w latach 90. XXw.. Należy zaznaczyć, że pomimo tych przeszkód rynek kredytów

mieszkaniowych od roku 1992 do 2002 wzrastał z dwucyfrową dynamiką [Olszak 2004]. Było to jednak w gruncie rzeczy efektem niskiej bazy. Dane Narodowego Banku Polskiego wskazują, że wartość kredytów mieszkaniowych w Polsce zwiększyła się z poziomu 2,8 mld zł w roku 1991 do 32,2 mld zł w roku 2002, z czego 23,2 mld zł stanowiły kredyty mieszkaniowe dla osób prywatnych [Olszak 2004].

Na koniec 2019 roku w Polsce czynnych było 2 389 311 umów kredytowych mieszkaniowych, które opiewały na łączną kwotę 443 121 mln zł. Dane za lata 2002–2019 zostały przedstawione na rysunku 28. Wartość czynnych umów kredytowych w tym okresie obniżyła się jedynie w roku 2017. W latach 2003–2011 notowano dwucyfrową dynamikę stanu zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych. W rekordowym 2008 roku przyrost w porównaniu do roku 2007 wyniósł blisko 65%, co odpowiadało niemal 75,8 mld zł. Na rysunku 28 przedstawiona została również liczba osób obsługujących kredyty mieszkaniowe. Najbardziej dynamiczny jej wzrost miał miejsce w latach 2006–2008, kiedy to wzrastała ona o ponad 300 tysięcy osób rocznie.

Rysunek 28. Liczba czynnych umów kredytów mieszkaniowych, stan zadłużenia w mld zł w latach 2002–2019 oraz liczba osób obsługujących kredyty mieszkaniowe w latach 2005–2019



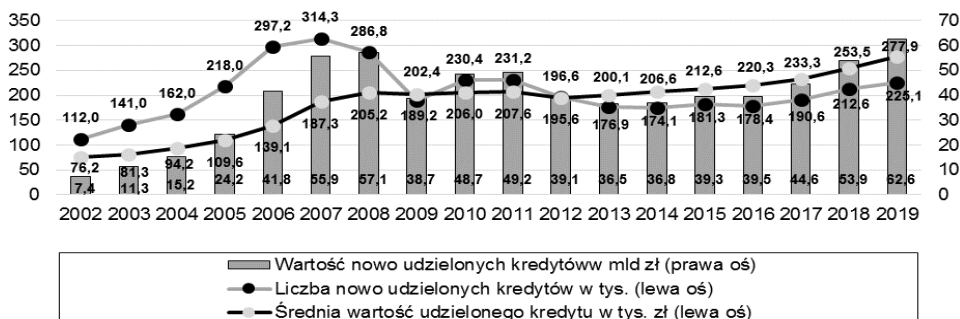
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON oraz Biura Informacji Kredytowej.

Na rysunku 29 przedstawiono liczbę nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych, ich wartość oraz średnią wartość udzielonego kredytu hipotecznego (we wszystkich walutach). Najwięcej kredytów mieszkaniowych było udzielanych w latach 2006–2008. Z kolei wartość przyznanych kredytów mieszkaniowych najwyższa była w 2019 roku, kiedy to wyniosła 62,6 mld zł i pierwszy raz od dekady przekroczyła poziom 50 mld zł. W odniesieniu do liczby nowo udzielonych kredytów w 2019 roku (225 tys.) należy dodać, iż prognozowana na 2019 rok liczba wniosków kredytowych wynosiła 423 tys. [KNF 2019b]. Po intensywnym wzroście w latach 2002–2008, w kolejnych latach średnia wartość udzielonego kredytu mieszkaniowego ustabilizowała się w okolicach 200 tys. zł.

Ponowny wzrost rozpoczął się w roku 2015. W 2019 roku średnia wartość kredytu mieszkaniowego w Polsce wyniosła 277 874 zł. Jak wynika z raportów AMRON-SARFiN kredytobiorcy najczęściej zaciągają kredyty mieszkaniowe w przedziale od 200 do 300 tys. zł. W ostatnim kwartale 2019 roku udział kredytów o wartości do 100 tys. zł wyniósł 6,56%, a kredytów o wartości od 1 mln zł wyniósł 0,42% z całej puli nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych. W latach 2015–2019 odnotowywano systematyczny spadek udziału kredytów o wartości do 100 tys. zł oraz od 100 do 200 tys. zł. W tym samym czasie stopniowo zwiększał się udział poszczególnych grup kredytów o większej wartości – od 200 do 300 tys. zł, od 300 do 400 tys. zł, od 400 do 500 tys. zł oraz od 500 tys. zł do 1 mln zł. Proces ten obok rosnącej samej liczby udzielanych kredytów przekładał się na wzrost wartości portfela kredytów mieszkaniowych.

Warto zaznaczyć, że strona podażowa rynku kredytów mieszkaniowych cechuje się w Polsce wysokim poziomem koncentracji. Pięć banków odpowiada za zdecydowaną większość sprzedaży tychże kredytów. W IV kwartale 2019 roku kwota kredytów hipotecznych udzielonych przez banki PKO BP, ING Bank Śląski, Pekao, mBank oraz Santander Bank Polska wyniosła 12,1 mld zł [Prnews 2020]. W tym samym okresie wartość wszystkich nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych zgodnie z raportem AMRON-SARFiN wynosiła 15,7 mld zł. Zjawisko wysokiej koncentracji akcji kredytowej może przekładać się na ryzyko znacznego ograniczenia dostępności kredytu mieszkaniowego w sytuacji zmiany podejścia do polityki kredytowej kilku, bądź nawet jednej z tych instytucji.

Rysunek 29. Liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych, wartość nowo udzielonych kredytów oraz średnia wartość udzielonego kredytu, w latach 2002–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON.

Zgodnie z raportem Narodowego Banku Polskiego [NBP 2017b] w 2016 roku 13,9% polskich gospodarstw domowych spłacało zobowiązania z tytułu zabezpieczonych kredytów mieszkaniowych, a przeciętne obciążenie z tego tytułu wynosiło 114,8 tys. zł. Odsetek polskich gospodarstw domowych zadłużonych kredytem zabezpieczonym hipotecznie był blisko dwukrotnie niższy, niż

w strefie euro (23,3%). Ponadto spłacały one również wyraźnie niższą wartość kapitału, która w przypadku takich kredytów dla Polski wynosiła 26,4 tys. euro, a dla krajów strefy euro 77,6 tys. euro.

Tabela 24. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce i krajach strefy euro z tytułu kredytów hipotecznych, lata 2011–2016*

Kraj	Odsetek zadłużonych (%)	Mediana wartości długu (tys. euro)
Cypr	42,0	99,6
Holandia	42,0	131,8
Irlandia	37,0	136,0
Finlandia	35,2	74,4
Luksemburg	35,2	200,0
Hiszpania	35,0	70,0
Portugalia	34,7	64,0
Belgia	34,5	78,3
Francja	24,3	87,0
Estonia	20,7	27,0
Niemcy	20,4	76,4
Węgry	20,1	11,4
Malta	19,1	61,2
Łotwa	17,0	26,0
Austria	16,7	60,4
Słowacja	16,2	21,4
Polska	13,9	26,4
Grecja	13,3	35,6
Włochy	10,1	65,0
Słowenia	9,1	30,0
Strefa euro	23,3	77,6

* Dane dla Polski dotyczą 2016 r., w przypadku pozostałych krajów pochodzą z badań przeprowadzonych w latach 2011, 2013 i 2014.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, 2017b: *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r.*, Warszawa.

W tabeli 24 przedstawiony został odsetek gospodarstw domowych zadłużonych z tytułu kredytu hipotecznego oraz mediana wartości tego długu w Polsce i krajach strefy euro. Holandia i Cypr to kraje, w których 42% gospodarstw domowych było zadłużonych z tytułu kredytów hipotecznych. Z kolei na Słowenii odsetek ten wynosił jedynie 9,1%. Zdecydowanie największa mediana długu miała miejsce w Luksemburgu (200,0 tys. euro) oraz w Irlandii (136,0 tys. euro) i Holandii (131,8 tys. euro).

Wysokość zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych przedstawiona w tabeli 25 sytuuje Polskę na jedenastym miejscu w Unii Europejskiej według danych za 2018 rok. Kwota zadłużenia w przeliczeniu na euro wynosząca 100,6 mld euro była wyraźnie niższa, niż w Wielkiej Brytanii oraz Niemczech, które znajdują się na czele zestawienia.

Tabela 25. Kwota zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz wartość zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w relacji do PKB, 2018 r.

Kraj	Kwota zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych (mln euro)	Kwota zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w relacji do PKB (%)
Wielka Brytania	1 575 990	65,8
Niemcy	1 445 987	42,7
Francja	1 009 562	43,0
Holandia	714 367	92,4
Hiszpania	490 806	40,6
Szwecja	408 639	87,5
Włochy	379 054	21,6
Dania	251 705	84,6
Belgia	246 528	54,7
Austria	112 934	29,3
Polska	100 579	20,3
Finlandia	97 781	41,9
Portugalia	93 952	46,6
Irlandia	83 301	26,2
Grecja	56 766	30,7
Czechy	43 983	21,3
Luksemburg	33 064	56,2
Słowacja	25 438	28,2
Rumunia	15 820	7,8
Węgry	13 604	10,3
Cypr	8 670	41,8
Litwa	7 758	17,2
Estonia	7 603	29,6
Chorwacja	7 293	14,2
Słowenia	6 239	13,6
Malta	4 949	40,2
Bułgaria	4 715	8,5
Łotwa	4 102	13,9
Strefa euro (19)	4 821 103	41,7
Unia Europejska	7 251 189	45,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu European Mortgage Federation, 2019: *A review of Europe's mortgage and housing markets*. HYPOSTAT, Wrzesień 2019.

Należy jednak zaznaczyć, iż Polska wyprzedzała pod tym względem wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Z kolei pod względem relacji zadłużenia wynikającego z kredytów mieszkaniowych do wartości PKB, również przedstawionym w tabeli 25, Polska znajduje się na dwudziestym pierwszym miejscu wśród krajów UE. Z punktu widzenia stabilności finansowej gospodarstw domowych oraz całej gospodarki wysokość tej relacji w naszym kraju wydaje się więc znajdować na bezpiecznym poziomie.

6.3. Determinanty zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych

Rozwój rynku kredytów mieszkaniowych, jak zostało to już wspomniane w dużej mierze jest związany z poziomem referencyjnej stopy procentowej, która dopiero w początkach XXI wieku została obniżona, jak dotąd na stałe, z poziomów dwu do jednocyfrowych¹. Na koniec 2006 roku jej poziom wynosił już 4% [NBP 2019e]. Znaczenie poziomu stopy procentowej wynika z faktu, iż w polskich warunkach na oprocentowanie kredytów mieszkaniowych zwykle składają się stopa WIBOR² oraz marża banku.

Na wzrost rynku kredytów mieszkaniowych oprócz stopniowo obniżanej referencyjnej stopy procentowej, przełożyło się jednakże po roku 2001 jeszcze kilka innych czynników. Wśród czynników makroekonomicznych można wymienić dynamikę PKB, poziom bezrobocia, czy poziom wynagrodzeń [Trojanek 2008a]. Wśród czynników, które determinują poziom zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych, należy wskazać również te, które mają wpływ na sytuację na rynku mieszkaniowym, co wynika z bezpośrednich powiązań między tymi dwoma rynkami. Duże znaczenie ma zakres akcji kredytowej prowadzonej przez sektor bankowy. Stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych implikuje również polityka rządu rozumiana jako formułowanie regulacji prawnych dotyczących kredytów mieszkaniowych, jak i programów społecznych mających na celu ułatwienie zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej. W dalszej części rozdziału przedstawione zostały główne czynniki, które miały wpływ na rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce po 2000 roku.

6.3.1. Poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych

Analizę czynników warunkujących zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych należy rozpocząć od głównej funkcji, jaką pełni nieruchomość mieszkaniowa, tzn. zapewnienie schronienia. Zgodnie z hierarchią potrzeb ludzkich Masłowa podstawowym potrzebom fizjologicznym oraz takim, jak jedzenie czy odzież towarzyszy również potrzeba posiadania schronienia. Mieszkanie pełni funkcje ekonomiczne, społeczne i socjalne, a zaspokojenie potrzeby mieszkaniowej rzutuje na „utrzymywanie kontaktów między członkami gospodarstwa domowego oraz kontaktów z bliższym i dalszym otoczeniem, stworzenie odpo-

¹ Kwiecień 2002 roku.

² Zwykle oprocentowanie kredytów hipotecznych WIBOR3M lub WIBOR6M.

wiednich warunków do pracy i nauki, podjęcie decyzji o powiększeniu rodziny, zapewnienie warunków do wychowywania dzieci, właściwej pielęgnacji i opieki chorych oraz niepełnosprawnych, utrzymywanie higieny osobistej oraz higieny otoczenia, jak również przechowywania dóbr osobistych” [Kancelaria Senatu 2018, s. 14]. Zaspokojenie potrzeby mieszkaniowej jest głównym, choć nie jedynym motorem skłaniającym gospodarstwa domowe do nabycia nieruchomości mieszkaniowej, również wykorzystując finansowanie zewnętrzne. Można w tym kontekście mówić o dążeniu do zaspokojenia tej potrzeby lub poprawie warunków mieszkaniowych gospodarstwa domowego. Godny odnotowania jest fakt, iż podejście do sposobu zaspokajania tejże potrzeby mieszkaniowej jest odmienne na zachodzie i na wschodzie Europy. Dane Eurostatu za rok 2017 wskazują, iż w Niemczech 48,6% populacji zamieszkiwało w wynajmowanych mieszkaniach [Eurostat 2018]. W Austrii i Danii odsetek ten stanowił odpowiednio 45,0% i 37,8%. Dla porównania w Polsce udział osób zamieszkujących najmowane mieszkania wynosił w tym samym czasie 15,8%. W Czechach 21,5%, na Węgrzech 14,8%, a w Rumunii 3,2%³. Wspomniane dwie formy zabezpieczania potrzeby mieszkaniowej w różny sposób oddziałują na bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych. Decyzja o kupnie nieruchomości z wykorzystaniem kredytu mieszkaniowego może skutkować większą presją finansową na gospodarstwa domowe, również w długim terminie. Jednakże spłata takiego zobowiązania i posiadanie nieobciążonej nieruchomości, jako składnika majątku, niewątpliwie stanowi istotny filar bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego.

W kontekście zaspokajania potrzeby mieszkaniowej warto przytoczyć kwestię tzw. dziury mieszkaniowej. Choć dziura mieszkaniowa wyrażona w najprostszej formie⁴ już w Polsce nie występuje, nie oznacza to jednak, że stan zasobów mieszkaniowych od strony ilościowej jest wystarczający. W 2018 roku w Polsce na 1000 mieszkańców przypadało 380,5 mieszkań [BDL 2020] podczas, gdy średnia unijna w 2016 roku wynosiła 435 mieszkań na 1000 mieszkańców [Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju 2019]. Należy zaznaczyć, że choć jedną z głównych cech nieruchomości jest jej długa żywotność, to jednak stopniowe zużywanie się tkanki mieszkaniowej również odpowiada za pewien impuls wpływający na wzrost zapotrzebowania na kredyt mieszkaniowy. Tematem, który już od dłuższego czasu stanowi przedmiot dyskusji publicznej w Polsce

³ Pytaniem, które jak na razie pozostaje bez odpowiedzi jest wiarygodność tych danych, tzn. wielkość szarej strefy na rynku najmu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, która nie znajduje odzwierciedlenia w oficjalnych statystykach.

⁴ Relacja liczby gospodarstw domowych do liczby mieszkań.

jest stan techniczny budynków mieszkaniowych z tzw. wielkiej płyty, które powstawały na skalę masową głównie w latach 70. i 80. XX wieku. Z tej perspektywy popyt na mieszkania i jego pochodna – popyt na kredyty mieszkaniowy w długim terminie w Polsce wydaje się niezagrożony.

6.3.2. Koniunktura gospodarcza

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na różnice między potencjalnym, a efektywnym popytem mieszkaniowym. Pierwszy z nich można określić jako zapotrzebowanie na nieruchomości mieszkaniową. Z kolei popyt efektywny reprezentuje takie zapotrzebowanie na mieszkanie, które z punktu widzenia możliwości finansowych gospodarstwa domowego (np. posiadanych zasobów finansowych, czy odpowiedniej zdolności kredytowej) może zostać zaspokojone. Popyt efektywny jest determinowany przez czynniki o charakterze gospodarczym. Głównym czynnikiem o charakterze ekonomicznym, który warunkuje rozwój rynku kredytów mieszkaniowych jest wzrost gospodarczy. Zgodnie z informacją zawartą w tabeli 26 dynamika zmian PKB w cenach stałych w latach 2006 i 2007 wyraźnie przekraczała 6%. Z kolei w roku 2008 roku wyniosła ona 5,1%. Dobra kondycja gospodarki, spadające bezrobocie, rosnąca liczba osób zatrudnionych oraz wzrastające wynagrodzenia przekładają się na optymistyczne przewidywania odnośnie do zmian sytuacji w przyszłości. Rosnące dochody gospodarstw domowych w prostej linii przekładają się na ich sytuację finansową, możliwości gromadzenia oszczędności i w końcu poziom bezpieczeństwa finansowego. Okres gospodarczego prosperity w latach 2006–2008 zachęcał, bądź też ułatwiał podjęcie decyzji o zaciągnięciu kredytu mieszkaniowego. Wzrost przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w latach 2005–2008 wyniósł łącznie blisko 25%. Intensywny wzrost gospodarczy oraz optymizm konsumentów, co do rozwoju sytuacji gospodarczej w przyszłości należy również w pewnym względzie wiązać z efektem przystąpienia Polski do UE 1 maja 2004 r.

W latach 2006–2009 istotny wpływ na rozwój rynku kredytów mieszkaniowych miał również kurs walutowy złotego do franka szwajcarskiego oraz euro. Na te lata przypada bowiem istotny udział zobowiązań kredytowych, które były udzielane w tych ostatnich dwóch walutach. Wartość nowo udzielonych kredytów we franku szwajcarskim w III kwartale 2008 roku odpowiadała za ponad 78% wartości wszystkich przyznanych kredytów. Niższe raty kredytu we franku szwajcarskim, czy euro w relacji do zobowiązań w polskim złotym sprawiały, że wielu kredytobiorców korzystało z takiej możliwości, nie będąc do końca świadomym zagrożeń wynikających z ryzyka kursowego.

Tabela 26. Dynamika PKB, stopa referencyjna oraz przeciętne wynagrodzenie brutto w Polsce

Rok	Dynamika PKB (ceny stałe, w %)	Stopa referencyjna (stan na koniec roku w %)	Przeciętne miesięczne wy- nagrodzenie brutto w go- spodarce narodowej (zł)
2005	3,6	4,50	2 360,62
2006	6,2	4,00	2 475,88
2007	6,8	5,00	2 672,58
2008	5,1	5,00	2 942,17
2009	1,6	3,50	3 101,74
2010	3,9	3,50	3 224,13
2011	4,5	4,50	3 403,51
2012	1,8	4,25	3 530,47
2013	1,3	2,50	3 659,40
2014	3,3	2,00	3 777,10
2015	3,8	1,50	3 907,85
2016	3,1	1,50	4 052,19
2017	4,8	1,50	4 283,73
2018	5,1	1,50	4 589,91
2019	4,0	1,50	b. d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: *Przeciętne wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej wg PKD 2007*, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 20.05.2020); *Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998–2020*, <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 20.05.2020); GUS, 2020a: *Produkt krajowy brutto w 2019 r. – szacunek wstępny*. GUS, Warszawa; GUS, 2006: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005 r.*, GUS, Warszawa.; GUS, 2007: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006 r.*, GUS, Warszawa.

Sytuacja zmieniła się diametralnie wraz z bankructwem amerykańskiego banku Lehman Brothers 15 września 2008 r., która to data przyjmowana jest często za początek kryzysu finansowego na świecie. Kryzys ten, którego źródła należy szukać na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych, dość szybko dotarł do Europy, w tym również do Polski. Zdecydowanie niższa dynamika wzrostu PKB zwłaszcza w roku 2009 wpłynęła na zmniejszenie liczby i wartości zawieranych umów kredytowych. Od 2009 roku stopniowo zaczęła zwiększać się wartość kredytów w złotym, a obniżać tych denominowanych w walutach obcych. Na liczbie oraz wartości zaciąganych kredytów mieszkaniowych w Polsce odbiła swoje piętno niepewna sytuacja gospodarcza oraz docierające do Polski informacje o trudnej sytuacji gospodarczej w innych krajach Unii Europejskiej, członkach strefy euro, a zwłaszcza tzw. krajów PIIGS⁵. Nie licząc lat 2010 i 2011, polska gospodarka weszła na ścieżkę szybszego wzrostu gospodarczego dopiero od roku 2014. Zmiany te odcisnęły swoje piętno również na fluktuacjach liczby i wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych, co jest widoczne na rysunku 29.

⁵ Portugalia, Włochy, Irlandia, Grecja, Hiszpania.

Warty podkreślenia jest fakt, iż motywację zaciągania kredytów mieszkaniowych mogą stanowić również cele o charakterze inwestycyjnym, których znaczenie w Polsce w ostatnich latach wyraźnie się zwiększyło. Niski poziom stóp procentowych, oznaczający z jednej strony niższy poziom oprocentowania depozytów bankowych, z drugiej zaś relatywnie niższe raty kredytów mieszkaniowych, mogą skłaniać gospodarstwa domowe – zwłaszcza te znajdujące się w lepszej kondycji finansowej – do lokowania nadwyżek finansowych na rynku nieruchomości. Zakup mieszkania na wynajem, także z wykorzystaniem kredytu mieszkaniowego może w takim kontekście stanowić szczególnie atrakcyjną alternatywę dla innych form inwestycji kapitału.

6.3.3. Koniunktura na rynku nieruchomości

Rynek kredytów mieszkaniowych i rynek nieruchomości są ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie na siebie oddziałują. Po pierwsze wartość i liczba udzielonych kredytów mieszkaniowych implikuje w dużej mierze sytuację na rynku nieruchomości [Trojanek 2008b, s. 76]. Z kolei sytuacja na rynku nieruchomości wpływa na stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych. Podaż i ceny lokali mieszkalnych przekładają się w prostej linii na wysokość zapotrzebowania gospodarstw domowych na zewnętrzne finansowanie w celu zakupu nieruchomości. Warto jednak podkreślić, że wpływ fluktuacji cen na rynku mieszkaniowym na kondycję finansową gospodarstw domowych może mieć dwojaki charakter. Rosnące ceny mieszkań z jednej strony oznaczają konieczność poniesienia wyższych wydatków i/lub zaciągnięcia kredytu mieszkaniowego o wyższej wartości, w celu zabezpieczenia potrzeby mieszkaniowej. Z tej perspektywy można mówić o wyższym ryzyku finansowym, a więc ograniczeniu bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Jednakże wzrost cen poprzez efekt dochodowy może pozytywnie wpływać na sytuację finansową gospodarstw domowych posiadających prawa do takich nieruchomości.

Luka informacyjna na rynku nieruchomości, która odnosi się do pierwszych lat po roku 2000 obejmuje m.in. ceny mieszkań w tym okresie. Publiczne dane dotyczące ofertowych i transakcyjnych stawek cenowych za mieszkania z rynku pierwotnego i wtórnego rozpoczynają się w roku 2006. Przedstawiają one wyraźny, intensywny wzrost cen lokali mieszkalnych w latach 2006–2008 na rynku mieszkaniowym w większości dużych miast w Polsce. Okres ten pokrywa się z latami, w których liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych była najwyższa, co przedstawia rysunek 29. Fluktuacje transakcyjnych cen lokali mieszkalnych od III kwartału 2006 r. do IV kwartału 2019 odpowiednio z rynku pierwotnego i wtórnego zostały przedstawione na rysunkach 30 i 31.

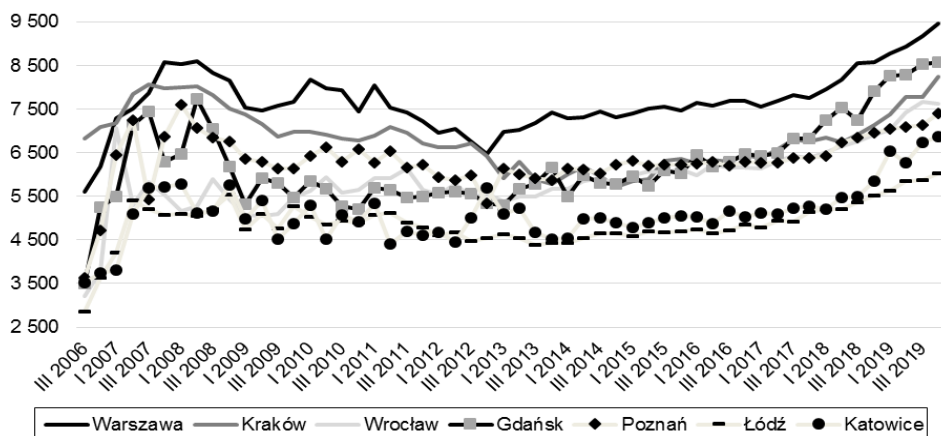
Gros spośród wszystkich transakcji kupna-sprzedaży nowych mieszkań stanowiły w tamtym okresie zakupy na etapie tzw. dziury w ziemi. Zakupy na wczesnym stadium realizacji projektu deweloperskiego, czasem również jeszcze

przed rozpoczęciem robót. Taki stan rzeczy oddawał pęd osób kupujących mieszkania do zakupu na jak najwcześniejszym etapie realizacji projektu, zanim ceny wzrosną, co było odzwierciedleniem dominującego przekonania, iż ceny lokali mieszkalnych mogą tylko rosnąć. Jeszcze w tamtym okresie pojawiały się głosy, iż tak gwałtowny wzrost cen oraz takie przekonania osób kupujących mieszkania mogły świadczyć o kształtowaniu się bańki cenowej. W przypadku baniek cenowych uczestnicy rynku podejmują bowiem decyzje o inwestycji w przeszacowane aktywa w oczekiwaniu dalszego wzrostu ich cen. Sformułowanie to zwykle stosowane jest w odniesieniu do rynku kapitałowego, jednak coraz częściej wykorzystywane również do innych sektorów gospodarki rynkowej. Występowanie baniek cenowych wynika z cyklicznego rozwoju rynku, co jest naturalne tak dla rynków finansowych, jak i dla rynku nieruchomości. W ramach powtarzającego się cyklu rozwojowego po okresach ożywienia, następnie wysokiej dynamiki wzrostu występują okresy równie głębokich załamań i zastoju koniunktury. Wahania te, nawiązując do klasycznej definicji cyklu koniunkturalnego Burnsa i Mitchella [Barczyk 2006] można obserwować w zmianach agregatów przedstawiających sytuację na rynku nieruchomości, jak liczba pozwoleń wydanych na budowę, rozpoczętych budów, lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, zawieranych transakcji czy zmianach cen mieszkań. W przypadku rynku nieruchomości w literaturze często podkreślany jest fakt znacznego opóźnienia zmian podaży w relacji do zmian popytu. Wynika ono z czasochłonnego procesu inwestycyjnego, przez co strona podażowa z opóźnieniem reaguje na zmiany o charakterze popytowym. Sytuacja rynkowa w momencie oddawania budynku do użytkowania lub nawet rozpoczęcia procesu jego komercjalizacji może znacznie różnić się od sytuacji, w której inwestorzy podejmowali decyzje o rozpoczęciu inwestycji. Opóźnienie to może być spotęgowane przez dodatkowe bariery, np. o charakterze prawnym, bądź administracyjnym, ograniczające stronę podażową. P.H. Hendershott i inni [2006] zaznaczyli, że o bańce cenowej na rynku nieruchomości można mówić tak, jak w przypadku innych realnych aktywów, gdy cena wzrośnie do zbyt wysokiego poziomu w relacji do przepływów pieniężnych, jakie będą one generować w przyszłości. K. Żelazowski [2008, s. 99], odnosząc się do roli popytu spekulacyjnego w formowaniu się baniek cenowych stwierdził, że należy je definiować, jako „gwałtowny wzrost cen aktywów poza poziom ich wartości fundamentalnej, który kończy się równie gwałtowną korektą cen”. Wśród przyczyn powstawania baniek cenowych często wyliczanych w literaturze K. Żelazowski [2008, s. 100] wymienił liberalizację rynków finansowych, ekspansywną politykę pieniężną, nieefektywność rynku nieruchomości, oraz zachowania stadne inwestorów i psychologiczne determinanty decyzji inwestycyjnych.

W okresie od III kwartału 2006 r do III kwartału 2008 roku średnia cena nowych mieszkań w Gdańsku wzrosła o 102%. W pozostałych przedstawianych na rysunku 30 miastach wzrost wyniósł od 15% w Krakowie, do 89% w Pozna-

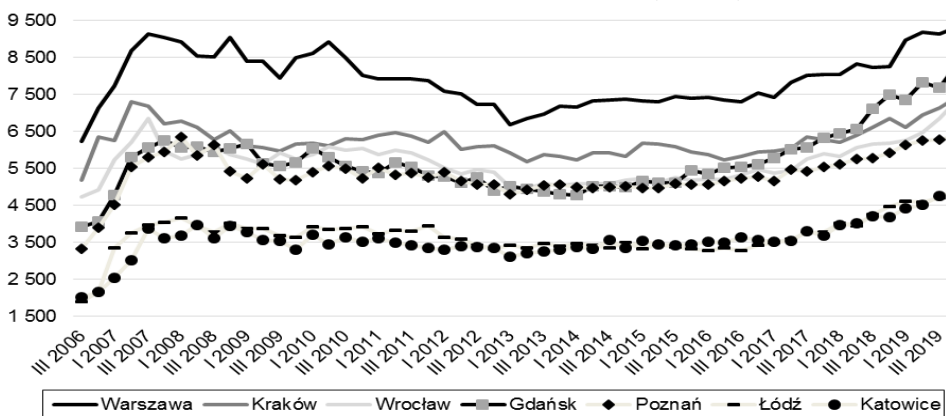
niu. Choć wzrosty stawek za mkw. powierzchni mieszkaniowej na rynku wtórnym w tym samym okresie były nieco niższe, to i tak osiągały imponujące poziomy. Od 21% w Krakowie do 98% w Łodzi. Rozmiar aprecjacji cen mieszkań oraz krótki okres, w którym miały one miejsce pozwalają doszukiwać się znamion bańki cenowej na rynku mieszkaniowym w głównych polskich miastach. Świadczyć mogą o tym również zmiany stawek odnotowane na przestrzeni kolejnych lat.

Rysunek 30. Średnie ceny transakcyjne mieszkań z rynku pierwotnego w wybranych miastach Polski, III kwartał 2006 – IV kwartał 2019 (zł/mkw.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – IV kw. 2019)*, <https://www.nbp.pl>, (dostęp: 25.04.2020).

Rysunek 31. Średnie ceny transakcyjne mieszkań z rynku wtórnego w wybranych miastach Polski, III kwartał 2006 – IV kwartał 2019 (zł/mkw.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – IV kw. 2019)*, <https://www.nbp.pl>, (dostęp: 25.04.2020).

Ceny nowych, jak i używanych mieszkań od lat 2008 i 2009 stopniowo się obniżały. O powrocie tendencji wzrostowej cen lokali mieszkalnych można mówić dopiero od lat 2013–2014. Wśród siedmiu miast przedstawionych na rysunkach 30 i 31 (zarówno, jeśli chodzi o rynek pierwotny, jak i wtórny), do końca 2018 roku jedynie w trzech miastach (odpowiednio: Wrocław, Gdańsk, Katowice oraz Gdańsk, Łódź, Katowice) średnie ceny jednego mkw. powierzchni mieszkania przekroczyły szczytowe poziomy sprzed dekady. Sytuacja ta zmieniła się w 2019 roku. We wszystkich rozpatrywanych miastach (wyjątek stanowi rynek pierwotny w Poznaniu) tak na rynku pierwotnym, jak i wtórnym ceny na koniec 2019 roku osiągnęły poziom historycznego maksimum.

Przedstawione zmiany stawek za jeden mkw. powierzchni mieszkań znajdują swoje potwierdzenie również w danych o charakterze podażowym zawartych w tabeli 27. W przypadku mieszkań, na które wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym oraz mieszkań, których budowę rozpoczęto, wyniki z lat 2007 i 2008 zostały przekroczone dopiero w roku 2017. Analogicznie, szczytowe wyniki z lat 2008 i 2009, jeśli chodzi o liczbę mieszkań oddanych do użytkowania, również zostały przekroczone roku 2017. Kolejne dwa lata przyniosły dalszy wzrost wszystkich trzech statystyk.

Odnosząc się do sytuacji na rynku mieszkaniowym w latach 2016–2019 należy podkreślić różnice w porównaniu do wydarzeń sprzed dekady. W 2019 roku odnotowany został wzrost zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych o 62,6 mld zł. Wydaje się on – w kontekście przedstawionych danych podażowych oraz stopniowych wzrostów cen mieszkań rozpoczętych w latach 2013–2014 – mieć w większym stopniu charakter ilościowy. W mniejszej zaś mierze wynikać z przyrostu cen lokali mieszkalnych, jak miało to miejsce 10 lat wcześniej.

Tabela 27. Liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto oraz liczba mieszkań oddanych do użytkowania 2005–2019

Rok	Liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym		Liczba mieszkań których budowę rozpoczęto		Liczba mieszkań oddanych do użytkowania	
	Liczba	Zmiana rdr (%)	Liczba	Zmiana rdr (%)	Liczba	Zmiana rdr (%)
1	2	3	4	5	6	7
2005	123 863	-	105 836	-	114 066	-
2006	168 378	35,9	137 962	30,4	115 353	1,1
2007	247 671	47,1	185 117	34,2	133 698	15,9
2008	230 146	-7,1	174 686	- 5,6	165 189	23,6
2009	178 801	-22,3	142 901	-18,2	160 002	-3,1
2010	174 929	-2,2	158 064	10,6	135 835	-15,1
2011	184 101	5,2	162 200	2,6	130 954	-3,6
2012	165 092	-10,3	141 798	-12,6	152 904	16,8
2013	138 681	-16,0	127 392	-10,2	145 136	-5,1

1	2	3	4	5	6	7
2014	156 752	13,0	148 122	16,3	143 166	-1,4
2015	188 822	20,5	168 403	13,7	147 711	3,2
2016	211 565	12,0	173 932	3,3	163 325	10,6
2017	250 218	18,3	205 990	18,4	178 342	9,2
2018	257 072	2,7	221 907	7,7	185 170	3,8
2019	268 483	4,4	237 281	6,9	207 425	12,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mieszkania oddane do użytkowania*, *Mieszkania, których budowę rozpoczęto* oraz *Pozwolenia na budowę i zgłoszenia budowy z projektem budowlanym (Mieszkania, dane miesięczne)*, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 08.05.2020).

6.3.4. Polityka kredytowa sektora bankowego

Potrzeba gospodarstw domowych do posiłkowania się finansowaniem zewnętrznym w celu zakupu mieszkania znajduje swoje źródło w jednej z głównych cech nieruchomości, którą stanowi wysoka kapitałochłonność. Sprawia ona, że wiele gospodarstw domowych jedynie wykorzystując kredyt bankowy ma możliwość nabycia nieruchomości mieszkaniowej. Odpowiada za to również charakter mieszkania: „jako dobra pierwszego rzędu (który) powoduje, że z reguły potrzeba jego posiadania pojawia się wcześniej, niż możliwości jego sfinansowania ze środków własnych gospodarstw domowych” [Głównka 2012, s. 34]. Polityka sektora bankowego odnośnie do kredytów mieszkaniowych jest więc jednym z głównych uwarunkowań dostępności kredytowej, a przez to poziomu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu tychże kredytów. Oddziałuje zatem na stabilność finansową gospodarstw domowych.

Dostępność kredytów mieszkaniowych w Polsce zaczęła się stopniowo zwiększać na początku obecnego stulecia. Wynikało to z konsekwentnych obniżek stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej. W styczniu 2002 roku stopa referencyjna została obniżona do poziomu 10%, a w listopadzie tego samego roku już do poziomu 6,75%. Powyższe zmiany oraz ich kontynuacja w kolejnych latach poszerzyły grono Polaków, którzy mogli starać się o kredyt mieszkaniowy. Niższe stopy procentowe skutkowały bowiem obniżką łącznego oprocentowania takich zobowiązań. Zgodnie z raportem AMRON-SARFiN [Centrum AMRON 2009] za III kwartał 2009 roku powołującym się na dane NBP średnie ważone oprocentowanie kredytów hipotecznych od 2002 roku spadło z około 12% do poziomu poniżej 6% w drugiej połowie 2009 roku. Ponadto w latach 2004 i 2005 choć, jak wynika z raportów NBP dotyczących sytuacji na rynku kredytowym, większość banków nie zmieniała kryteriów przyznawania kredytów, to te które takich zmian dokonywały łagodziły kryteria odnośnie do kredytów mieszkaniowych [NBP 2019b]. W kolejnych latach banki stopniowo zaostrzały wymagania udzielania kredytów mieszkaniowych, zarówno dostosowując się do wymogów formułowanych przez KNF, jak i wprowadzając niejako na własną rękę zmiany w wewnętrznych procedurach. Wpływało to na ograni-

czenie dostępności kredytów mieszkaniowych. Dotyczyło to m.in. zmian maksymalnych poziomów wskaźnika LtV⁶.

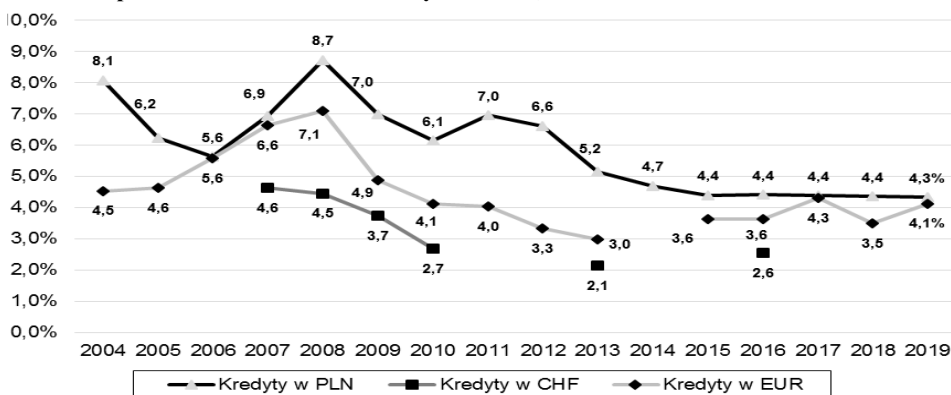
Tabela 28. Struktura wskaźnika LtV dla nowo udzielonych kredytów

Rok	do 30% (%)	od 30 do 50% (%)	od 50 do 80% (%)	od 80% (%)
2009	8,7	18,3	46,8	26,2
2010	7,9	14,3	36,4	43,2
2011	4,7	10,6	31,8	52,9
2012	4,6	11,5	34,0	49,8
2013	4,0	9,5	33,6	53,0
2014	3,7	9,3	36,9	50,1
2015	7,6	7,2	36,0	49,1
2016	12,4	6,8	35,4	45,3
2017	14,2	6,9	33,1	45,8
2018	13,9	6,3	38,2	41,7
2019	15,0	6,2	35,5	43,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON.

Do momentu wybuchu światowego kryzysu finansowego kredyty mieszkaniowe z LtV przekraczającym poziom 100% nie należały w Polsce do rzadkości. Na rynku kredytowym dostępne były wówczas również zobowiązania na względnie długie okresy, np. 50 lat. W tabeli 28 przedstawiona została struktura nowych kredytów mieszkaniowych w latach 2009–2019 ze względu na wartość tego wskaźnika.

Rysunek 32. Średnie oprocentowanie nowych i renegocjowanych umów kredytowych na zakup nieruchomości mieszkaniowych w PLN, CHF i EUR*, w latach 2004–2019

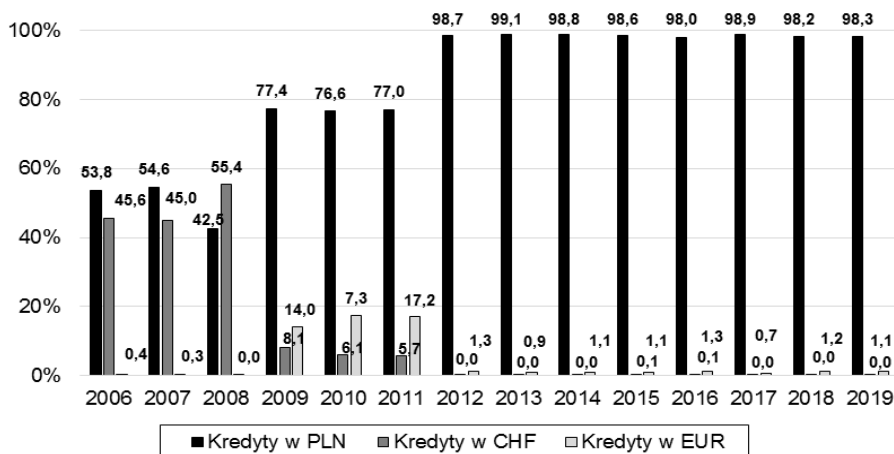


* Niekompletność szeregów dla EUR i CHF wynika z nieopublikowania danych przez NBP ze względu na wymogi poufności sprawozdawczej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Statystyka stóp procentowych*, dane za lata 2004–2019, <https://www.nbp.pl>, (dostęp: 08.05.2020).

⁶ Loan to Value (LtV), wskaźnik wyrażający kwotę zadłużenia do wartości zabezpieczenia, w tym przypadku nieruchomości mieszkaniowej.

Rysunek 33. Udział wartości kredytów w PLN, CHF i EUR w całkowitej wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w latach 2006–2019 (stan w ostatnim kwartale poszczególnych lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport AMRON-SARFiN w 2009*, oraz kolejne wydania za lata 2009–2019, Centrum AMRON, Warszawa 2009–2019.

Niskie stopy procentowe razem z długim okresem kredytowania stanowią zachętę do kupna nieruchomości dla kolejnych kredytobiorców [Żelazowski 2008]. Na rysunku 32 przedstawiona została wysokość średniego oprocentowania kredytów na zakup nieruchomości mieszkaniowej w złotym, euro oraz franku szwajcarskim, w grudniu każdego roku.

Do roku 2006 widoczna była tendencja spadkowa dla kredytów w złotym, w kolejnych dwóch latach oprocentowanie kredytów rosło. Od 2009 roku można już mówić o stałym trendzie spadkowym oprocentowania kredytów na zakup nieruchomości mieszkaniowej, we wszystkich trzech walutach. Odstępstwo od reguły stanowił pod tym względem jedynie rok 2011. Od 2015 do 2019 roku średniomiesięczne oprocentowanie nowych kredytów mieszkaniowych w złotym wynosiło już tylko 4,4–4,3%.

Warto również zwrócić uwagę na różnice między wysokością oprocentowania kredytów w złotym, w euro i we franku szwajcarskim, widoczną na rysunku 32. W tym kontekście ciekawe informacje przedstawia rysunek 33, ukazujący udział wartości kredytów w PLN, CHF i EUR w całkowitej wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych. Największa wartość kredytów we franku szwajcarskim przypada na lata 2006–2008. Z kolei dla kredytów w euro na lata 2009–2011.

Tabela 29 przedstawia średnią marżę kredytów i średnie oprocentowanie kredytów mieszkaniowych w latach 2009–2019. G. Główna [2016] zaznaczył, że niskie stopy procentowe w Szwajcarii przekładały się na stosunkowo wysoki kurs złotego w relacji do franka szwajcarskiego. Taką sytuację można było ob-

serwować zwłaszcza w latach 2006–2009. Osoby zaciągające kredyt mieszkaniowy w walucie obcej, głównie we franku szwajcarskim z jednej strony zyskiwały na niższych stopach procentowych za granicą, z drugiej na stosunkowo wysokim kursie złotego do franka. Korzystniejsze warunki finansowe przyciągały więc rzesze kredytobiorców do takich produktów. Tym bardziej że jak podkreślił G. Główka [2016] stopniowym spadkom marży kredytów mieszkaniowych w złotym w tamtym okresie towarzyszył od połowy 2005 roku również spadek marży kredytów w walutach obcych. Czynniki te sprawiły, że kredyty mieszkaniowe we franku szwajcarskim zaczęły odpowiadać za sporą część wszystkich udzielanych kredytów. Według raportu AMRON-SARFiN w III kwartale 2008 roku ich wartość przekraczała 78% wartości wszystkich przyznanych kredytów mieszkaniowych. Zgodnie z informacją przedstawioną na rysunku 33, w całym 2008 roku wartość udzielonych kredytów we franku szwajcarskim przewyższała wartość kredytów w złotym. Zmiany stóp procentowych w Polsce, Szwajcarii oraz strefie euro, a także zmiany kursów walutowych sprawiły, że zobowiązania kredytowe w walutach obcych z czasem nie tylko przestały być opłacalne, ale zaczęły być postrzegane, jako niebezpieczne. Znalazło to swój wyraz w malejącym zainteresowaniu takimi produktami oraz działaniach nadzoru finansowego w celu ograniczenia ich dostępności. Jak wynika z raportu AMRON-SARFiN w ostatnim kwartale 2012 roku udział wartości kredytów mieszkaniowych we franku szwajcarskim wyniósł 0,02%, a w euro 1,25% w całej puli udzielonych kredytów. Od roku 2013 można mówić o stopniowej stabilizacji rynku kredytów mieszkaniowych, choć w tym czasie miały miejsce dość istotne zmiany zasad ich przyznawania. Niskiemu oprocentowaniu kredytów mieszkaniowych towarzyszył umiarkowany, ale systematyczny wzrost marży bankowych. Proces ten, który uwidaczniają dane zaprezentowane w tabeli 29, należy wiązać z kolejnymi historycznymi minimami poziomu referencyjnej stopy procentowej.

Tabela 29. Średnia marża kredytu i średnie oprocentowanie kredytu mieszkaniowego z ofert banków, w latach 2009–2019 (według stanu na koniec roku)

Rok	Średnia marża kredytu (%)	Średnie oprocentowanie kredytu (%)
2009	2,57	6,75
2010	1,56	5,54
2011	1,26	6,23
2012	1,57	6,20
2013	1,63	4,24
2014	1,80	3,88
2015	1,79	3,49
2016	2,10	3,83
2017	2,08	3,80
2018	2,02	3,74
2019	2,10	3,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON.

Warto jednak zaznaczyć, że taka polityka sektora bankowego może nieść ze sobą zarzewie ryzyka wzrostu liczby kredytów zagrożonych, a nawet złych kredytów w sytuacji podwyżek stóp procentowych w przyszłości. Zmiana warunków makroekonomicznych może implikować wzrost wysokości obciążeń związanych z obsługą kredytów i negatywnie odbijać się na sytuacji finansowej gospodarstw domowych. W kolejnych latach banki wprowadzały stopniowo wymogi odnośnie do większego wkładu własnego, co wynikało z rekomendacji S KNF. Począwszy od 2017 roku wkład własny kredytobiorcy musi stanowić co najmniej 20% wartości nieruchomości mieszkaniowej, nabywanej z wykorzystaniem kredytu. W ofertach banków można znaleźć kredyty z o LtV dochodzącym do 90%, jednak jest to obwarowane wymogiem zakupu dodatkowego ubezpieczenia niskiego wkładu własnego. Maksymalny okres kredytowania wskazany przez KNF został ograniczony do 35 lat.

Odnosząc się do zagrożeń wynikających z polityki kredytowej sektora bankowego należy również zwrócić uwagę na rosnący udział kredytów o wysokiej wartości. Proces ten oraz systematyczny wzrost średniej wartości kredytu mieszkaniowego w ostatnich latach wynikał ze sprzyjających warunków makroekonomicznych. Zgodnie z raportem AMRON-SARFiN udział nowych kredytów o największej wartości, tj. od 500 tys. zł do 1 mln zł oraz od 1 mln zł w stosunku do wszystkich kredytów udzielonych w 2019 roku, wynosił odpowiednio 8,08% oraz 0,42%. Nie są to poziomy, które mogą być rozpatrywane jako istotne zagrożenie dla stabilności finansowej gospodarstw domowych w skali całego kraju. Wskazane wydaje się jednak podkreślenie, iż w sytuacji np. utraty źródła dochodów przez jednego z małżonków możliwość bezproblemowej obsługi wysokokwotowego kredytu mieszkaniowego może stać pod dużym znakiem zapytania. W tym kontekście należy także wspomnieć o liczbie kredytobiorców. Większa liczba kredytobiorców oraz powiązane z nią bardziej liczne i zróżnicowane źródła dochodów, które mogą być spożytkowane na spłatę kredytu mieszkaniowego stanowią również determinantę bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Największym poziomem ryzyka w tym aspekcie cechują się więc kredyty mieszkaniowe zaciągane przez jednoosobowe gospodarstwa domowe, bądź te utrzymujące się z jednego źródła dochodów.

6.3.5. Wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego

Czynnikiem, który w ewidentny sposób warunkuje poziom zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych i co za tym idzie oddziałuje na ich sytuację finansową, jest aktywność państwa w ustalaniu zasad funkcjonowania zarówno tego rynku, jak i rynku nieruchomości. Odnosząc się do rynku mieszkaniowego P. Lis [2012, s. 204] zaznaczył, że „zadaniem pań-

stwa jest zapewnienie funkcjonowania rynku mieszkaniowego w tych obszarach, w których jest on efektywny ekonomicznie, korygowanie niesprawności tego rynku ...”. Rzeczona efektywność ekonomiczna nie może być jednak osiągnięta bez sprawnie funkcjonującego rynku kredytów mieszkaniowych. W polskich warunkach funkcja ta jest realizowana nie tylko przez ustawodawcę, ale również przez KNF, która jest odpowiedzialna za nadzór nad całym rynkiem finansowym w Polsce i winna zapewniać jego stabilne i bezpieczne funkcjonowanie.

Warto zaznaczyć, że oprócz sprzyjających warunków makroekonomicznych w Polsce oraz za granicą, a także polityki obniżania marż kredytowych przez sektor bankowy, na wzrost zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych wpływały również czynniki, które z dzisiejszej perspektywy należy określić, jako wątpliwe moralnie. Dotyczy to zwłaszcza lat 2005–2009. W Stanach Zjednoczonych po wybuchu kryzysu finansowego wskazywano na problem hazardu moralnego w postępowaniu instytucji z sektora bankowego. W pewnej mierze to określenie może być również adekwatne do zachowania banków prowadzących działalność w Polsce. Stawiane często w dyskusji publicznej sektorowi bankowemu zarzuty odnoszą się głównie do umożliwienia skorzystania ze zbyt wysokiego poziomu LtV przekraczającego niejednokrotnie 100% wartości zabezpieczenia, brak przeprowadzania i prezentowania kredytobiorcom stress testów⁷, czy brak właściwego informowania kredytobiorców o ryzyku kursowym. Bez względu na to czy można w tym wypadku mówić o zaniedbaniach, czy też o celowym działaniu (które nosiłoby znamiona świadomego wprowadzania kredytobiorców w błąd), w dłuższym terminie takie postępowanie negatywnie wpływa na kondycję finansową gospodarstw domowych. Przekładać się bowiem może na rosnącą liczbę gospodarstw domowych, które nie są zdolne na bieżąco wywiązywać się ze swoich zobowiązań finansowych. Przykładem krótkowzrocznej polityki kredytowej, która odbiła się negatywnie na kondycji finansowej gospodarstw domowych, a dzisiaj nadal stanowi zagrożenie dla sektora bankowego jest kwestia kredytów mieszkaniowych denominowanych we franku szwajcarskim. Zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów we franku szwajcarskim stanowi poważny problem w skali całego systemu finansowego i gospodarki. Wielu kredytobiorców, którzy zdecydowali się zaciągnąć kredyt we franku szwajcarskim ze względu na fluktuacje kursu walutowego oraz zmiany stóp procentowych w Szwajcarii musiało spłacać nieraz kwotę przewyższającą wartość kupionej nieruchomości. Dane Biura Informacji Kredytowej [BIK 2020c] wskazują na stopniowo zmniejszającą się liczbę rachunków kredytowych w szwajcarskiej walucie. Według stanu na grudzień 2019 r. w spłacie pozostawało 451,63 tysięcy kredytów franko-

⁷ Zakładają one zastosowanie różnych modeli wyceny ryzyka w narzuconych im skrajnych warunkach rynkowych.

wych. W tabeli 30 przedstawiony został odsetek zagrożonych kredytów mieszkaniowych ze względu na walutę, w której zostały one udzielone. Począwszy od roku 2015 odsetek zagrożonych kredytów mieszkaniowych we franku szwajcarskim był wyższy, niż kredytów w złotym. Zadłużenie z tytułu kredytów denominowanych we franku szwajcarskim systematycznie się zmniejsza. W szczytowym pod tym względem 2011 roku znajdowało się ono na poziomie 162,03 mld zł, a pod koniec roku 2019 wynosiło już 101,8 mld zł [BIK 2020c]. Nie zmienia to jednak faktu, że wartość portfela tych zobowiązań nadal pozostaje wysoka i nadal stanowi palący problem, poruszany nawet w trakcie kolejnych kampanii wyborczych.

Tabela 30. Udział kredytów zagrożonych w kredytach mieszkaniowych ogółem w latach 2009–2019 (wg stanu na koniec roku)

Rok	Kredyty zagrożone ogółem (%)	Kredyty zagrożone wyrażone w:		
		PLN (%)	CHF (%)	Innych walutach (%)
	1,48	2,27	1,04	1,26
2010	1,85	2,85	1,34	0,76
2011	2,35	3,52	1,82	0,63
2012	2,80	4,03	2,05	0,72
2013	3,15	3,97	2,62	1,02
2014	3,10	3,41	3,06	1,36
2015	2,86	2,70	3,40	1,40
2016	2,91	2,59	3,73	1,68
2017	2,79	2,52	3,71	1,67
2018	2,48	2,20	3,37	1,83
2019	2,33	2,05	3,35	1,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON (dane NBP).

Z drugiej strony wskazane wydaje się jednak zwrócenie uwagi na przeszacowanie przez wielu kredytobiorców własnych możliwości finansowych, przy zaciąganiu kredytu mieszkaniowego. W tym przypadku wskazać można na antycypację tymczasowej poprawy sytuacji materialnej wynikającej z cyklicznych zmian koniunktury gospodarczej jako zmiany o trwałym charakterze. Nie wspominając o bagatelizowaniu, z tej samej przyczyny ryzyka kursowego, co skutkowało wzrostem zadłużenia z tytułu kredytów w walutach innych, niż ta w której generowane były dochody.

Zarzuty kierowane przez kredytobiorców pod adresem sektora bankowego często wysuwane są również wobec KNF jako urzędu, który stojąc na straży rynku finansowego dopuścił do wielu nieprawidłowości mających miejsce na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2005–2009. W tym względzie wskazywane jest zbyt późne podjęcie działań przez KNF, które doprowadziło chociażby do znacznego wzrostu liczby i wartości kredytów denominowanych w walutach obcych.

KNF regularnie publikuje nowe zasady rekomendacji S oraz T. Dokumenty te obowiązują wszystkie banki objęte przepisami prawa polskiego. Pierwsza z nich dotyczy dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie. Z kolei druga dotyczy dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych. Rekomendacja S publikowana była w latach 2006, 2008, 2011, 2013 i 2019. Rekomendacja T była ogłaszana przez KNF w 2010 i 2013 oraz poddana niewielkiej korekcie w 2018 roku. Warto zaznaczyć, że jej wersja z 2013 roku zawiera nieco mniej rygorystyczne zapisy odnoszące się do relacji obciążeń kredytowych do dochodów. Wybrane zasady z Rekomendacji S i T, które mają istotny wpływ na dostępność kredytów mieszkaniowych zostały przedstawione w tabeli 31.

Tabela 31. Wybrane zasady dotyczące kredytów mieszkaniowych wprowadzane przez Rekomendacje S i T Komisji Nadzoru Finansowego

Rekomendacja S	Rekomendacja T
1	2
1. W przypadku zaciągania kredytu denominowanego w walucie obcej maksymalny poziom relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiąganych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia nie powinien być wyższy niż 42%, poziom ten dotyczy wydatków na spłatę wszystkich kredytów, pożyczek oraz innych zobowiązań finansowych. 2. Bank powinien rekomendować klientom detalicznym 25-letni okres spłaty, a jednocześnie ustalić maksymalny okres spłaty kredytu na 35 lat. 3. Jeśli przewidywany okres spłaty ekspozycji jest dłuższy niż 30 lat, bank powinien przyjmować w procesie oceny zdolności kredytowej okres spłaty ekspozycji wynoszący maksymalnie 30 lat. 4. Dla ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie powstałych w okresie od 1 stycznia 2017 r. wartość wskaźnika LtV nie powinna przekraczać poziomu 80% lub 90% w przypadku, gdy część ekspozycji przekraczająca 80% LtV jest odpowiednio ubezpieczona lub kredytobiorca przedstawił dodatkowe zabezpieczenie	1. Gdy klient detaliczny uzyskuje dochody w walucie innej, niż waluta kredytu, limit odnoszący się do relacji obciążeń z tytułu obsługi zadłużenia do dochodów klienta powinien być ustalony przez bank z zachowaniem dodatkowego buforu bezpieczeństwa. Bufor ten powinien stanowić wzrost przyjmowanych obciążeń z tytułu spłaty posiadanych ekspozycji kredytowych wyrażonych w walucie innej, niż waluta dochodów klienta detalicznego o minimum 10%, a dla kredytów o terminie spłaty powyżej 5 lat minimum 20%. 2. W przypadku kredytów denominowanych w walutach obcych przy kalkulacji LtV bank powinien stosować dodatkowe zabezpieczenie przed możliwą niekorzystną zmianą LtV wynikającą z fluktuacji kursów walutowych. Zabezpieczenie to powinno stanowić bufor w postaci minimum 10% kwoty kredytu, dla kredytów o terminie spłaty do 5 lat oraz 20% kwoty kredytu, dla kredytów o terminie spłaty powyżej 5 lat. 3. Maksymalny poziom relacji obciążeń kredytowych do średnich dochodów netto ustalono na poziomie 50% dla osób z dochodem netto poniżej przeciętnego wynagrodzenia oraz 65% dla osób z dochodem netto, co najmniej równym przeciętnemu wynagrodzeniu w gospodarce. W 2013 roku zrezygnowano z tej

1	2
w formie blokady środków na rachunku bankowym lub poprzez zastaw na denominowanych w złotym dłużnych papierach wartościowych Skarbu Państwa lub NBP. Wcześniej, w 2014 r. dopuszczalna wartość wskaźnika LtV wynosiła 95%, w 2015 r. 90%, w 2016 r. 85% lub 90% z dodatkowym zabezpieczeniem.	zasady na rzecz indywidualnego określania przez banki tej relacji, adekwatnie do specyfiki prowadzonej działalności oraz akceptowanego przez bank poziomu ryzyka. 4. Maksymalny poziom relacji obciążeń kredytowych do średnich dochodów netto ustalono na poziomie 50% dla osób z dochodem netto poniżej przeciętnego wynagrodzenia oraz 65% dla osób z dochodem netto, co najmniej równym przeciętnemu wynagrodzeniu w gospodarce. W 2013 roku zrezygnowano z tej zasady na rzecz indywidualnego określania przez banki tej relacji, adekwatnie do specyfiki prowadzonej działalności oraz akceptowanego przez bank poziomu ryzyka. W przypadku udzielania kredytu klientowi uzyskującemu dochody w walucie innej, niż waluta w jakiej oferowany jest kredyt, bank analizuje zdolność kredytową przy założeniu, że stopa procentowa dla walutowej ekspozycji kredytowej jest równa, co najmniej stopie procentowej dla kredytu złotowego, a kapitał kredytu jest większy o 20% (powtórzenie zasady z Rekomendacji S z 2006 r.).

Źródło: KNF, 2006: *Rekomendacja S, dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie*, wraz z kolejnymi zmianami, lata 2006-2019: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa oraz KNF, 2010: *Rekomendacja T, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, wraz z kolejnymi zmianami, lata 2010-2018. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Ogłaszane na przestrzeni lat przez KNF Rekomendacje S i T zasadniczo wpływały na ograniczenie dostępności kredytowej gospodarstw domowych, nakładając na banki odgórne wymogi odnośnie do zasad prowadzenia akcji kredytowej. Odnosząc się do kwestii kredytów denominowanych w walutach obcych warto zaznaczyć, że zgodnie z Rekomendacją S od 1 lipca 2014 roku „bank powinien udzielać klientom detalicznym kredytów zabezpieczonych hipotecznie wyłącznie w walucie, w jakiej uzyskują oni dochód...” [KNF 2006]. Zasada ta została później ostatecznie usankcjonowana w *Ustawie z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz.U. 2017 poz. 819)*. Od połowy 2014 roku można więc mówić o praktycznym wyeliminowaniu kredytów mieszkaniowych w walutach obcych.

Warto zaznaczyć, że główny obszar ryzyka, jaki niesie ze sobą kredyt mieszkaniowy dla gospodarstwa domowego jest związany ze zmiennością ich oprocentowania. Zmiany oprocentowania kredytów w przypadku wzrostu stóp procentowych oznaczają wyższą wartość rat kredytowych i, co z tym związane,

większe obciążenie dla budżetów gospodarstw domowych. W tym kontekście należy dodać, że zgodnie z zapisami ostatniej noweli Rekomendacji S z grudnia 2019 roku, banki powinny posiadać ofertę kredytów zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach mieszkalnych ze stałą stopą procentową, bądź też z okresowo stałą stopą procentową. W tabeli 32 przedstawiony został odsetek udzielonych w 2018 roku kredytów hipotecznych w zależności od okresu stabilności stopy oprocentowania.

Tabela 32. Odsetek udzielonych kredytów hipotecznych według rodzaju stopy oprocentowania, w 2018 roku (%)

Kraj	Zmienna stopa (ustalona na pierwotnym poziomie do 1 roku)	Krótkoterminowa stała stopa (ustalona na pierwotnym poziomie od 1 roku do 5 lat)	Średnioterminowa stała stopa (ustalona na pierwotnym poziomie od 5 do 10 lat)	Długoterminowa stała stopa (ustalona na pierwotnym poziomie na ponad 10 lat)
Austria*	43	-	-	57
Belgia	7	5	20	68
Bułgaria*	99	-	-	1
Chorwacja*	16	-	-	84
Cypr*	95	-	-	5
Czechy	19	46	30	5
Dania	18	31	1	50
Estonia*	11	-	-	89
Finlandia	95	2	2	0
Grecja*	7	-	-	93
Hiszpania	37	28	4	31
Holandia	16	10	47	27
Irlandia	39	61	0	0
Litwa*	97	-	-	3
Luksemburg*	47	-	-	53
Łotwa	96	4	0	0
Malta*	63	-	-	37
Niemcy	11	9	36	44
Portugalia*	65	-	-	35
Rumunia	74	12	7	7
Słowacja*	2	-	-	98
Słowenia*	48	-	-	52
Szwecja	69	23	8	0
Węgry	16	41	35	7
Wielka Brytania	7	91	2	0
Włochy*	33	-	-	67

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu European Mortgage Federation, 2019: *A review of Europe's mortgage and housing markets*. HYPOSTAT, Wrzesień 2019. *Udział kredytów ze wszystkimi pierwotnymi stopami oprocentowania stałymi powyżej 1 roku został zsumowany i przedstawiony razem.

6.3.6. Rządowe programy mieszkaniowe

W wielu krajach Europy państwo stara się wspierać gospodarstwa domowe, umożliwiając zaspokojenie potrzeby mieszkaniowej zarówno na poziomie centralnym, jak i lokalnym. Funkcja ta może być realizowana w różny sposób, poprzez tworzenie warunków do nabycia lub najmu mieszkań, zapewnienie dostępności mieszkań oraz zapewnienie odpowiedniej jakości zasobu mieszkaniowego [Lis 2008]. Charakter polityki mieszkaniowej w gruncie rzeczy zależy od odpowiedzi na pytanie „w jakim stopniu mieszkanie jest dobrem socjalnym, a w jakim rynkowym” [Jakubowski 2010, s. 80]. W ramach polityki mieszkaniowej tworzone mogą być nie tylko odpowiednie przepisy prawne regulujące zasady, ale również programy finansowego wsparcia gospodarstw domowych. Niski poziom zabezpieczenia potrzeby mieszkaniowej odzwierciedlany chociażby przez niską liczbę mieszkań przypadającą na 1000 mieszkańców, o których była już mowa, stanowiły główne przesłanki do wprowadzania w Polsce po roku 2000 dwóch dużych publicznych programów mieszkaniowych. Pierwszy z nich stanowił program „Rodzina na swoim”, który wszedł w życie na mocy *Ustawy z dnia 8 września 2006 roku o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania* (Dz. U. 2006 nr 183 poz. 1354). W ramach tego programu państwo finansowało do 50% odsetek w ciągu pierwszych 8 lat spłacania kredytu mieszkaniowego przez kredytobiorcę. Drugi to „Mieszkanie dla młodych”, który został uregulowany w *Ustawie z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi* (Dz.U. 2013 poz. 1304). „Mieszkanie dla młodych” zakładało dofinansowywanie państwa do wkładu własnego osobom starającym się o kredyt oraz oferowało dodatkowe wsparcie finansowe w spłacie części kredytu. Charakterystyka obydwu rządowych programów została przedstawiona w tabeli 33.

Program „Rodzina na swoim” początkowo był skierowany do małżeństw lub osób samotnie wychowujących dziecko. Z czasem do grupy beneficjentów dołączyły osoby samotne. Osoby uprawnione, posiadające odpowiednią zdolność kredytową mogły zaciągnąć kredyt hipoteczny, w ramach którego około połowa odsetek była finansowana przez państwo przez okres ośmiu lat.

Przez pierwsze lata „Rodzina na swoim” nie cieszyła się wielkim zainteresowaniem ze względu na niskie dopuszczalne limity ceny metra kwadratowego, po których można było nabyć nieruchomość w ramach programu. Ograniczało to popyt zwłaszcza ze strony mieszkańców dużych miast, gdzie rynkowe stawki za mieszkanie były wyraźnie wyższe. Ten stan rzeczy zmieniła nowelizacja *Ustawy z dnia 21 listopada 2008 r. o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania* (Dz.U. 2008 nr 223 poz. 1465), na mocy której w 2009 roku wzrosły wspomniane limity ogłaszane dla każdego województwa. Fakt ten razem ze stopniowymi obniżkami cen mieszkań po 2008 roku

sprawił, że wiele lokali mieszkalnych również w większych miastach stało się dostępnych dla gospodarstw domowych korzystających z kredytów mieszkaniowych z rządowym dofinansowaniem.

W 2009 roku liczba udzielonych kredytów mieszkaniowych z dofinansowaniem z „Rodziny na swoim” wyniosła 30 882, a w najlepszym pod tym względem 2011 roku już 51 328. Dla porównania, według danych Centrum AMRON w 2007 roku przyznano 4 001 takich kredytów. Dopłaty w ramach programu będą wypłacane do roku 2021. Od 2015 roku, a więc momentu zakończenia dopłat dla pierwszych kredytobiorców w ramach „Rodziny na swoim”, w dyskusji publicznej wskazywano na możliwość wystąpienia zwiększonego ryzyka niewypłacalności części gospodarstw domowych spłacających takie kredyty. Może być ono związane ze skokowym wzrostem kwoty spłacanej raty po ustaniu rządowego wsparcia.

Tabela 33. Charakterystyka programów „Rodzina na swoim” oraz „Mieszkanie dla młodych”

Wyszczególnienie	Rodzina na swoim	Mieszkanie dla młodych
1	2	3
Forma wsparcia	Państwo finansowało do 50% odsetek płaconych przez pierwsze 8 lat spłaty kredytu.	Dofinansowanie wkładu własnego oraz dodatkowego finansowego wsparcia w formie spłaty części kredytu.
Potencjalni beneficjenci	Małżonkowie, osoby samotnie wychowujące przynajmniej jedno dziecko (małoletnie dziecko, bez względu na jego wiek, na które pobierany jest zasiłek pielęgnacyjny lub dziecko do ukończenia przez nie 25 roku życia, uczące się w szkołach), osoby nie pozostającej w związku małżeńskim, nie wychowującej dzieci (od 31 sierpnia 2011 r.).	Osoby samotne, będące w związkach nieformalnych, samotnie wychowujące dzieci oraz małżeństwa. Wiek do 35 lat (rocznikowo). W przypadku małżeństw brany był pod uwagę wiek młodszego małżonka. Osoby, które wychowywały co najmniej troje dzieci od 1 września 2015 r. nie musiały spełniać warunku dotyczącego limitu wieku.
Przedmiot wsparcia	Kredyt mógł być przeznaczony na zakup lub budowę lokalu mieszkalnego lub domu na rynku pierwotnym lub wtórnym, zakup spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, budowę domu jednorodzinnego, nadbudowę, przebudowę lub rozbudowę budynku mieszkalnego lub adaptację budynku lub lokalu o innym przeznaczeniu na cele mieszkalne, w celu uzyskania lokalu mieszkalnego stanowiącego odrębną nieruchomość.	Początkowo program pozwalał na zakup jedynie nowych mieszkań. Kolejne nowelizacje umożliwiły zakup mieszkania z rynku wtórnego od osoby fizycznej lub prawnej, firmy, spółdzielni, licytacji komorniczej, a także zakup lub budowę domu jednorodzinnego.

1	2	3
Warunki wsparcia	Rodziny i osoby samotnie wychowujące dzieci: zakup mieszkania o maksymalnej powierzchni 75 mkw., dopłata obejmowała tylko 50 mkw. lub zakup domu o powierzchni do 140 mkw., przy czym dopłata tylko do 70 mkw. Osoby samotne: zakup mieszkania do 50 mkw. i dopłata do 30 mkw. Brak posiadania innej nieruchomości.	Powierzchnia użytkowa ograniczona do 75 mkw. dla lokalu mieszkalnego i 100 mkw. dla domu jednorodzinnego. Dopłata obejmowała maksymalnie 50 mkw. powierzchni mieszkania. Brak posiadania innej nieruchomości. Dla rodzin z co najmniej trójką dzieci limity powierzchni były o 10 mkw. wyższe, dopłaty obejmowały maksymalnie 65 mkw. mieszkania, były one również zwolnione z warunku nieposiadania innej nieruchomości.
Okres obowiązywania	2006–2013	2014–2018
Liczba gospodarstw domowych, które skorzystały ze wsparcia	Liczba kredytów mieszkaniowych udzielonych na preferencyjnych zasadach: 192 360	Liczba kredytów mieszkaniowych udzielonych na preferencyjnych zasadach: 109 727
Zakres wsparcia	Wartość kredytów udzielonych w ramach programu Rodzina na swoim: 34 973 mld zł	Wartość kredytów udzielonych w ramach programu Mieszkanie dla młodych: 19 262 mld zł*

* stan na 2019-03-31.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Program Mieszkanie dla młodych* oraz *Program Rodzina na swoim*, <https://www.bgk.pl/> i danych Centrum AMRON.

Program „Mieszkanie dla młodych” opierał się na udzieleniu ze środków budżetu państwa dofinansowania wkładu własnego oraz ewentualnie dodatkowego finansowego wsparcia w formie spłaty części kredytu. Zgromadzenie wystarczającego wkładu własnego zwłaszcza w przypadku młodych ludzi starających się o kredyt mieszkaniowy może stanowić problem. Początkowo program zakładał rządowe wsparcie jedynie przy zakupie mieszkań z rynku pierwotnego. Nowelizacja *Ustawy z dnia 25 czerwca 2015 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi* (Dz. U. 2015 poz. 1194) umożliwiła również zakup mieszkań z rynku wtórnego. W ramach tego programu przewidziane były różne poziomy wsparcia. Dla osób niebędących w związkach małżeńskich oraz bezdzietnych małżeństw dopłaty wynosiły 10% kwoty określonej przez iloczyn wskaźnika przeliczeniowego kosztu odtworzenia 1 mkw. powierzchni użytkowej mieszkania (do 50 lub 65 mkw.) oraz współczynnika 1,1 dla rynku pierwotnego i 0,9 dla rynku wtórnego. Osoby i małżeństwa wychowujące dzieci mogły liczyć na wyższą wartość dofinansowania, do 30% w przy-

padku wychowywania co najmniej trójki dzieci. Ponadto beneficjentom programu przysługiwało dofinansowanie w wysokości 5% na spłatę kredytu, jeśli w rodzinie urodziło się lub zostało przysposobione trzecie lub kolejne dziecko do 5 lat od dnia zakupu mieszkania. Dane Centrum AMRON wskazują, iż w ramach programu udzielonych zostało 109 727 kredytów mieszkaniowych na kwotę 19 262 mld zł.

Obydwa powyższe programy były przedmiotem krytyki, pomimo tego, że niewątpliwie ułatwiły beneficjentom zaciąganie kredytu mieszkaniowego i w pewnym stopniu obniżyły koszty jego obsługi oraz przyczyniły się do poprawy ich warunków mieszkaniowych. Z punktu widzenia samego bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych obydwie programy odegrały więc zdecydowanie pozytywną rolę. Krytyka koncentrowała się jednak w dużej mierze na sposobie oddziaływania zwłaszcza na pierwotny rynek mieszkaniowy. Z założenia wpływały one na poprawę stanu finansów kredytobiorców, a więc oddziaływały na rynek mieszkaniowy od strony popytowej. Nie może zatem dziwić argument często wysuwany przeciwko tym programom, który stanowił, iż w ten sposób państwo pośrednio dofinansowywało branżę deweloperską oraz sektor bankowy. Głosem krytyki towarzyszyła opinia, iż państwo powinno raczej oddziaływać na rynek mieszkaniowy od strony podaży. Wzrost podaży mieszkań powinien spowodować obniżenie ich cen i wzrost dostępności mieszkaniowej. Za przykład wskazywane były ograniczenia liczby wymogów i dokumentacji potrzebnej do uzyskania pozwolenia na budowę oraz czasu oczekiwania na decyzję administracyjną w tym zakresie. Obydwa te czynniki bowiem mogą przekładać się na koszty oraz czas trwania procesu budowlanego. *Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących* (Dz. U. 2018 poz. 1496) w pewnej mierze wyszła naprzeciw tym postulatam. Ponadto po wygaśnięciu programu „Mieszkanie dla młodych” zmieniło się podejście instytucji rządowych, jeśli chodzi o ingerencję w rynek mieszkaniowy. Wprowadzony program „Mieszkanie plus” opiera się na współpracy funduszu PFR Nieruchomości, samorządów lokalnych, prywatnych inwestorów oraz podmiotów Skarbu Państwa. W przeciwieństwie do wcześniejszych dwóch programów, które wnikały w relacje między kredytobiorcą, bankiem i deweloperem, zakłada on budowę mieszkań przeznaczonych do najmu lub na najem z opcją dojścia do własności. Nie odnosi się więc do strony popytowej.

6.3.7. Zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych w dobie pandemii

Analiza danych dotyczących stanu zadłużenia, a przede wszystkim wartości i liczby nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych wskazuje, iż w dużym

stopniu ich dynamika jest powiązana z koniunkturą gospodarczą. Końcówka drugiej dekady XXI wieku to okres szybkiego wzrostu gospodarczego. W związku z powyższym należy spodziewać się, iż przejście do kolejnej fazy cyklu koniunkturalnego cechującej się niższą dynamiką PKB, zapewne wpłynie na zmniejszenie tempa wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych. Proces ten oczywiście będzie nasilony poprzez pandemię COVID-19. Sam *lockdown*, w którym przez blisko dwa miesiące funkcjonowała gospodarka w 2020 roku bez wątpienia będzie przekładał się na wzrost ryzyka, także tego kredytowego. Pytaniem, które w momencie pisania tych słów pozostaje jeszcze bez odpowiedzi jest pytanie o rozmiar spowolnienia, bądź nawet recesji gospodarczej w roku 2020 oraz charakter spodziewanego w roku kolejnym przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Najbardziej pozytywny scenariusz zakłada ścieżkę wzrostu gospodarczego w kształcie litery V. Nie jest to jednak oczywiście jedyna alternatywa. Realny bowiem wydaje się również rozwój wypadków, w którym to dynamika rozwoju nie powraca do stanu sprzed wybuchu pandemii. W takich warunkach należy spodziewać się obniżki dochodów gospodarstw domowych, bądź też obniżenie ich dynamiki. „Nadmiernie wysokie zadłużanie się gospodarstw domowych może stać się problemem społecznym i finansowym zarówno w skali mikro (gospodarstwa domowego), jak i skali makro (społeczeństwa) w przypadku, gdy wiele osób osiągnie poziom zadłużenia przekraczający ich możliwości finansowe do jego obsługi” – ta opinia autorstwa W. Rogowskiego i M. Kapli [2014 s.273], która dotyczyła kryzysu finansowego, jak najbardziej obowiązuje również i w obecnych warunkach.

Jedną z pierwszych odpowiedzi rządu na wybuch pandemii były działania ukierunkowane na poprawę położenia kredytobiorców w okresie *lockdownu*. Według danych na maj 2020 roku kwota odroczonej lub zawieszonych zobowiązań klientów indywidualnych to 57,3 mld zł. W okresie pandemii kredytobiorcy uzyskali odroczenie rat 137,0 tys. kredytów mieszkaniowych [BIK 2020d]. Kilkumiesięczne zawieszenie spłat stanowić może istotne wsparcie gospodarstw domowych w najbardziej newralgicznym momencie, gdy wiele osób nie otrzymywało wynagrodzenia, bądź uzyskiwało dochody w zmniejszonym wymiarze. Nie oznacza ono jednak zaniku ryzyka związanego z bieżącą obsługą kredytu mieszkaniowego w średnim okresie. W związku z powyższym należy spodziewać się racjonalnego postępowania gospodarstw domowych, z których część zdecyduje się odkładać decyzję o zakupie nieruchomości i zaciągnięciu kredytu, na spokojniejsze czasy. Świadczą o tym dane przedstawiające liczbę wniosków o kredyty mieszkaniowe. W maju 2020 roku o kredyt mieszkaniowy wnioskowało 28,69 tys. potencjalnych kredytobiorców, czyli o 29,0% mniej, niż w maju roku 2019 [BIK 2020e].

Warto jednak dodać, że spodziewane ograniczenie wzrostu zadłużenia wynikającego z kredytów mieszkaniowych wynikać będzie również z wewnątrz-

nych decyzji podejmowanych przez banki, które zapewne obniżyć będą rozmiary akcji kredytowej. Spodziewać się można zaostrzenia wymagań, które muszą spełnić kredytobiorcy, aby otrzymać finansowanie zakupu nieruchomości mieszkaniowej.

W takich warunkach oczekiwać należy obniżenia dynamiki wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych. Proces ten nie powinien jednak wpłynąć na długoterminowy trend stopniowego wzrostu tego zadłużenia oraz liczby czynnych kredytów mieszkaniowych w przyszłości.

6.4. Podsumowanie

Jedną z głównych cech nieruchomości jest ich wysoka kapitałochłonność. Sprawia ona, że wiele gospodarstw domowych, aby zakupić nieruchomość mieszkaniową musi posiłkować się zewnętrznym finansowaniem. Decyzje o zaciągnięciu kredytu mieszkaniowego ze względu na wysokość kwot oraz długie okresy, na jakie są one zaciągane mogą nieść ze sobą fundamentalne skutki dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w długim terminie. Poziom zabezpieczenia potrzeby mieszkaniowej oraz stan tkanki mieszkaniowej sugerują, że wraz z poprawiającą się kondycją finansową polskich gospodarstw domowych, zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych będzie nadal systematycznie się zwiększać.

Warto jednak zauważyć, że zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych w Polsce w relacji do PKB jest ponaddwukrotnie niższe od średniej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Z tej perspektywy poziom zadłużenia polskich gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych nie wydaje się stanowić obecnie zagrożenia dla ich bezpieczeństwa finansowego.

Należy przy tym zaznaczyć, że na stan zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych mają wpływ różnorakie czynniki. Można wśród nich wymienić determinanty o charakterze społeczno-kulturowym, gospodarczym, stan koniunktury na rynku nieruchomości mieszkaniowych, politykę kredytową sektora bankowego, regulacje dotyczące kredytów mieszkaniowych wydawane przez nadzór finansowy oraz politykę mieszkaniową państwa.

Analiza zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz jego determinantów została przeprowadzona w celu odpowiedzi na pytanie czy obecny poziom zadłużenia oraz tendencje związane z zadłużeniem z tytułu kredytów mieszkaniowych mogą stanowić zagrożenie dla stabilności finansowej polskich gospodarstw domowych? W toku przeprowadzonej analizy wykazane zostało, iż obecny stan zadłużenia oraz główne tendencje występujące na rynku kredytów mieszkaniowych nie stanowią zagrożenia dla bezpieczeństwa

finansowego polskich gospodarstw domowych w skali makro. Mając to na uwadze należy jednak pamiętać, iż nadal żywotny problem stanowią pozostające do spłaty zobowiązania wynikające z kredytów mieszkaniowych denominowanych we franku szwajcarskim. Ponadto warto zwrócić uwagę na ryzyka w skali mikro, które mogą dotyczyć poszczególne gospodarstwa domowe zwłaszcza w sytuacji kryzysu gospodarczego, które wynikają z bieżących kierunków rozwoju rynku kredytów mieszkaniowych. W tym kontekście należy pamiętać przede wszystkim o rosnącej na przestrzeni ostatnich kilku lat marży kredytowej banków oraz zwiększającym się udziale sprzedaży kredytów o większej od średniej wartości. Nie należy również zapominać o pierwotnym rodzaju ryzyka związanym z zaciąganiem zobowiązań o dużej wartości na długi okres, które wynika z możliwości utraty, bądź obniżenia strumienia dochodów w tym okresie. Wynikające z takiej sytuacji problemy ze spłatą zobowiązania mogą stanowić zagrożenie dla stabilizacji finansowej zwłaszcza gospodarstw domowych, które utrzymują się z jednego źródła dochodów. W tym kontekście czynnikiem, który na pewno będzie determinował bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych jest pandemia COVID-19 i jej potencjalny wpływ na sytuację gospodarczą, w tym dochody gospodarstw domowych.

ROZDZIAŁ 7

Zachowania gospodarstw domowych w Polsce w sferze oszczędności i inwestycji finansowych

7.1. Wprowadzenie

W niniejszym rozdziale poruszone zostało zagadnienie form lokowania oszczędności wybieranych przez gospodarstwa domowe w kontekście ich bezpieczeństwa finansowego. W tym celu wykorzystane zostały publikacje, raporty oraz dane BDL, KNF, NBP i OECD. Przedstawione zostały również dane oparte na badaniach ankietowych odnoszące się do zachowania inwestorów indywidualnych na rynku kapitałowym opracowane przez ZBP i Kantar oraz Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych. Ponadto wykorzystane zostały informacje pochodzące z raportów *Diagnoza Społeczna* z lat 2013 oraz 2015, opracowanych przez Radę Monitoringu Społecznego. Cel badawczy został określony jako analiza form lokowania oszczędności przez polskie gospodarstwa domowe oraz zakres wynikającego z nich ryzyka dla stabilności finansowej tychże gospodarstw.

Korzystanie z możliwości, jakie dają różnorakie produkty i instrumenty finansowe dostępne na rynku finansowym stanowi w pierwszym rzędzie funkcję samej sytuacji finansowej gospodarstw domowych. Aspektem, który odnosi się do oszczędzania oraz inwestowania środków finansowych przez gospodarstwa domowe, który powinien być rozpatrywany w pierwszej kolejności w odniesieniu do ich bezpieczeństwa finansowego, jest więc posiadanie samych oszczędności. Posiadanie oszczędności oraz ich systematyczne gromadzenie w głównej mierze stanowi o stabilności finansowej gospodarstw domowych. Drugim aspektem bezpieczeństwa gospodarstw domowych w sferze makroekonomicznej, a także z punktu widzenia pojedynczego gospodarstwa domowego jest sposób, w jaki wolne środki finansowe są pomnażane. Wybór odpowiednich instrumentów finansowych, uczestnictwo w rynku finansowym i węższej rynku kapitałowym, oprócz indywidualnej skłonności do oszczędzania jest w dużym stopniu uzależnione od edukacji i wiedzy finansowej. Wiedza ta w kontekście teorii portfelowej powinna obejmować umiejętność analizy możliwych do uzyskania zysków oraz powiązanego z nimi ryzyka w przypadku różnych produktów finansowych. Istotną rolę odgrywają w tym względzie również czynniki charakterologiczne, z których wynikają partykularne wybory uczestników rynku finan-

sowego. Umiejętność podejmowania właściwych decyzji pod presją czasu, w sytuacji odczuwania skrajnych emocji, takich jak chociażby strach, lęk, chciwość, czy euforia, w dużym stopniu decyduje o sukcesie lub porażce na rynku finansowym. Postępowanie poszczególnych gospodarstw domowych, czy też inwestorów indywidualnych na rynku finansowym i nie tylko, stanowi przedmiot dociekań finansów behawioralnych. Dziedziny wykorzystującej w tym celu narzędzia z zakresu psychologii i socjologii, ukazującej m.in. ograniczenia z którymi muszą radzić sobie uczestnicy rynku finansowego w postaci chociażby tzw. zniekształceń poznawczych, które mogą mieć miejsce w momencie podejmowania decyzji inwestycyjnych [Czerwonka i Gorlewski, 2012].

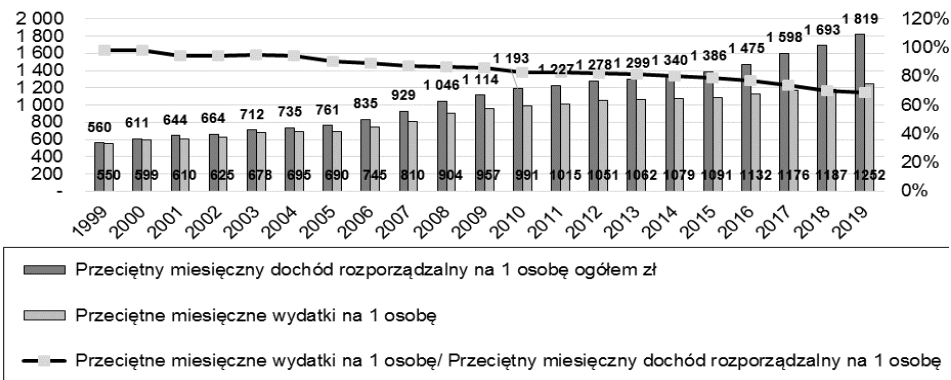
7.2. Sytuacja finansowa polskich gospodarstw domowych

M. Gorczyca [2007] słusznie zauważył, że ocena kondycji ekonomicznej społeczeństwa w dużej mierze uwarunkowana jest subiektywnym spojrzeniem. Względnie rzetelną ocenę umożliwia analiza budżetów gospodarstw domowych lub też, w bardziej ogólnym podejściu, porównanie uzyskiwanych dochodów do ponoszonych przez nie wydatków. Rysunek 34 przedstawia kształtowanie się przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę, wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym oraz relacje tych dwóch miar w latach 1999–2019. Dochód rozporządzalny na 1 osobę wzrósł z poziomu 560,4 zł w roku 1999 do 1819,0 zł w roku 2019. Przeciętne miesięczne wydatki przypadające na 1 osobę w gospodarstwie domowym w tym samym okresie zwiększyły się z 549,8 zł w roku 1999 do 1 252,0 zł w roku 2019. Co więcej, na przestrzeni rozpatrywanych 20 lat widoczna była spadkowa tendencja udziału miesięcznych wydatków w dochodzie rozporządzalnym. W 1999 roku wyniosła ona 98,1%, a w roku 2019 poziom tej relacji wynosił 68,8%. Powyższy trend świadczy o poprawiającej się kondycji finansowej polskich gospodarstw domowych. W analizowanym okresie nie tylko bowiem zwiększały się dochody, ale również nadwyżka dochodów gospodarstw domowych nad ich wydatkami. Rosła więc potencjalna kwota oszczędności, którą gospodarstwa domowe mogą przeznaczać na inwestycje, również na rynku kapitałowym.

W tabeli 34 przedstawiona została stopa oszczędności netto w wybranych krajach europejskich będących członkami OECD. Po roku 2000 najwyższa stopa oszczędności netto w Polsce została odnotowana w 2001 roku, wynosiła wówczas 12,3%. Z kolei w 2012 roku zanotowano jej najniższą wartość, na poziomie -1,1%. Warto zwrócić uwagę, że w rozpatrywanym gronie państw prognozy na lata 2019–2020 niższe, niż w Polsce są jedynie w Hiszpanii. Na tle pozostałych krajów zdecydowanie wyróżniają się Niemcy oraz Szwecja. W tym pierwszym przypadku od roku 2000 stopa oszczędności przez cały okres zachowywała się bardzo stabilnie, zawierając się w przedziale od 9,0% do 10,5%. W Szwecji

z kolei od 2008 roku notowany był dwucyfrowy i zdecydowanie wyższy, niż w pozostałych krajach poziom stopy oszczędności.

Rysunek 34. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę ogółem (zł), przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę oraz ich relacja w gospodarstwie domowym



Źródło: *Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny 1 osobę ogółem, Przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę*, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 28.06.2019).

Tabela 34. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych oraz instytucji non profit działających na rzecz gospodarstw domowych w wybranych krajach europejskich (%)

Rok	Belgia	Czechy	Hiszpania	Holandia	Niemcy	Polska	Słowacja	Szwecja	Węgry	Włochy
2000	10,42	6,03	5,77	4,01	9,00	10,96	5,84	4,37	6,47	7,42
2001	11,91	6,24	5,47	5,02	9,62	12,28	3,69	8,43	7,30	8,92
2002	11,02	6,30	5,24	5,13	9,63	8,87	3,35	8,13	4,40	9,63
2003	10,56	5,70	6,72	4,65	10,12	7,82	1,07	7,25	3,21	9,14
2004	8,88	4,86	5,00	4,27	10,11	2,73	0,34	5,97	6,71	9,60
2005	8,52	6,11	3,23	2,49	10,10	2,17	1,11	5,42	7,99	9,09
2006	9,16	7,83	1,38	1,79	10,08	2,03	0,14	7,15	8,56	8,52
2007	9,43	7,00	- 0,96	1,75	10,24	2,05	1,91	9,46	4,37	8,09
2008	10,01	6,30	1,57	3,63	10,48	0,30	0,79	11,76	3,66	7,83
2009	11,31	8,54	7,29	7,49	9,95	2,82	2,35	11,05	5,55	7,05
2010	8,11	7,80	3,69	5,74	9,97	2,38	2,38	11,80	6,11	4,20
2011	6,54	6,03	4,65	6,64	9,56	- 1,09	0,77	12,55	6,99	3,71
2012	5,69	5,99	2,35	8,30	9,29	- 1,11	0,75	14,38	5,24	1,98
2013	5,14	5,62	3,84	8,55	8,95	- 0,07	0,21	14,97	7,10	3,61
2014	5,09	6,59	3,49	9,86	9,49	- 0,36	1,45	16,41	8,04	3,93
2015	4,28	6,84	2,87	9,55	9,68	- 0,44	3,03	15,05	6,21	3,25
2016	3,85	6,50	1,83	9,91	9,79	1,46	2,96	16,01	8,05	3,20
2017	3,98	4,39	- 0,83	8,99	9,88	- 0,85	2,41	15,07	7,35	2,36
2018	4,37	6,08	- 1,55	9,15	10,43	- 0,44	2,85	17,08	8,38	2,64
2019*	4,95	6,89	- 1,35	9,21	10,56	0,91	2,87	17,31	8,43	3,67
2020*	4,92	6,51	- 1,36	9,86	10,47	1,29	2,84	17,04	8,50	4,08

* Dane za lata 2019-2020 przedstawiają prognozę.

Źródło: *Household saving rates - forecasts*, <https://stats.oecd.org>, (dostęp: 30.06.2019).

Co ciekawe, jak wynika z raportu NBP [2017a] stopa oszczędności w Polsce w I oraz II kwartale 2017 roku była niższa, niż stopa inwestowania. Stopa inwestowania mierzona jako relacja nakładów do dochodu do dyspozycji brutto wyniosła wówczas odpowiednio 7,2% i 6,2%. Podobna sytuacja miała zresztą miejsce również we wcześniejszych latach. Przekładało się to na wzrost zobowiązań netto gospodarstw domowych.

Warto dodać, że zgodnie ze statystykami OECD od 2010 do 2018 roku poziom oszczędności *per capita* zwiększył się w Polsce o 70%, do kwoty 29 348 USD. Tempo wzrostu oszczędności było w tych latach wyższe w porównaniu do wielu krajów Europy zachodniej, jednakże sama kwota nadal pozostaje dużo niższa. Dla porównania, oszczędności *per capita* w Szwecji w tym samym czasie kształtowały się na poziomie 150 tys. USD, a w Holandii 175,7 tys. USD [ZBP 2018]. Wśród powodów utrzymującego się niskiego poziomu stopy oszczędności w Polsce należy wskazać m.in. reformę emerytalną z 2014 roku, która zakładała m.in. wprowadzenie tzw. suwaka bezpieczeństwa. Jego funkcjonowanie na przestrzeni ostatnich lat przekładało się na zmniejszanie kapitału, którym zarządzają Otwarte Fundusze Emerytalne.

Zgodnie raportem *Diagnoza społeczna 2015* [Czapiński i Panek 2015] w marcu/czerwcu 2015 roku 55% gospodarstw domowych nie posiadało żadnych oszczędności. Autorzy tej publikacji wskazywali głównie na znaczenie struktury gospodarstw domowych, miejsca zamieszkania oraz bezrobocia na fakt posiadania lub braku oszczędności. Odnosząc się do czynników kształtujących poziom oszczędności autorzy *Diagnozy społecznej 2015* stwierdzili ponadto, że „na zachowania gospodarstw domowych w obszarze oszczędzania wpływ mają czynniki związane z przebiegiem życia (fazy przebiegu życia reprezentuje wiek głowy gospodarstwa), zdolnością do generowania oszczędności (określaną głównie przez dochody) oraz relatywną pozycją materialną gospodarstwa domowego w danym okresie związaną ze statusem na rynku pracy głowy gospodarstwa do sytuacji przeciętnej w przebiegu życia” [Czapiński i Panek 2015, s.67]. Odnosząc się do popytu ze strony gospodarstw domowych na usługi finansowe D. Fatuła [2010, s. 71] z kolei stwierdził, że „w wypadku gospodarstw domowych bieżące potrzeby wraz z dochodami i posiadanym majątkiem kształtują przyszłe cele, na które odkładane są środki finansowe”.

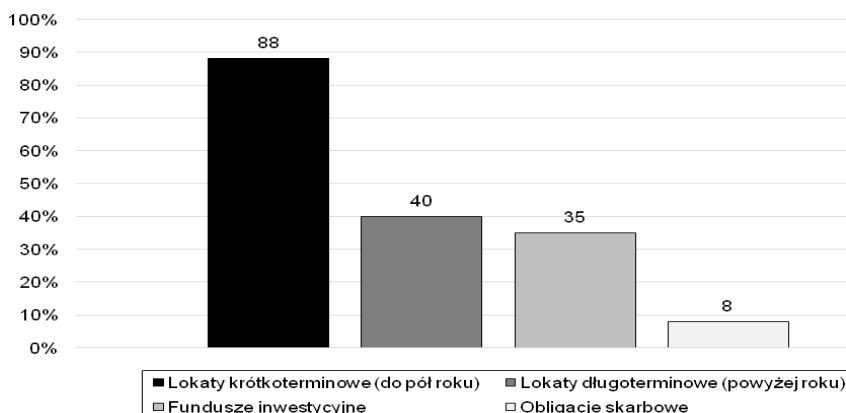
Zaprezentowane dane ukazują, iż w ostatnich latach zdecydowanie poprawiała się stabilność finansowa polskich gospodarstw domowych. Teoria cyklu życia Modiglianiego wskazuje, że „podmioty gromadzą nadwyżki finansowe, aby móc utrzymać konsumpcję na niezmiennym poziomie także wtedy, gdy ich dochody ulegną zmniejszeniu” [Maciejasz-Świątkiewicz 2011, s. 23]. W związku z powyższym lepsza kondycja finansowa polskich gospodarstw domowych powinna w przyszłości stopniowo przekładać się na wzrost posiadanych przez nie oszczędności.

7.3. Formy lokowania oszczędności przez gospodarstwa domowe w Polsce

Ryzyko inwestycji na rynku kapitałowym definiowane jako możliwość osiągnięcia gorszych od zakładanych rezultatów finansowych, wynika w głównej mierze z ciągłej fluktuacji cen instrumentów finansowych na rynku kapitałowym. Gospodarstwa domowe dysponują oczywiście możliwościami zarządzania takim ryzykiem, na co wskazał Cz. Bywalec [2017]. Poziom tegoż ryzyka oraz jego wpływ na stabilność finansową gospodarstw domowych jest jednak przede wszystkim pochodną ich zaangażowania na rynku kapitałowym.

Dane przedstawione na rysunku 35, pochodzące z raportu *Monitor Bankowy* [ZBP i Kantar TNS 2018] za czerwiec 2018 roku, opierającym się na badaniu placówek bankowych wskazują, iż najczęściej wybieranym produktem oszczędnościowo-inwestycyjnym przez klientów były wówczas lokaty krótkoterminowe, do 6 miesięcy.

Rysunek 35. Produkty oszczędnościowo-inwestycyjne najczęściej wybierane przez klientów



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu ZBP i Kantar TNS, 2018: *Monitor Bankowy*. Warszawa Czerwiec 2018.

Dokładniejsze zestawienie, odnośnie do preferencji Polaków dotyczących szerszej listy form lokowania nadwyżek finansowych przedstawione zostało w raporcie *Sytuacja na rynku consumer finance* [Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH 2018] za I kwartał 2018 roku. Polskie gospodarstwa domowe gromadziły wówczas oszczędności głównie w postaci gotówki oraz lokat bankowych. Te formy wskazało odpowiednio 53,7% i 43,0% respondentów. Należy jednak zaznaczyć, że w relacji do badania z połowy 2015 roku odsetek wskazań dotyczący gotówki obniżył się z poziomu 63,6%. Powyższe wyniki można interpretować jako stopniową

zmianę w podejściu do lokowania oszczędności, świadczącą w pewnym stopniu o rosnącej świadomości finansowej polskich gospodarstw domowych. Nie zmienia to jednak faktu, że gotówka nadal stanowiła główny wybór, jeśli chodzi o sposób gromadzenia oszczędności. Wysoki udział gotówki jako formy kumulowania środków finansowych może świadczyć o poziomie wykluczenia finansowego, które jak wynika z raportu *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia społecznego* [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową i Konrad Adenauer Stiftung 2014], pomimo pozytywnych zmian, nadal należy traktować w Polsce jako rzeczywisty problem. Podobne wnioski płyną z przywoływanego już raportu *Diagnoza społeczna 2015* [Czapiński i Panek 2015], wedle którego w marcu/czerwcu 2015 roku 58,5% gospodarstw domowych posiadających oszczędności gromadziło je w formie gotówki, a 52,5% na lokatach złotych. W funduszach inwestycyjnych oszczędności posiadało wówczas 7,7% gospodarstw domowych, na IKE 7,3%, a w papierach wartościowych notowanych na giełdzie tylko 3,1%.

Tabela 35. Szacunkowa struktura wartości oszczędności gospodarstw domowych według form oszczędzania w latach 2015 i 2013

Forma oszczędzania	Szacunkowy odsetek zgromadzonych oszczędności (%) w 2015 roku	Szacunkowy odsetek zgromadzonych oszczędności (%) w 2013 roku
Lokaty w bankach w zł	32,4	43,2
Konta osobiste ROR	13,4	b.d.
Gotówka	12,9	13,5
Konta oszczędnościowe	9,6	b.d.
Inwestycje w nieruchomości	6,9	5,2
Fundusze inwestycyjne	4,9	11,4
Polisy ubezpieczeniowe	4,7	3,7
Lokaty w bankach w walutach obcych	4,2	6,0
Papiery wartościowe notowane na giełdzie	2,4	2,3
IKE i/lub IKZE	2,2	2,1
Obligacje	1,4	3,9
Długoterminowe programy systematycznego oszczędzania	1,3	2,7
Udziały oraz akcje w spółkach nienotowanych na giełdzie	1,2	1,3
Pracownicze Programy Emerytalne	1,1	b.d.
Inwestycje w inne niż nieruchomości dobra materialne	0,6	2,4
Inna forma	0,6	2,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów: Czapiński J., Panek T., (red.), 2013: *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa oraz Czapiński J., Panek T. (red.), 2015: *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.

W tabeli 35 przedstawiony został szacunkowy odsetek wartości nadwyżek finansowych gospodarstw domowych zgromadzonych w poszczególnych formach oszczędności. Porównanie informacji z tabeli 35 do rysunku 34 oraz danych z raportu *Sytuacja na rynku consumer finance* [Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH 2018] uwidacznia pewne różnice. Przede wszystkim szacunkowa część wartości oszczędności w gotówce jest znacznie niższa, niż odsetek gospodarstw domowych gromadzących oszczędności w tej formie. Należy to tłumaczyć faktem, iż gotówka stanowi główną formę oszczędzania w przypadku najuboższych gospodarstw domowych, które często cechują się również brakiem wiedzy oraz zaufania do instytucji finansowych. Wysoki udział szacunkowych oszczędności na lokatach w bankach oraz kontach osobistych ROR nie stanowi za to zaskoczenia. Na odnotowanie zasługuje również fakt, iż część oszczędności gospodarstw domowych ulokowana w nieruchomościach (6,9%) przewyższała odsetek gospodarstw domowych (4,3%) wskazujących tę formę inwestycji w raporcie *Diagnoza społeczna 2015* [Czapiński i Panek 2015]. Taki rezultat może wynikać z wysokiej kapitałochłonności nieruchomości, która to cecha sprawia, że są one zarezerwowane głównie dla bardziej zamożnych gospodarstw domowych.

Wyniki przedstawione w raporcie *Struktura oszczędności Polaków* według stanu na grudzień 2019 r, który dotyczy oszczędności gospodarstw domowych ulokowanych w gotówce, na depozytach, w Otwartych Funduszach Emerytalnych, w Ubezpieczeniowych Funduszach Kapitałowych, w funduszach inwestycyjnych polskich i zagranicznych, w obligacjach skarbowych i w akcjach spółek publicznych, mogą w pewnej mierze potwierdzać obserwacje odnoszące się do wartości z tabeli 35. Na koniec 2019 roku spośród 1 562,96 mld zł tak ulokowanych środków finansowych 58,0% stanowił kapitał zgromadzony na depozytach bieżących i terminowych w bankach i SKOK-ach. Na drugim miejscu znajdowały się środki finansowe zgromadzone w gotówce, jednakże ich udział był zdecydowanie niższy, wynosił bowiem 14,3%. W Otwartych Funduszach Emerytalnych zgromadzone było wówczas 9,9%, w funduszach inwestycyjnych 8,9%, w akcjach spółek publicznych około 3,6%, w Ubezpieczeniowych Funduszach Kapitałowych 3,1%, a w obligacjach i bonach skarbowych 1,8% całkowitej kwoty oszczędności gospodarstw domowych.

W tabeli 36 przedstawiona została wartość depozytów i innych zobowiązań monetarnych instytucji finansowych przypadająca na podsektory gospodarstw domowych. Za największą część depozytów odpowiadały osoby prywatne. Wartość całkowitej kwoty depozytów wzrosła pomiędzy rokiem 2003 i 2019 ponad 4-krotnie z 209 929,5 mln zł do 906 749,4 mln zł. Warto dodać, że na koniec 2018 roku wartość aktywów finansowych posiadanych przez gospodarstwa domowe, którymi mogą one względnie swobodnie dysponować¹ wyniosła 1 289,5 mld zł [NBP 2019c].

¹ Kwota ta nie uwzględnia m.in. środków na rachunkach w otwartych funduszach emerytalnych, aktywów PFE i DFE czy środków przekazanych przez OFE do ZUS w lutym 2014 r., ze

Generalną tendencją, która wynika z przywołanych danych, jest obniżanie się udziału procentowego gospodarstw domowych, które gromadzą oszczędności w postaci gotówki oraz obniżenie wartości oszczędności tezauryzowanych w gotówce. Gospodarstwa domowe wykazują też wyraźną awersję do ryzyka związanego z lokowaniem oszczędności w bardziej ryzykowne formy pomnażania kapitału, takie jak np. akcje przedsiębiorstw notowanych na giełdzie.

Tabela 36. Wartość depozytów i innych zobowiązań monetarnych instytucji finansowych wobec podsektorów gospodarstw domowych, stan na grudzień poszczególnych lat (mln zł)

Rok	Wobec osób prywatnych	Wobec przedsiębiorców indywidualnych	Wobec rolników indywidualnych	Razem
2003	198 644,6	9 463,2	1 821,7	209 929,5
2004	193 155,7	11 152,1	2 871,0	207 178,7
2005	205 912,4	13 619,4	3 737,7	223 269,4
2006	219 191,0	17 419,1	6 017,9	242 627,9
2007	239 781,4	21 243,1	6 157,6	267 182,1
2008	308 349,0	21 842,0	6 489,1	336 680,0
2009	357 291,8	23 395,5	6 916,7	387 603,9
2010	394 660,3	23 887,7	7 369,3	425 917,4
2011	449 308,6	24 842,6	7 924,5	482 075,7
2012	486 285,0	25 428,7	7 763,5	519 477,1
2013	516 026,5	28 297,0	9 351,6	553 675,1
2014	562 202,3	33 187,9	9 922,9	605 313,1
2015	614 638,6	37 022,8	10 879,7	662 541,1
2016	670 876,3	40 084,6	13 795,7	724 756,6
2017	693 993,8	44 541,6	15 242,9	753 778,3
2018	759 877,8	52 125,7	15 894,5	827 898,0
2019	829 101,7	60 225,9	17 421,8	906 749,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych*, <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 03.06.2020).

Jeśli chodzi o produkty sektora finansowego, to gospodarstwa domowe w pierwszym rzędzie korzystają z lokat bankowych. Odnosząc się do tego faktu należy zaznaczyć, że różne formy lokowania oszczędności do pewnego stopnia mają charakter dóbr substytucyjnych [Krupa i in. 2012]. Rosnąca zmienność na rynku kapitałowym oraz związane z nią ryzyko inwestycyjne, np. na giełdzie, może skłaniać gospodarstwa domowe do przenoszenia oszczędności do innych, bardziej stabilnych form ich pomnażania. Odwrotne warunki rynkowe mogą z kolei skłaniać je do przemieszczania środków finansowych w przeciwnym

względem na ich inny charakter z punktu widzenia możliwości swobodnego dysponowania przez gospodarstwa domowe.

kierunku. Oczywiście dużą rolę odgrywają w tym względzie takie czynniki, jak otoczenie makroekonomiczne, np. poziom inflacji, stóp procentowych, wzrost gospodarczy, czy wspomniana zmienność na poszczególnych segmentach rynku finansowego itp. Relacja ryzyka oraz możliwej do uzyskania stopy zwrotu z różnych form lokowania oszczędności, jej ocena oraz wartościowanie w odniesieniu do otoczenia makroekonomicznego zależy od subiektywnego podejścia. Pozostaje jednak również wynikiem edukacji i posiadanej wiedzy finansowej. Należy również zgodzić się z A. Wiśniewską [2016a, s.92] która zaznaczyła, że „obecność gospodarstw domowych na rynku finansowym w dużej mierze jest uwarunkowana bieżącą sytuacją materialną, statusem społecznym czy też składem osobowym danego gospodarstwa”. Cz. Bywalec [2009] zwracał uwagę również na czynniki kulturowe, które mogą determinować zachowania ekonomiczne gospodarstw domowych. Ponadto podejście do podejmowanych decyzji finansowych, również tych dotyczących lokowania oszczędności może zmieniać się wraz wiekiem. Stabilizacji w życiu prywatnym i zawodowym zwykle towarzyszy również potrzeba bezpieczeństwa finansowego. Dlatego też gospodarstwa domowe znajdujące się na tym etapie zwykle w większym stopniu kierują się bezpieczeństwem inwestowanego kapitału, niż możliwą do uzyskania wyższą stopą zwrotu. Wyższa potencjalna stopa zwrotu oraz związany z nią również wyższy poziom ryzyka mogą być za to częściej akceptowane przez osoby młode, dopiero rozpoczynające karierę zawodową. Podejście do inwestowania nadwyżek finansowych różni się także pomiędzy mieszkańcami różnych krajów. Jak podkreślił R. Poskart [2011] widoczne są odmienne preferencje inwestycyjne między mieszkańcami krajów znajdujących się na różnym poziomie zamożności, ocenianym np. na podstawie poziomu PKB *per capita*. W państwach, w których ta wartość jest niższa generalnie najbardziej popularną formą pomnażania oszczędności są lokaty bankowe. Wraz ze wzrostem zamożności, ale również wiedzy finansowej i rozwojem rynku finansowego rośnie znaczenie innych produktów finansowych, takich jak fundusze emerytalne, inwestycyjne, czy też ubezpieczenia na życie.

7.4. Inwestycje na rynku kapitałowym w ramach systemu emerytalnego

Gospodarstwa domowe gromadzą oszczędności m.in. w ramach dobrowolnych rozwiązań funkcjonujących w ramach systemu emerytalnego [Kulpaka 2015]. Część tych inwestycji dokonywana jest na rynku kapitałowym. Drugi filar systemu emerytalnego zakłada od 2014 roku dobrowolność wyboru Otwar-

tych Funduszy Emerytalnych. Zmiany w ramach reformy z 2014 roku zakładały także m.in. transfer do ZUS ponad połowy kapitału zgromadzonego na kontach OFE, korektę składki przekazywanej do OFE, wprowadzenie zasad bardziej agresywnej polityki inwestycyjnej OFE oraz implementację zasady tzw. suwaka bezpieczeństwa. Wraz z wejściem w życie powyższych zmian OFE zostały zobowiązane do utrzymywania minimalnego poziomu zaangażowania kapitałowego w akcje². Ponadto zostały objęte zakazem inwestowania w papiery dłużne emitowane lub gwarantowane przez skarb państwa. Dodatkowo ustalone zostały nowe limity dotyczące inwestowania w zagraniczne aktywa³. Suwak bezpieczeństwa polega na stopniowym, comiesięcznym przekazywaniu środków zgromadzonych na koncie ubezpieczonego w OFE do ZUS. Proces ten rozpoczyna się na 10 lat przed osiągnięciem przez ubezpieczonego wieku emerytalnego. Stanowi on zabezpieczenie przed tzw. ryzykiem złej daty. Innymi słowy, przejściem na emeryturę w momencie występowania dekoniunktury na rynkach finansowych, która mogłaby wpływać na wycenę aktywów zgromadzonych w OFE na koncie ubezpieczonego, a przez to na wysokość świadczenia emerytalnego. Warto zaznaczyć, że od IV kwartału 2014 roku⁴ do końca 2017 roku OFE przekazały do ZUS ponad 17 mld zł. Między I a III kwartałem 2018 roku do ZUS trafiło kolejne 6,2 mld zł [KNF 2018b]. Powyższe zmiany przyczyniły się do nadal postępującej, systematycznej deakumulacji kapitału, którym zarządzają OFE oraz do zmian struktury ich portfeli inwestycyjnych. Często stawianym pytaniem, które od 2014 roku pojawia się w debacie publicznej jest sens funkcjonowania II filara emerytalnego na obowiązujących zasadach, biorąc pod uwagę postępujący proces obniżania się kapitału, którym zarządzają OFE. Taki stan rzeczy przyczynił się do przygotowania zmian przez stronę rządową dotyczących drugiego filara emerytalnego. Projekt zmian zakłada likwidację OFE oraz pozostawienie do wyboru ubezpieczonych decyzji dotyczącej przekazania środków znajdujących się w OFE do ZUS lub też na nowe konto IKE z potrąceniem opłaty przekształceniowej w wysokości 15% aktywów netto.

² Wartość aktywów OFE zainwestowana w akcje nie mogła być niższa, niż: 75% wartości wszystkich aktywów do 31 grudnia 2014 r., 55% wartości wszystkich aktywów do 31 grudnia 2015 r., 35% wartości wszystkich aktywów do 31 grudnia 2016 r., 15% wartości wszystkich aktywów do 31 grudnia 2017 r.

³ Zdefiniowane, jako limit na inwestycje w aktywa denominowane w walucie innej, niż krajowa: maksymalnie 10% wartości aktywów do 31 grudnia 2014 r., 20% do 31 grudnia 2015 r., 30% od 1 stycznia 2016 r.

⁴ Kiedy nastąpiło pierwsze przekazania środków finansowych z OFE do ZUS w ramach suwaka bezpieczeństwa.

Tabela 37. Struktura portfela Otwartych Funduszy Emerytalnych oraz 3-letnia stopa zwrotu OFE (I kwartał 2020 r.)

OFE	Liczba członków	Wartość portfela inwestycyjnego (tys. zł)	Akcje (tys. zł)*	Obligacje (tys. zł)	Depozyty bankowe (tys. zł)	Inne lokaty (tys. zł)	Średnia 3-letnia stopa zwrotu (%)
AEGON OFE	1 769 141	10 177 794	7 888 938	1 288 050	700 701	300 105	- 24,1
Allianz Polska OFE	1 028 978	5 419 898	4 044 178	1 155 369	103 707	116 643	- 23,7
Aviva OFE							
Aviva Santander	2 483 055	25 154 485	20 028 863	1 700 249	2 750 000	675 372	- 23,9
AXA OFE	1 102 448	7 404 967	5 722 903	723 032	790 165	168 866	- 26,2
Generali OFE	956 645	5 694 243	4 334 466	202 783	822 963	334 031	- 26,1
MetLife OFE	1 511 266	9 153 713	7 081 877	669 003	1 293 865	108 968	- 24,0
Nationale-Nederlanden OFE	2 934 331	29 946 464	22 477 780	2 718 553	4 149 405	600 726	- 25,1
PKO BP Bankowy OFE	898 424	5 159 115	4 250 230	132 175	666 607	110 103	- 26,4
OFE Pocztylion	559 464	2 045 397	1 599 424	155 041	201 037	89 895	- 25,9
OFE PZU "Złota Jesień"	2 362 277	15 522 280	12 908 374	1 748 816	b.d.	865 090	- 26,8
Razem	15 606 029	115 678 356	90 337 033	10 493 071	11 478 452	3 369 800	- 25,1**

*Wartość akcji spółek notowanych na regulowanym rynku giełdowym (tys. zł), **średnia ważona.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KNF, 2020a: *Biuletyn kwartalny. Rynek OFE 1/2020*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, oraz *Stopy zwrotu OFE za okres od 31.03.2017 r. do 31.03.2020 r.*, <https://www.knf.pl>.

W tabeli 37 znajduje się struktura portfela inwestycyjnego poszczególnych OFE na koniec I kwartału 2020 roku. Wartość akcji spółek notowanych na regulowanym rynku giełdowym stanowiła wówczas 78,1%, a obligacji 9,1% całego portfela inwestycyjnego wszystkich OFE.

W ramach III filara systemu emerytalnego osoby fizyczne mają możliwość dobrowolnego oszczędzania środków finansowych z wykorzystaniem preferencyjnych rozwiązań podatkowych. Mowa o Indywidualnym Koncie Emerytalnym oraz Indywidualnym Koncie Zabezpieczenia Emerytalnego. Dane liczbowe dotyczące IKE i IKZE według stanu na koniec I połowy 2019 roku prezentuje tabela 38. Liczba funkcjonujących w Polsce IKE i IKZE wynosiła wówczas od-

powiednio 1 010 387 oraz 690 886. Zgromadzone zostały na nich środki w kwocie 9 548 079 tys. zł oraz 2 673 812 tys. zł. W obydwu przypadkach największą część środków inwestowanych poprzez IKE i IKZE była ulokowana w funduszach inwestycyjnych oraz zakładach ubezpieczeń.

Tabela 38. Struktura lokat kapitału w ramach IKE oraz IKZE, stan na koniec I połowy 2019 roku

Wyszczególnienie		IKE	IKZE
Zakłady ubezpieczeń	Liczba	558 807	445 563
	Wartość (tys. zł)	2 679 959	692 839
	Średnia wpłata (tys. zł)	1,7	1,4
Fundusze inwestycyjne	Liczba	328 768	157 627
	Wartość (tys. zł)	3 012 864	1 282 127
	Średnia wpłata (tys. zł)	2,9	2,4
Podmioty prowadzące działalność maklerską	Liczba	33 698	11 675
	Wartość (tys. zł)	1 635 493	143 140
	Średnia wpłata (tys. zł)	9,4	4,3
Banki	Liczba	83 545	20 975
	Wartość (tys. zł)	2 147 924	173 105
	Średnia wpłata (tys. zł)	4,6	2,2
Dobrowolne fundusze emerytalne	Liczba	5 569	55 046
	Wartość (tys. zł)	71 839	382 601
	Średnia wpłata (tys. zł)	2,4	2,0
Razem	Liczba	1 010 387	690 886
	Wartość (tys. zł)	9 548 079	2 673 812
	Średnia wpłata (tys. zł)	3,2	2,1
	Łączna wpłata posiadaczy konta w I połowie 2019 r. (mln zł)	877,4	758,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: KNF, 2020b: *Indywidualne konta emerytalne i Indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w I połowie 2019 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

W przypadku IKE w bankach znajdowało się 22,5%, a w przypadku IKZE 6,5% kapitału zgromadzonego na wszystkich tego rodzaju kontach. Środki zdeponowane w podmiotach prowadzących działalność maklerską stanowiły dla IKE 17,1%, a dla IKZE 5,4%. Reprezentowały one więc relatywnie większą część kapitału, niż ta w rubryce papiery wartościowe notowane na giełdzie w tabeli 35. Na tej podstawie można wnioskować, że osoby inwestujące w ramach IKE i IKZE przejawiają nieco większą skłonność do ryzyka. Może być to wynikiem ustalonych przez ustawodawcę zasad oszczędzania w ramach IKE i IKZE, a więc m.in. rocznych limitów kwot oszczędności i wieku,

po osiągnięciu którego środki te mogą być wypłacone⁵. Te ograniczenia mogą sprawiać, że część osób oszczędzających na IKE i IKZE gromadzone tam kwoty traktuje jako długoterminowe zabezpieczenie, niejako obok środków finansowych stanowiących główne oszczędności, których wypłata nie jest obwarowana np. wymogiem osiągnięcia odpowiedniego wieku. Takie podejście może determinować wyższy poziom akceptowalnego ryzyka, co przekłada się na wyższy wartościowy udział inwestycji bezpośrednio na rynku kapitałowym.

III filar systemu emerytalnego tworzą również Pracownicze Programy Emerytalne, oraz od niedawna Pracownicze Plany Kapitałowe. PPE stanowią rozwiązanie w ramach którego pracodawca dobrowolnie opłaca tzw. składkę podstawową za pracownika. Pracownik może, ale nie musi zobowiązać się do odprowadzania składki dodatkowej. Według stanu na koniec 2018 roku 1 230 pracowniczych programów emerytalnych obejmowało 426,0 tysięcy pracowników [KNF 2019f]. PPE funkcjonowały na podstawie umowy z zakładem ubezpieczeń (50,7%), umowy z funduszem inwestycyjnym (47,3%) lub pracowniczym funduszem emerytalnym (2,0%). Wartość aktywów zgromadzonych we wszystkich PPE na 31 grudnia 2018 roku wynosiła 12,8 mld zł. PPK to z kolei całkiem nowe, również dobrowolne rozwiązanie, w ramach którego środki na przyszłą emeryturę będą pochodziły od pracodawcy, pracownika oraz państwa. PPK wprowadzane są stopniowo od 1 lipca 2019 roku do 1 stycznia 2021 roku, kiedy to mają objąć swoim zasięgiem wszystkich pracodawców. Środkami zgromadzonymi na kontach PPK będą zarządzać instytucje finansowe. W przypadku zarówno PPE, jak i PPK osoba oszczędzająca nie ma jednak bezpośredniego wpływu na formę i sposób lokowania kapitału. Na koniec 2019 r. liczba uczestników PPK wynosiła 328 926, a wartość aktywów netto pozostających funduszy funkcjonujących w oparciu o tę część III filara systemu emerytalnego wynosiła 84,7 mln zł [KNF 2020c]. Pierwsze dane dotyczące partycypacji – w grupie największych przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 250 osób – które pojawiały się pod koniec 2019 roku, wskazywał, iż wynosiła ona wówczas około 39% pracowników [Money.pl 2020].

7.5. Bezpośrednie i pośrednie inwestycje na rynku kapitałowym

Według KNF [KNF 2019d] na koniec 2018 roku w 40 podmiotach prowadzących w Polsce działalność maklerską, otwartych było 714 957 rachunków instrumentów finansowych, na których zdeponowane były instrumenty finansowe

⁵ Aby nie utracić zwolnienia podatkowego środki z IKE mogą (poza wyjątkami) generalnie być wypłacone po osiągnięciu przez oszczędzającego 60. roku życia, a z IKZE po ukończeniu 65. roku życia.

we o wartości 75 589 207 tys. zł oraz środki pieniężne o wartości 3 744 548 tys. zł. Łączna kwota 79 333 755 tys. zł obniżyła się na koniec I kwartału 2020 roku do 64 284 226 tys. zł. Z kolei aktywa klientów w zarządzaniu wynosiły wówczas 6 422 273 tys. zł [KNF 2020d].

W tabeli 39 przedstawione zostały wyniki badania inwestorów indywidualnych lokujących kapitał na rynku kapitałowym. Badanie zostało przeprowadzone przez PBS w ramach *Ogólnopolskiego Badania Inwestorów* [SII 2018a] na ogólnopolskiej próbie inwestorów indywidualnych liczącej 3 912 osób, od lipca do października 2018 roku. 90,3% respondentów inwestowało kapitał samodzielnie, poprzez własny rachunek inwestycyjny. Dla 7,4% inwestorów, którzy udzielili odpowiedzi taki sposób zarabkowania stanowiło główne źródło utrzymania. Dywersyfikacja przychodów została wskazana jako główna motywacja do inwestowania na giełdzie przez 53,8% ankietowanych. Oszczędzanie środków finansowych na czas emerytury wskazało 18,8% ankietowanych. Ten wynik można traktować jako udział inwestorów wykorzystujących rynek kapitałowy do pomnażania oszczędności buforowych, tzn. tworzenie rezerw finansowych na starość, bądź na nieprzewidywane wypadki. Ochrona kapitału przed inflacją stanowiła motywację dla 17,0% udzielających odpowiedzi. Mniej niż 1% ankietowanych, jako uzasadnienie uczestniczenia w rynku kapitałowym wskazało zbieranie doświadczenia, budowanie kapitału, hobby lub hazard. Zdecydowana większość inwestorów, którzy wzięli udział w badaniu (71,6%), to mieszkańcy miast powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Nie jest to zaskakujące, gdyż mieszkańcy takich ośrodków miejskich mają większy dostęp do oferty instytucji finansowych w porównaniu do mieszkańców mniejszych miast i terenów wiejskich.

Tabela 39. Odsetek odpowiedzi w kwestii sposobu inwestowania kapitału, motywacji oraz miejsca zamieszkania respondentów inwestujących na rynku kapitałowym

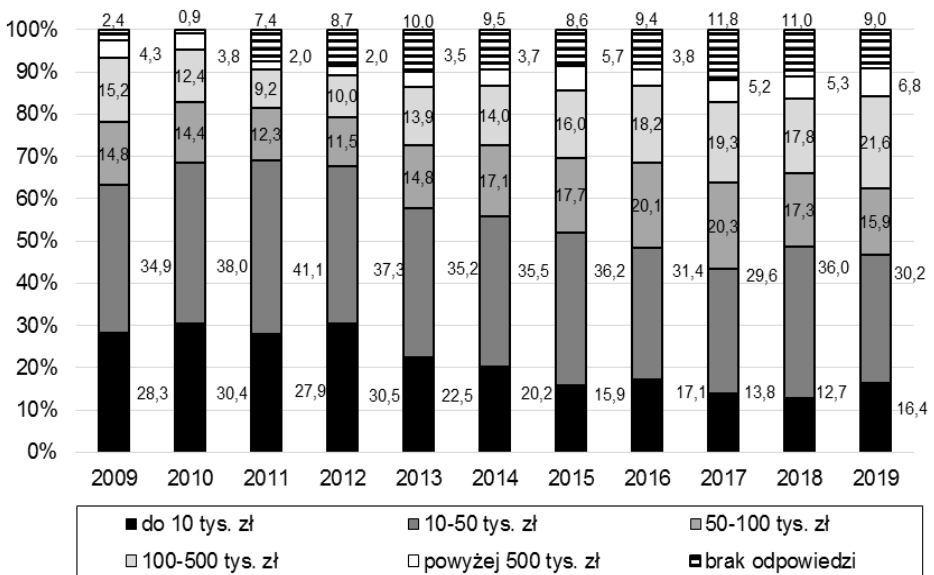
Pytanie ankietowe	Warianty odpowiedzi	Wskazania respondentów (%)
1	2	3
1. W jaki sposób inwestuje Pan(i) swoje oszczędności?	– Samodzielnie* – Poprzez fundusze inwestycyjne** – Samodzielnie poza rynkiem kapitałowym – Poprzez oddanie pieniędzy w zarządzanie***	90,3 25,4 18,8 3,5
2. Czy inwestycje giełdowe są dla Pana(i) głównym źródłem utrzymania	Tak	7,4

1	2	3
3. Jaka jest Pana(i) główna motywacja do inwestowania na giełdzie?	– zarobkowa – to dla mnie główne źródło utrzymania – dywersyfikacja przychodów (dodatkowe źródło dochodu) – ochrona wartości kapitału przed inflacją – oszczędzanie pod kątem przyszłej emerytury – inne – gra, hazard – hobby – budowanie kapitału – ciekawość, nauka, zbieranie doświadczenia – nie mam zdania	7,4 53,8 17,0 18,8 0,2 0,5 0,6 0,7 0,9 7,4
4. Wielkości miejscowości	– Warszawa – miasto >500 tys. mieszkańców – miasto 100-500 tys. mieszkańców – miasto <100 tys. mieszkańców – wieś	33,2 18,5 20,0 19,3 9,2

* Poprzez własny rachunek inwestycyjny, **W tym produkty ubezpieczeniowe, ***Usługi asset management.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: SII, 2018: *Ogólnopolskie Badanie Inwestorów – OBI 2018*. Wrocław. Badanie przeprowadzone przez PBS na ogólnopolskiej próbie inwestorów indywidualnych n=3912 techniką CAWI w miesiącach VII–X 2018.

Rysunek 36. Struktura wartości portfela inwestorów indywidualnych 2009–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Czy polscy inwestorzy zapiszą się do PPK? Wyniki Ogólnopolskiego Badania Inwestorów 2019*, <https://www.sii.org.pl>, (dostęp: 04.06.2020).

Na rysunku 36 zaprezentowana została struktura wartości portfela polskich inwestorów indywidualnych w latach 2009–2019. Główna tendencja na przestrzeni tych lat to widoczne zmniejszanie odsetka inwestorów dysponujących kapitałem do 10 tys. zł z poziomu 28,3% w roku 2009 do 16,4% w roku 2019. Towarzyszył jej bardziej umiarkowany trend wzrostowy, jeśli chodzi o odsetek inwestorów dysponujących większymi środkami finansowymi, w każdej z grup z kapitałem powyżej 50 tys. zł. Dotyczyło to również inwestorów z kapitałem przekraczającym 500 tys. zł, których odsetek wzrósł w tym czasie z 4,3% do 6,8%. Należy jednak zauważyć, że w latach 2009–2019 zwiększył się również odsetek inwestorów odmawiających odpowiedzi na to pytanie z 2,4% do 9,0%, co może mieć znaczenie z punktu widzenia liczby odpowiedzi w poszczególnych przedziałach.

Tabela 40. Odpowiedzi inwestorów indywidualnych na pytania dotyczące stopy zwrotu oraz preferencji inwestycyjnych na rynku kapitałowym w 2017 roku

Pytanie ankietowe	Warianty odpowiedzi	Wskazania respondentów (w %)
1	2	3
1. Jaką stopę zwrotu uzyskał(a) Pan(i) z inwestycji kapitałowych w 2017 r.?	– zysk > 20% – zysk 10–20% – zysk <10% – strata <10% – strata 10–20% – strata >20% – nierealizowanie zysków/strat w 2017 r. – inwestowanie od 2018 r. – nie wiem/ trudno powiedzieć – brak odpowiedzi	10,6 15,8 26,4 9,1 4,6 5,0 7,6 3,2 5,8 12,0
2. Jak często przeznacza Pan(i) nadwyżki finansowe na dopłaty do portfela inwestycyjnego?	– co miesiąc – kilka razy w roku – nie dopłacam – wypłacam środki – brak odpowiedzi	17,8 44,2 20,4 4,5 13,0
3. Czym kieruje się Pan(i) podejmując decyzje inwestycyjne?	– własnymi analizami – własnym wyczuciem – informacjami ze spółek – rekomendacjami domów maklerskich – informacjami publikowanymi w mediach – podpowiedziami na blogach, forach internetowych – podpowiedziami znajomych – inne (w tym mechaniczne systemy transakcyjne)	61,3 48,1 44,4 31,5 27,0 15,6 4,7 3,5

1	2	3
4. Z akcji ilu spółek najczęściej składa się Pana(i) portfel?	– 1 spółki – 2–3 spółek – 4–7 spółek – 8 i więcej spółek	4,1 26,5 47,6 21,8
5. Na jaki okres najczęściej lokuje Pan(i) środki w akcje na GPW ?	– stosuję daytrading – do tygodnia – do miesiąca – do roku – powyżej roku	4,2 2,7 10,2 43,3 39,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: SII, 2018: *Ogólnopolskie Badanie Inwestorów – OBI 2018*. Wrocław. Badanie przeprowadzone przez PBS na ogólnopolskiej próbie inwestorów indywidualnych n=3912 techniką CAWI w miesiącach VII-X 2018.

W tabeli 40 zawarte zostały stopy zwrotu osiągnięte przez inwestorów indywidualnych w 2017 roku oraz ich preferencje inwestycyjne. Zysk z inwestycji na rynku kapitałowym w 2017 roku odnotowało 52,7% inwestorów. Z kolei 18,6% inwestorów zanotowało w tym roku stratę. 62% ankietowanych inwestorów wskazało, iż co najmniej kilka razy w roku wpłacało nadwyżki finansowe do portfela inwestycyjnego. Jest to spodziewana odpowiedź w kontekście rysunku 1 wskazującego na rosnące kwoty potencjalnych oszczędności polskich gospodarstw domowych, które mogą być przeznaczane na inwestycje na rynku kapitałowym. Spośród wszystkich ankietowanych inwestorów 4,5% wypłacało środki finansowe z rachunku. Odsetek takich odpowiedzi jest niższy od oczekiwanego, bowiem jak wynika z tabeli 5 – 7,4% inwestorów indywidualnych uzasadniało swoją aktywność na rynku kapitałowym motywacją zarobkową. Większość inwestorów była nieufna wobec giełdowych rekomendacji z zewnątrz, bowiem 61,3% z nich w swoich poczynaniach kierowało się własnymi analizami, a 48,1% własnym wyczuciem. Portfel inwestorów indywidualnych najczęściej składał się z od 4 do 7 spółek (47,6%), a zakres czasowy inwestycji obejmował termin do jednego roku (43,3%).

Polskie gospodarstwa domowe lokują również oszczędności w obligacje, choć jak wskazuje tabela 35, nie cieszyły się one sporym zainteresowaniem. Zmiana podejścia gospodarstw domowych do tej formy pomnażania kapitału zaczęła jednak być widoczna w 2019 roku. Zgodnie z raportem *Struktura oszczędności Polaków* w ciągu 2019 roku wartość środków pieniężnych ulokowanych w detalicznych obligacjach Skarbu Państwa wzrosła o 37,9%, osiągając na koniec roku pułap 28,5 mld zł. *Dane dotyczące obligacji skarbowych* publikowane przez Ministerstwo Finansów wskazują, iż sprzedaż detalicznych obligacji Skarbu Państwa w ciągu pierwszych czterech miesięcy 2020 roku wyniosła 12,6 mld zł. Inwestycje w te papiery skarbowe mogą być traktowane jako zabezpieczenie kapitału przed inflacją (w odniesieniu do obligacji, których oprocentowa-

nie składa się ze stopy inflacji powiększonej o marżę), jak i przed zawirowaniami na rynkach finansowych w niepewnych czasach. Wydaje się więc, że w sytuacji niskiego nominalnego oprocentowania lokat oraz ujemnych realnych odsetek, obligacje Skarbu Państwa mogą stopniowo zyskiwać większe, niż dotychczas uznanie u gospodarstw domowych. Tym bardziej że cechują się one niższym poziomem ryzyka, niż obligacje korporacyjne, czego pojawiały się przykłady w ostatnich latach⁶.

Gospodarstwa domowe lokują środki finansowe na rynku kapitałowym również w pośredni sposób, wykorzystując do tego koncepcję zbiorowego inwestowania. Najpopularniejszym w Polsce przykładem są zamknięte, otwarte oraz specjalistyczne otwarte fundusze inwestycyjne, zarządzane przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Na koniec I kwartału 2020 r wartość aktywów zarządzanych przez TFI wyniosła 350,2 mld zł, po spadku z poziomu 375,6 mld zł odnotowanego na koniec 2019 roku [KNF 2020e]. Jak wynika z informacji *Liczba klientów funduszy inwestycyjnych*, dane zebrane od 20 TFI, wskazywały, iż liczba ich klientów na koniec grudnia 2019 r. wyniosła 2,49 mln.

7.6. Inwestycje alternatywne

Pomimo faktu, że zdecydowana większość gospodarstw domowych w Polsce wybiera relatywnie najbezpieczniejsze sposoby lokaty kapitału, to jednak w ostatnich latach widoczny był wzrost zainteresowania również inwestycjami alternatywnymi.

W sytuacji niskich stóp procentowych oraz niskiego oprocentowania lokat zainteresowanie gospodarstw domowych w dużym stopniu skierowało się w stronę nieruchomości. W powyższych warunkach makroekonomicznych kupno mieszkania z przeznaczeniem na wynajem mogło zapewniać wyższą stopę zwrotu, niż oprocentowanie depozytów bankowych [NBP 2020c], inwestycja w obligacje Skarbu Państwa, czy fundusze inwestycyjne rynku pieniężnego. Dotyczy to oczywiście gospodarstw domowych dysponujących odpowiednio dużym kapitałem, bądź też wystarczającą zdolnością kredytową, które umożliwiają bezpośrednie inwestowanie w nieruchomości pomimo wysokiej ich kapitałochłonności. Warto jednak zaznaczyć, że o tym, iż w ten sposób lokowane są w dużej mierze oszczędności gospodarstw domowych świadczy fakt, iż według szacunków NBP w I kwartale 2019 roku 71% środków przeznaczanych na zakup mieszkań na rynku pierwotnym w siedmiu największych miastach stanowiła gotówka. Ponadto wskaźnik ten od I kwartału 2015 roku przekraczał poziom

⁶ Patrz: afera GetBack.

50%. W czerwcu 2019 roku udział sprzedaży inwestycyjnych mieszkań wyniósł 46%, choć jeszcze w maju 2018 roku wynosił on 56% [NBP 2019d]. Oznacza to, iż stosunkowo duża część mieszkań będących przedmiotem transakcji na rynku nieruchomości stanowi formę lokaty kapitału. Opłacalność tego rodzaju inwestycji jest uzależniona m.in. od cen mieszkań, rozmiarów popytu zainteresowanego najmem powierzchni mieszkaniowej oraz podaży takich mieszkań. Niekorzystna zmiana tychże warunków może prowadzić do spadku opłacalności inwestycji w mieszkanie na wynajem. Takie ryzyko wyłania się z opinii pośredników w obrocie nieruchomościami odnośnie do 2020 roku [NBP 2019d].

Poprawa kondycji finansowej gospodarstw domowych przekłada się również na rosnące zainteresowanie inwestycjami alternatywnymi, co również stanowi pokłosie rozwoju polskiego rynku finansowego. Pojęcie inwestycji alternatywnych nie jest jednoznaczne i nawet w literaturze bywa używane w odniesieniu do różnych rodzajów inwestycji. M. Banasik [2016], opierając się na analizie literatury wśród wybranych inwestycji alternatywnych wymienił: złoto, diamenty, sztukę, wina inwestycyjne, nieruchomości i ziemię, surowce oraz monety. Powołując się na K. Borkowskiego [2016] należy dodać do tej listy ordery i odznaki, banknoty, historyczne papiery wartościowe oraz materiały ozdobne pochodzenia organicznego. Ponadto zasadne wydaje się uwzględnienie również popularnych w ostatnich latach kryptowalut⁷ oraz „niestandardowych” form alokacji kapitału na rynku kapitałowym, np. produktów strukturyzowanych. Warto jednak zaznaczyć, że próby sklasyfikowania inwestycji alternatywnych zamkniętą listą o charakterze enumeratywnych wyliczeń muszą być z góry skazane na porażkę. Określenie to bowiem może być wykorzystywane do wszelkiego rodzaju form lokowania kapitału w oczekiwaniu przyszłych zysków, które to formy nie mogą być kojarzone z inwestycjami w ich tradycyjnym rozumieniu. Część z wyżej wymienionych aktywów spełnia również definicję aktywów emocjonalnych, w przypadku których inwestowanie: „opiera się na założeniu, że zysk z inwestycji osiągniany jest niejako przy okazji, a samo wydawanie pieniędzy ma na celu przede wszystkim osiągnięcie korzyści pozamaterialnych, wśród których najważniejsze to przyjemność z posiadania, zapewnienie doznań estetycznych wzrost prestiżu i satysfakcja z przynależności do wąskiego grona kolekcjonerów” [Adamska 2015]. W kontekście tego rodzaju lokat kapitału należy zaznaczyć, iż ryzyko związane jest nie tylko ze zmianami cen poszczególnych aktywów, lecz również z szerokością rynku. Niska liczba uczestników oraz niewielki wolumen i wartość transakcji, mogą stanowić problem w momencie wycofywania kapitału i bezpośrednio przekładać się na uzyskaną przez inwestora stopę zwrotu. W tabeli 41 podane zostały przykładowe stopy zwrotu z inwestycji alternatywnych.

⁷ Których, jak podała A. Wiśniewska [2016a] jest ponad 600.

Tabela 41. Stopy zwrotu wybranych inwestycji alternatywnych, stan na II kwartał 2019 roku

Rodzaj inwestycji	10-letnia stopa zwrotu (%)	12-miesięczna stopa zwrotu (%)
Rzadka Whiskey	540	23
Monety	193	12
Samochody	190	-5
Indeks KFLII*	146	4
Sztuka	146	10
Wino	142	9
Kolorowe Diamenty	105	0
Bizuteria	100	-7
Znaczki	64	6
Zegarki	63	2
Meble	-30	1

* Knight Frank Luxury Investment Index

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Knight Frank, 2019, *Luxury Investment Index. Objects to desire. Australian Special Edition*.

Jak wynika z informacji i szacunków podanych we wcześniejszej części tego rozdziału, gospodarstwa domowe unikają jednak ryzykowanych inwestycji. Wprawdzie wraz z poprawianiem się sytuacji finansowej gospodarstw domowych pojawia się kapitał, który poszukuje bardziej ryzykowanych i niestandardowych form alokacji, to jednak z punktu widzenia skali makro stanowi on niewielką część wszystkich oszczędności. W związku z powyższym znaczenie inwestycji alternatywnych i emocjonalnych dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych pozostaje na relatywnie niewielkim poziomie.

Jeden z najbardziej ryzykownych sposobów pomnażania oszczędności stanowi inwestowanie na detalicznym rynku Forex. Ryzyko na tym rynku wynika przede wszystkim z konstrukcji instrumentów, którymi odbywa się obrót. Pozwalają one na stosowanie dźwigni finansowej dużych rozmiarów, poziom lewarowania nierzadko może dochodzić nawet do 1:200. Ten fakt wspólnie z niewystarczającą wiedzą na temat funkcjonowania tego rynku może prowadzić do pokaźnych strat. Świadczą o tym dane KNF [2019d] dotyczące rezultatów klientów instytucji finansowych oferujących możliwość inwestowania na detalicznym rynku Forex, przedstawione w tabeli 42. W latach 2014–2018 zwiększyła się liczba aktywnych klientów korzystających z platform transakcyjnych dających możliwość inwestowania kapitału w pozagiełdowe instrumenty pochodne, którzy zrealizowali zysk. Nie zmienia to jednak faktu, że na przestrzeni pięciu lat odsetek klientów, którzy odnotowali stratę wahał się w przedziale między 78,9% a 82,2%. Przeciętny wynik finansowy przypadający na aktywnego klienta w 2018 roku wyniósł – 10 040 zł i była to najniższa średnia strata w latach 2014–2018. Nie mogą zatem dziwić wysiłki KNF, która poprzez publikacje dotyczące ryzyka na rynku detalicznym Forex stara się wpływać na zwiększenie

poziomu edukacji finansowej i świadomości zagrożeń wśród polskich uczestników tegoż rynku. Warto dodać, że w ciągu pięciu rozpatrywanych lat liczba inwestorów, którzy osiągnęli zysk lub stratę wzrosła o 42,5%, z poziomu 30,6 tysiąca do 43,7 tysiąca. Ostrzeżenia KNF oraz zaprezentowane powyżej wyniki inwestycyjne wydają się więc nie odstraszać nowych inwestorów.

Tabela 42. Rezultaty finansowe klientów na rynku Forex, w latach 2014–2018

Rok	2014	2015	2016	2017	2018
Zrealizowany zysk klientów (zł)	96 191 438	98 536 713	141 507 703	146 845 869	138 052 958
Liczba aktywnych klientów, którzy zrealizowali zysk	6 114	6 748	8 018	8 165	9 194
Średni zysk przypadający na klienta (zł)	15 733	14 602	17 649	17 985	15 016
Zrealizowana strata klientów (zł)	-482 750 039	-607 302 294	-530 727 310	-635 638 422	-576 370 211
Liczba aktywnych klientów, którzy ponieśli stratę	24 525	31 207	30 673	32 044	34 464
Średnia strata przypadająca na klienta (zł)	-19 684	-19 460	-17 303	-19 836	-16 724
Odsetek klientów, którzy zrealizowali zysk w liczbie aktywnych klientów (%)	20,0	17,8	20,7	20,3	21,1
Odsetek klientów, którzy ponieśli stratę w liczbie aktywnych klientów (%)	80,0	82,2	79,3	79,7	78,9
Średni wynik osiągnięty przez klienta (zł)*	-12 617	-13 404	-10 060	-12 156	-10 040

* nie uwzględniono grupy klientów, która nie wykazała ani zysku, ani straty.

Źródło: KNF, 2019c: *Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego na temat wyników klientów na rynku Forex*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

7.7. Wpływ pandemii na oszczędności i inwestycje gospodarstw domowych

Wybuch pandemii COVID-19 w istotny sposób wpłynął na sytuację na rynkach finansowych na całym świecie. O skali przeceny może świadczyć fakt, iż indeks WIG20 z poziomu niecałych 2100 punktów w drugiej połowie lutego 2020 roku obniżył się do około 1306 punktów w połowie marca 2020 roku.

W pierwszej połowie czerwca notowania dotarły jednak do poziomu około 1840–1850 punktów. Należy wiązać to z wprowadzeniem na niespotykaną dotąd skalę programów luzowania ilościowego przez banki centralne największych gospodarek świata oraz wprowadzania przez poszczególne rządy fiskalnych pakietów stymulujących gospodarkę. Tak duża zmienność determinująca ryzyko, znajdować może odzwierciedlenie w wartości oszczędności gospodarstw domowych, zwłaszcza tych ulokowanych na rynku kapitałowym. Jak zostało to już wspomniane, niewielka część gospodarstw domowych inwestuje jednak gromadzone oszczędności bezpośrednio na rynku kapitałowym. W związku z tym efekty bezpośredniego inwestowania środków finansowych na rynku kapitałowym nie powinny w istotny sposób wpływać na stabilność finansową gospodarstw domowych w skali makro.

Warto jednak w tym kontekście odnieść się do OFE, które większość kapitału inwestują na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Pomimo tego zmiany wprowadzone w 2014 roku sprawiają, że w ramach suwaka bezpieczeństwa ryzyko tzw. złej daty odnoszące się do momentu przejścia na emeryturę w czasie wysokiej zmienności na rynku finansowym, nie powinno w znacznej mierze wpływać na wysokość wyznaczonego świadczenia emerytalnego. Należy dodać, że pandemia może również oznaczać potrzebę odsunięcia w czasie zmian dotyczących likwidacji OFE oraz wprowadzania kolejnych etapów PPK.

Inna perspektywa odnośnie do ryzyka finansowego związanego z pandemią dotyczy realnych stóp procentowych. W marcu oraz kwietniu 2020 roku Rada Polityki Pieniężnej obniżyła dwukrotnie stopy procentowe o 50 punktów procentowych. W maju 2020 roku miała miejsce kolejna obniżka, po której stopa referencyjna znalazła się na poziomie 0,10%. Decyzje RPP należy odnieść do poziomu inflacji, oznaczają one bowiem, że najbardziej rozpowszechnione wśród gospodarstw domowych niskooprocentowane formy tezauryzacji, lokowania kapitału mogą przekładać się na ujemną realną stopę zwrotu. W tym należy doszukiwać się zagrożenia o najszerszym wymiarze dla oszczędności gospodarstw domowych. Ryzyko to nie warunkuje jednak istotnego zagrożenia dla szeroko rozpatrywanej stabilności finansowej gospodarstw domowych.

W chwili pisania tych słów nadal niewiadomy pozostaje wpływ pandemii na kondycję gospodarki, już po zakończeniu *lockdownu* w 2020 roku oraz w roku 2021. Zasadne pozostaje pytanie o dynamikę PKB po powrocie gospodarki do normalnych warunków jej funkcjonowania. Obniżające się przychody i zyski przedsiębiorstw, obniżająca się liczba osób zatrudnionych, rosnąca liczba osób bezrobotnych, ewentualnie obniżający się poziom wynagrodzeń, bądź dynamiki wzrostu wynagrodzeń mogą wpłynąć na kondycję finansową gospodarstw domowych. W pierwszym rządzie mogą ujemnie odbić się na możliwości generowania oszczędności. Co więcej, mogą również znaleźć swoje odzwierciedlenie

w decyzjach podejmowanych przez gospodarstwa domowe, jeśli chodzi o sposób lokowania tychże oszczędności. W takiej sytuacji należy spodziewać się ucieczki kapitału do lokat najbardziej bezpiecznych oraz gotówki. Innymi słowy do form tezauryzacji środków finansowych, które, jak zostało to powyżej przedstawione, nie zapewniają ochrony przed inflacją. Ewentualna skala tego procesu pozostaje w chwili obecnej jeszcze niewiadoma.

7.8. Podsumowanie

Zaledwie kilka procent polskich gospodarstw domowych inwestuje oszczędności bezpośrednio na rynku kapitałowym. Taki stan rzeczy ma miejsce pomimo ewidentnej poprawy sytuacji finansowej gospodarstw domowych w ostatnich latach. Warto jednak zaznaczyć, iż gospodarstwa domowe w Polsce pomimo tej pozytywnej tendencji, nadal dysponują niskim poziomem oszczędności w relacji do gospodarstw domowych z krajów Europy Zachodniej. Można na tej podstawie wnioskować, iż wzrost dochodów jest przeznaczany w pierwszym rzędzie na konsumpcję. Ten fakt wespół z niewystarczającym poziomem wiedzy finansowej bez wątpienia znajduje odzwierciedlenie w zachowaniu Polaków na rynku kapitałowym i finansowym w ogóle. Potwierdzają to wyniki przedstawionych w tym rozdziale badań, wskazujące, iż gospodarstwa domowe lokują oszczędności głównie w bezpiecznych formach pomnażania kapitału, jak konta osobiste czy lokaty bankowe.

O niskim poziomie wiedzy finansowej świadczy również rosnące w ostatnich latach zainteresowanie inwestorów indywidualnych lokowaniem kapitału na rynku detalicznym Forex w sytuacji, gdy zdecydowana większość inwestorów odnotowywała straty. W związku z powyższym wydaje się, iż odpowiednia edukacja finansowa nadal pozostaje wyzwaniem dla instytucji rynku finansowego i kapitałowego w Polsce, a nawet dla systemu edukacji i szkolnictwa wyższego. W tym kontekście, jako pozytywny symptom należy odbierać nieznaczny spadek dotyczący wskazań odnoszących się do utrzymywania oszczędności w gotówce oraz szacunków odnośnie do wartości w ten sposób tezauryzowanych oszczędności.

Odnosząc się do wskazanego we wstępie celu badawczego, przeprowadzona analiza pozwala na podsumowanie rozważań przedstawionych w powyższym rozdziale stwierdzeniem, iż zaangażowanie kapitałowe gospodarstw domowych na rynku finansowym nie stanowi obecnie istotnego zagrożenia dla ich stabilności finansowej. Konstatacja ta odnosi się do skali całej gospodarki. Jak się okazuje, w kontekście bezpieczeństwa finansowego wspomniany brak odpowiedniej wiedzy finansowej oraz wysoki poziom awersji do ryzyka mogą warunkować

wyższy poziom bezpieczeństwa. Fakt, iż relatywnie niewielka część oszczędności jest lokowana w najbardziej ryzykowne aktywa, stanowi więc o bezpieczeństwie tychże środków finansowych. Zwiększona zmienność na rynkach finansowych może oczywiście wiązać się ze stratami finansowymi odnotowywanymi przez poszczególne gospodarstwa domowe. Skala ewentualnych strat powinna w takiej sytuacji osiągać jednak ograniczony wymiar.

Ryzyko związane z oszczędnościami gospodarstw domowych w dużym stopniu wynika jednak obecnie z ujemnych realnych stóp procentowych. Oszczędności ulokowane w bezpiecznych lokatach kapitału, które jednocześnie zapewniają relatywnie niską stopę zwrotu, bądź w gotówce, mogą tracić na wartości na skutek procesów inflacyjnych. Niskie stopy procentowe oraz relatywnie wysoki w relacji do nich poziom inflacji może „zjadać” oszczędności gospodarstw domowych, co w momencie pandemii związanej z COVID-19 wydaje się stanowić główny rodzaj zagrożenia dla oszczędności gospodarstw domowych.

Pewien zakres zagrożenia o charakterze systemowym jest związany z funkcjonowaniem OFE. Instytucje te inwestują zdecydowaną większość kapitału na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, co w sytuacji wzmożonych fluktuacji może implikować ryzyko w przypadku osób korzystających z ich usług, w ramach II filara systemu emerytalnego. Warto jednak podkreślić, że po pierwsze, dotyczy to w głównej mierze tylko pewnej części osób pracujących, które zdecydowały się wybrać OFE. Ponadto od 2014 roku w Polsce funkcjonuje tzw. suwak bezpieczeństwa, który powinien chronić przyszłych emerytów przed materializacją ryzyka złej daty.

ROZDZIAŁ 8

Społeczno-ekonomiczne aspekty upadłości konsumenckiej w Polsce

8.1. Wprowadzenie

Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych prowadzi do szeregu problemów, takich jak utrata ich bezpieczeństwa finansowego oraz wykluczenie finansowe, a nawet wykluczenie społeczne. Jest to zatem poważny problemem społeczny i ekonomiczny, mający swoje konsekwencje nie tylko dla gospodarstw domowych, a zatem nie tylko dla dłużników jako osób fizycznych, ale także dla ich rodzin. Ma on także szersze konsekwencje gospodarcze i społeczne, jeśli skala tych problemów jest w danym regionie lub kraju duża, w rozumieniu liczby objętych nią gospodarstw domowych i wielkości ogólnego ich zadłużenia (np. w relacji do ogólnych dochodów dyspozycyjnych gospodarstw domowych).

We współczesnej rozwiniętej gospodarce rynkowej obserwujemy z jednej strony dużą dostępność wszelkiego rodzaju produktów kredytowych i pożyczkowych (pochodzących z formalnego i nieformalnego rynku), a z drugiej strony, konsumpcyjny styl życia i częsty brak dostatecznej wiedzy ekonomicznej oraz finansowej. Pociąga to za sobą zagrożenie wpadnięcia konsumenta, a przez to całego gospodarstwa domowego, którego jest członkiem, w spiralę zadłużenia. Współczesne społeczeństwa, nie bez powodu określane są mianem konsumpcyjnych ze względu na styl życia koncentrujący się na konsumpcji jako kluczowej aktywności ekonomicznej.

Sytuacje losowe, a także nieprofesjonalne zarządzanie budżetem oraz majątkiem, opóźnione reagowanie na pierwsze oznaki kryzysu finansowego prowadzą zazwyczaj do pojawienia się najgroźniejszego ryzyka, tj. niewypłacalności gospodarstwa domowego, a w dalszej kolejności nawet do jego bankructwa [Bywalec 2017]. Sytuacja taka dotyczy rokrocznie co najmniej kilkudziesięciu polskich gospodarstw domowych. Przynajmniej dla niektórych z nich szansą na uwolnienie się od długów i szansą na swego rodzaju „drugie życie” w sensie

ekonomicznym, jest procedura prawna określana jako upadłość konsumencka. Procedura postępowania upadłościowego jest wszczynana przez sąd na wniosek dłużnika i może, pod pewnymi warunkami, prowadzić do ogłoszenia upadłości gospodarstwa domowego (tzw. upadłości konsumenckiej)¹. Formalnoprawne ogłoszenie upadłości daje szansę gospodarstwu domowemu rozpoczęcia negocjacji z wierzycielami, zawarcia odpowiednich układów i ustalenie sposobu regulacji zobowiązań, czyli tzw. nowego startu [Świecka 2009].

W niniejszym rozdziale rozważania dotyczyć będą problematyki upadłości konsumenckiej osób fizycznych w ujęciu teoretycznym oraz analizy tego procesu w Polsce (na tle innych krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych) w oparciu o dostępne dane statystyki sądowej i gospodarczej. W Polsce w ostatnich latach dokonała się liberalizacja przepisów dotyczących upadłości konsumenckiej, co skutkowało wzrostem liczby ogłoszonych bankructw. W rozważaniach dokonano wstępnej oceny ustawy z 30 sierpnia 2019 roku o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2019 r. poz. 1802), która ma za zadanie usprawnić drogę dłużnika do ogłoszenia jego upadłości (Ustawa weszła w życie 24 marca 2020 roku). Rozważania będą dotyczyć także upadłości konsumenckiej w aspekcie kryzysu gospodarczego. Materiał empiryczny do badań, oprócz danych Ministerstwa Sprawiedliwości, opierał się na krytyczno-poznawczej analizie literatury przedmiotu, aktów prawnych oraz raportów dotyczących przedmiotu badań. Uzyskane wyniki zostały przedstawione w postaci wykresów w połączeniu z opisem słownym. Okres objęty analizą empiryczną dotyczy lat 2015–2020.

8.2. Determinanty nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych

Wśród przyczyn powstawania zjawiska nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych wskazuje się dwa istotne źródła. Po pierwsze, problem polega na ciągle zwiększanej podaży ofert finansowych – sprzedaży na raty, kart kredytowych, kredytów bankowych, pożyczek udzielanych przez parabanki, uzupełnianych przez pożyczki nieformalne (od rodziny, sąsiadów itp.). Z drugiej strony, przyczyną takiej sytuacji jest zjawisko typowe dla każdej rozwijającej się gospodarki – rosnący popyt na tego typu usługi, aby zaspokoić coraz to większe potrzeby konsumpcyjne.

¹ W niniejszym opracowaniu będziemy używać równoznacznie terminu „upadłość konsumencka” i „upadłość gospodarstwa domowego”, zdając sobie sprawę, że w sensie prawnym nie jest ono w pełni tożsame, jednakże w aspekcie ekonomicznym upadłość konsumencka zawsze wiąże się z sytuacją finansową (niewypłacalnością) gospodarstwa domowego. Takie postrzeganie tych kategorii ekonomiczno-prawnych jest obecne w literaturze (Zob. Świecka 2009; Bywalec 2017).

Nadmierna konsumpcja, przekraczająca często potrzeby danego gospodarstwa domowego, finansowana za pomocą pożyczek i kredytów, których obsługa przekracza możliwości gospodarstwa domowego, prowadzi do trudności ze spłatą zobowiązań, nadmiernego zadłużenia, a ostatecznie do niewypłacalności i upadłości (bankructwa). Kryzys finansowy gospodarstwa domowego (wyłączając nagłe, dramatyczne sytuacje losowe) ma kilka faz i rozpoczyna się z reguły od kłopotów z terminowymi spłatami niewielkich, doraźnych zobowiązań, a kończy całkowitym ich zaprzestaniem, czyli trwałą utratą możliwości regulowania długów. Taką sytuację określamy mianem niewypłacalności gospodarstwa domowego, która prowadzi do jego bankructwa (upadłości) w sensie ekonomicznym. Odrębna kwestią jest natomiast upadłość konsumencka jako procedura prawna, która jest konsekwencją trwałej niewypłacalności, jednocześnie zaś szansą dla dłużnika na częściowe, a z czasem całkowite uwolnienie się od długów, pod pewnymi warunkami.

Niewypłacalność i bankructwo finansowe konsumenta (a w efekcie jego gospodarstwa domowego) mają na ogół wiele źródeł, są następstwem wystąpienia jednego lub równocześnie wielu przyczyn i związanych z nimi ryzyk. Jednym z nich jest nadmierna konsumpcja, która – co w pewnym stopniu paradoksalne – prowadzić może do wystąpienia ww. konsekwencji dla gospodarstw domowych majątnych, dysponujących relatywnie wysokimi dochodami. Problem polega jednak na tym, że ich konsumpcja rośnie szybciej, niż pozwala na to poziom i dynamika wzrostu ich dochodów.

Poziom konsumpcji dla wielu gospodarstw domowych stał się wyznacznikiem statusu ekonomicznego. Społeczeństwo stara się podnieść poziom konsumpcji po to, by w pewien sposób manifestować swoją pozycję społeczną. T. Veblen głosił tezę, że celem konsumpcji są względy prestiżowe oraz chęć wyróżnienia się, natomiast użyteczność nabytych dóbr ma podrzędne znaczenie (*Efekt Veblena, Efekt demonstracji*) [Klimczak 1995]. Owe zachowania są czynnikiem nadmiernej konsumpcji, która wykracza poza ramy uzasadnionych potrzeb danego gospodarstwa domowego [Reczuch 2015].

Nadmierna konsumpcja w ujęciu ekonomicznym polega na braku równowagi między możliwościami finansowymi (bieżącymi i planowanymi), a wartością zakupów dóbr i usług, co prowadzi do problemów ze spłatą zobowiązań i w konsekwencji do niewypłacalności. Gospodarstwa domowe, które wpadają w pułapkę zadłużenia, nabywają dobra zbyt drogie bądź w zbyt dużej ilości, a wydatkami nie zaspokajają potrzeb ekonomicznych, a potrzeby emocjonalne, manifestując przy tym określony poziom życia [Świecka 2009].

Należy mieć na uwadze, że poziom konsumpcji jest uaktywniany poprzez wzrost ilości ośrodków masowej konsumpcji (centrów handlowych, hipermarketów etc.), które oferują oprócz podstawowych towarów i usług, usługi zaspoka-

jające potrzeby w zakresie rozrywki, sportu czy kontaktu z ludźmi. Strategia działania (marketingowa) tych podmiotów polega w dużym stopniu na stymulowaniu bodźców nakierowanych na wzrost poziomu konsumpcji [Rochmińska 2013].

W kontekście historycznym należy mieć na względzie, że Polska należy do grupy państw postsocjalistycznych, a gospodarka w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przeszła transformację z centralnie sterowanej na wolnorynkową. Reformy gospodarcze spowodowały stopniowe modernizowanie się gospodarki, natomiast wiązały się z dużymi kosztami społecznymi, np. bezrobociem. Z drugiej strony, dzięki otwartym granicom, dostępowi do internetu i telewizji satelitarnej, mieszkańcy Polski zaczęli zapoznać się z poziomem życia w krajach wysoko rozwiniętych. Polacy dążyli do wyższej stopy życiowej, porównując się przy tym ze społeczeństwem państw zamożniejszych, co nasiliło się w znacznym stopniu po wejściu do Unii Europejskiej. Polacy zaczęli mieć możliwość nabywania dóbr i usług na kredyt dzięki rozwijającemu się sektorowi usług finansowych [Reczuch 2015].

Gospodarstwa domowe charakteryzujące się wyższą skłonnością do konsumpcji chętniej zaciągają dodatkowy kredyt, który może być przeznaczony na bieżącą konsumpcję. Jest to nic innego jak zwiększanie stanu zadłużenia i przesunięcie się w kierunku granicy nadmiernego zadłużenia [Gębski 2013]. Należy zaznaczyć, jaka jest różnica między nadmiernym zadłużeniem a niewypłacalnością. Nadmierne zadłużenie² (ang. *overindebtedness*) to sytuacja, w której konsument nie jest w stanie terminowo i w całości regulować zobowiązań. Innymi słowy dochód po odjęciu kosztów utrzymania nie wystarcza na bieżącą, regularną spłatę zobowiązań wobec wierzycieli. Z kolei niewypłacalność ma miejsce wówczas, gdy osoba fizyczna na stałe traci zdolność do spłaty zaciągniętych zobowiązań, w szczególności z tytułu kredytów i pożyczek. Zaległość w płatnościach przekraczająca trzy miesiące, to okoliczność potwierdzająca i wskazująca fakt niewypłacalności [Wolska-Bagińska 2018]. Niewypłacalność spowodowana nadmiernym zadłużeniem niesie za sobą szereg negatywnych konsekwencji o charakterze ekonomicznym, prawnym, ale również psychologicznym. Skutkiem może być nawet wykluczenie społeczne [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2014].

Przyczyną nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych jest również słaba wiedza na temat produktów finansowych i kategorii ekonomicznych. Wielu konsumentów nie jest w stanie podejmować prawidłowych decyzji finansowych w czasach pełnej dostępności informacji na temat oferowanych produk-

² Według wzorcowej definicji nadmierne zadłużenie oznacza obiektywną niezdolność do zapłaty, a dokładniej sytuację, w której po odliczeniu od dochodu wydatków na życie pozostała kwota nie wystarcza na spłatę długów, gdy nadejdzie termin ich spłaty

tów. Trudno oczekiwać od „zwykłego” konsumenta umiejętności samodzielnego wyliczania i analizy porównawczej RRSO (rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania), ale zrozumienie ekonomicznych podstaw stopy efektywnej wydaje się z pewnością nieodzownym elementem świadomych decyzji finansowych. Brak wiedzy ekonomicznej oraz nieumiejętność interpretowania kategorii finansowych nie może być oczywiście jedynym wytłumaczeniem stanu nadmiernego zadłużenia i następującej w jego konsekwencji upadłości konsumenckiej [Gębski 2013]. Mogą do niej doprowadzić również czynniki losowe, choroba czy utrata pracy.

Nadmierne zadłużenie konsumentów uzależnione jest głównie od czynników wewnętrznych dla danej osoby i gospodarstwa domowego. Nie bez znaczenia są także, wspomniane już, uwarunkowania zewnętrzne: kulturowe (lansowane np. w mediach wzorce stylu życia), działania marketingowe instytucji finansowych, w tym także parabankowych, uwarunkowania makroekonomiczne (np. znaczące podwyżki cen, podatków, wzrost bezrobocia, czy wzrost stóp procentowych), nagłe zmiany koniunktury gospodarczej oraz słabość systemu prawnego, w aspekcie ochrony klientów instytucji finansowych. Niemniej, to jednostka podejmuje decyzje finansowe, a jej błędy lub zaniedbania są niejednokrotnie przyczyną nadmiernego zadłużenia. Coraz wyższy poziom zadłużenia jednostki w połączeniu z nieodpowiednim kredytowaniem i niskim poziomem wiedzy ekonomiczno-finansowej osoby fizycznej może prowadzić do jej niewypłacalności [Wolska-Bagińska 2018]. Konieczne jest zatem dokonanie zmian nie tylko w płaszczyźnie prawnej, ale przede wszystkim społecznej.

8.3. Upadłość konsumencka – definicja, przesłanki wprowadzenia

Wprowadzenie do systemu prawnego instytucji umożliwiającej skuteczne regulowanie egzekwowania zobowiązań gospodarstw domowych, uwzględniającej przy tym w największym stopniu interesy zarówno wierzyciela, jak i dłużnika, wydaje się konieczne. Akt prawny powinien jednak spełniać, jeszcze inną, donioślejszą funkcję, a mianowicie służyć oddłużeniu konsumenta [Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. Nowelizacji Prawa upadłościowego i naprawczego 2012]. Brak prawnej drogi do uwolnienia się dłużnika od ciążących na nim, niemożliwych do spłaty zobowiązań finansowych, prowadzi do pewnych negatywnych skutków, tj. metodycznego wykluczenia gospodarczego i społecznego dłużnika, zmuszonego czasami do życia w skrajnym ubóstwie [Adamus i in. 2017].

Na świecie istnieje wiele różnych modeli regulacji upadłości konsumenckiej co do dostępu do tej instytucji. Można wyróżnić modele oparte na: powszechnym dostępie, dostępie tylko przy niewielkim bądź znaczącym zadłużeniu, ograniczeniu do pewnych rodzajów długów, z możliwością łączenia długu osoby fizycznej jako konsumenta i jako osoby, która prowadzi działalność gospodarczą [Żurawski 2017].

Upadłość konsumencka została uregulowana w polskim systemie prawnym w 2008 roku, a nowelizacja Prawa upadłościowego i naprawczego z założenia miała stanowić instrument ochrony konsumenta [Ustawa z 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572]. Termin upadłości konsumenckiej pochodzi z języka prawniczego i jest pewnym skrótem myślowym odnoszącym się do postępowania upadłościowego kierowanego do osób fizycznych. Kolebką tej instytucji są Stany Zjednoczone, natomiast w Europie Zachodniej termin ten pojawił się latami osiemdziesiątych ubiegłego wieku, a pierwszym krajem, który wprowadził wspomnianą procedurę była Dania (1984 r.) [Całus 2015] [Szymańska 2013]. Regulacja dotycząca instytucji upadłości konsumenckiej nie została zharmonizowana przez prawodawcę unijnego, w związku z tym każde z państw członkowskich UE ma w tym zakresie swobodę co do metody i sposobu regulacji.

Upadłość gospodarstwa domowego (konsumencka) jest kategorią szerszą i bardziej złożoną niż upadłość przedsiębiorstwa. Nie kończy się ona – jak to bywa zazwyczaj w przypadku przedsiębiorstwa – jego likwidacją. Gospodarstwo domowe nie można poddać likwidacji w takim znaczeniu, jak to może mieć miejsce w przypadku podmiotów gospodarczych. Upadłość gospodarstwa domowego (konsumencka) nie będzie nigdy pełną *upadłością likwidacyjną* [Odorzyńska-Kondek 2011]. Może to być tylko upadłość układowa, w wyniku której regulacje roszczeń wierzycieli odbywać się będą w drodze negocjacji i układu z gospodarstwem domowym [Bywalec 2017]. Kwestia ta dotyczy także podmiotów gospodarczych osób fizycznych (np. samozatrudnienia), czyli sytuacji, w której gospodarstwo domowe jest ściśle powiązane z działalnością gospodarczą danej osoby i gdy nie ma możliwości odseparowania aktywów i zobowiązań *stricto* prywatnych od tych zawodowych³. Uwzględnienie osób fizycznych jako przedsiębiorców w prawie upadłościowym dla osób fizycznych nastąpiło dopiero w drodze nowelizacji Ustawy z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2019 poz. 1802)⁴.

⁴ Art. 2 ust. 2 otrzymał brzmienie: „*Postępowanie uregulowane ustawą wobec osób fizycznych (zastępując słowa: osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej) należy*

Upadłość konsumencka jest reakcją na zjawisko permanentnego wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych. Nadmierne zadłużenie, jak już wspomniano, jest wstępnym etapem niewypłacalności, a następnie upadłości konsumenciej (w sensie ekonomicznym, a opcjonalnie także prawnym). Upadłość konsumencka jest zatem procesem, a w literaturze wyróżnia się jej cztery fazy: utrwalenie niedomagań w sytuacji finansowej, pogarszanie się sytuacji finansowej na skutek braku lub nieprawidłowej reakcji ze strony dłużnika, znaczące zakłócenia odnoszące się do niewypłacalności oraz bankructwo gospodarstwa domowego [Wolska-Bagińska A., 2018]. Niewypłacalność nie jest tożsama z upadłością, którą ogłasza sąd. Upadłość konsumencka – jest to fakt prawny w postaci sądowego orzeczenia, które potwierdza trwałą niewypłacalność. Owe orzeczenie zostaje wydane na wniosek samego dłużnika.

Przepisy wprowadzone Ustawą z 5 grudnia 2008 roku (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572)⁵ nie spełniły swoich pierwotnych założeń. Ten akt prawny okazał się nieefektywny, a dostęp do upadłości konsumenciej, ze względu na wyśrubowane wymagania, był bardzo ograniczony. W literaturze podaje się tę ustawę jako przykład najbardziej nietrafionych regulacji dotyczących upadłości konsumenciej. Do końca 2011 roku do sądów wpłynęło 1875 wniosków w sprawie upadłości konsumenciej, ale bankructwo ogłoszono tylko w 36 przypadkach (1,92%). Do 1 czerwca 2010 roku ponad 50% wniosków zostało zwróconych z powodu braków formalnych, a 45% wniosków oddalono z powodu braku wystarczającego majątku na pokrycie kosztów postępowania. Okazało się bowiem, że do wspomnianej instytucji mieli dostęp tylko „bogaci”, czyli ci, których wartość majątku dawała szansę na pokrycie postępowania upadłościowego. Ówczesny stan prawny i organizacyjny budził poważne poczucie braku sprawiedliwości społecznej. Również faktyczne koszty postępowania przeczyły przyjętej zasadzie ich minimalizacji, np. konieczność ogłaszania informacji o upadłości w dzienniku ogólnopolskim (przedsiębiorcy nie mieli takiego obowiązku) [Kasiewicz i Kurkliński 2014]. Ustawa dopuszczała do poddania się procedurze tylko w przypadku, gdy zadłużenie było efektem działań niezależnych i niezawinionych przez dłużnika, obligowała go do sprzedaży domu bądź mieszkania, a także nie przewidywała zawarcia ugody z wierzycielem [Szymańska 2013].

Ustawa z 29 sierpnia 2014 roku⁶ wprowadziła istotne zmiany w upadłości konsumenciej (nowelizacja weszła w życie 31 grudnia 2014 r.) Przez upadłość

prować tak, aby umożliwić umorzenie zobowiązań upadłego niewykonanych w postępowaniu upadłościowym.

⁵ Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572).

⁶ Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy - Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2014 poz. 1306)

gospodarstwa domowego (konsumencką) należy rozumieć procedurę oddłużeniową połączoną ze zobowiązaniem się dłużnika do pokrycia przynajmniej części swoich długów. Efektem tego ma być całkowite uwolnienie gospodarstwa domowego od długów. Znowelizowane w 2014 r. prawo upadłościowe i naprawcze miało na celu poprawę prawnej ochrony osób fizycznych – konsumentów (gospodarstw domowych) oraz ich wierzycieli. W dalszym ciągu ustawodawca wymagał zachowania przez dłużnika tzw. moralności płatniczej. Nadal zgłoszenie wniosku o upadłość stanowiło przywilej dłużnika korelujący z brakiem tegoż uprawnienia po stronie wierzyciela [Alwasiak i in. 2015].

Zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 2014 r. (Dz.U. 2014 poz. 1306):

- celem prowadzenia postępowania nie jest tylko zaspokojenie roszczeń wierzycieli w jak najwyższym możliwym stopniu, ale również przede wszystkim umożliwienie umorzenia zobowiązań dłużnika niewykonalnych w postępowaniu upadłościowym (przewartościowanie celów konsumenckiego postępowania upadłościowego);
- nadrzędność oddłużenia się przejawia się w tym, że ogłoszenie upadłości konsumenckiej możliwe jest również w przypadku, gdy dłużnik ma tylko jednego wierzyciela (na gruncie poprzedniego stanu prawnego zdolność upadłościowa powiązana była z posiadaniem co najmniej dwóch wierzycieli);
- dopuszczalne jest prowadzenie upadłości konsumenckiej w sytuacji, w której dłużnik nie posiada środków na pokrycie kosztów postępowania sądowego – jednocześnie ustawodawca w związku z zapewnieniem celu oddłużenia wyłączył stosowanie przepisów przewidujących negatywną przesłankę orzeczenia upadłości związaną z tzw. ubóstwem masy;
- zmieniono obowiązującą restrykcyjną przesłankę, zgodnie z którą można było ogłosić upadłość pod warunkiem, że stan niewypłacalności nie powstał wskutek okoliczności wyjątkowych bądź niezależnych od dłużnika;
- nie może zostać orzeczona upadłość wobec osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej, jeśli osoba ta doprowadziła do swojej niewypłacalności bądź istotnie zwiększyła jej stopień umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa;
- sąd wedle przepisów może umorzyć zobowiązania upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli, jeśli osobista sytuacja upadłego w ewidentny sposób wykazywała, że nie był zdolny do regulowania jakichkolwiek spłat w ramach spłaty wierzycieli;
- z przepisów mogą skorzystać byli przedsiębiorcy po upływie roku od ich właściwego wykreślenia z rejestru – nawet w przypadku, gdy ich zobowiązania miały związek z działalnością gospodarczą;
- dopuszczono możliwość zawarcia przez dłużnika układu z wierzycielami pod nadzorem sądu (zawarcie układu w upadłości konsumenckiej stanowi wyjątek od zasady prowadzenia postępowania w opcji likwidacyjnej);
- okres wykonywania przez dłużnika planu spłaty został skrócony z 5 do 3 lat;

- zredukowano wysokość opłaty od wniosku o ogłoszenie upadłości do 30 złotych z dotychczasowych 200 złotych;
- wprowadzono mniej sformalizowaną formę wniosku o ogłoszenie upadłości stanowiąc w tym zakresie istotne novum w porównaniu do obowiązującego wcześniej stanu prawnego- zrezygnowano z wielu rygorystycznych wymogów formalnych wniosku o ogłoszenie upadłości [Alwasiak i in. 2015];
- podwyższono wysokość świadczenia socjalnego wypłacanego dłużnikowi z sumy uzyskanej ze sprzedaży lokalu/domu jednorodzinnego upadłego (uprawniono sędziego-komisarza do przyznawania kwoty odpowiadającej przeciętnemu czynszowi najmu lokalu mieszkalnego w tej samej lub sąsiedniej miejscowości za okres od 1 roku do 2 lat) [Tarnacka 2018].

Opisany akt prawny znacznie ułatwił dostęp do instytucji upadłości konsumenckiej, mogącego prowadzić w efekcie do wyjścia z długów. Wynikało to m.in. z możliwości ogłoszenia upadłości bez planu spłaty wierzycieli, czy też większego wsparcia upadłego w zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych w przypadku sprzedaży mieszkania lub domu.

Z dniem 24 marca 2020 roku weszła w życie kolejna nowelizacja Ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych [Ustawa z dnia 30 sierpnia 2019 r., Dz.U. 2019 poz. 1802]⁷, mająca na celu pomoc w oddłużeniu się kilkudziesięciu tysięcy ludzi rocznie – w 2014 roku wniosek o upadłość zgłosiło 300 osób, natomiast w 2018 roku ponad 12,7 tys. (dane Ministerstwa Sprawiedliwości)⁸. Jej kluczową zmianą, tak jak zostało wspomniane wcześniej, jest możliwość ogłoszenia upadłości przez osoby zadłużone prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Kolejną istotną kwestią jest badanie przez sąd czy dłużnik doprowadził do niewypłacalności umyślnie czy nieumyślnie, dopiero po otwarciu postępowania upadłościowego. Jest to rozwiązanie zbliżone do funkcjonującego w Wielkiej Brytanii. Dotychczas było tak, że sąd oddalał wniosek o ogłoszenie upadłości konsumenckiej w chwili, gdy dopatrzył się, że dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności bądź zwiększył jej poziom umyślnie bądź na skutek rażącego niedbalstwa [Postanowienie Sądu Okręgowego w Bydgoszczy z dnia 5 lipca 2019 r., VIII Gz 95/19]. W rezultacie prostsze staje się uzyskanie statusu upadłości konsumenckiej, ale znacznie trudniej przewidzieć, jaki będzie rezultat postępowania upadłościowego. Po ogłoszeniu upadłości przez dłużnika podejmowana będzie decyzja, czy możliwa jest odmowa oddłużenia, przy czym możliwość tę ogranicza się do sytuacji celowego trwonienia majątku, a więc zachowania wynikającego ze złej woli dłużnika, w rezultacie prowadzącego do oczywistego pokrzywdzenia wierzycieli.

⁷ Ustawa z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy - Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2019 poz. 1802)

⁸ <https://isws.ms.gov.pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/> (dostęp: 30.03.2020 r.)

Przykładem takiego zachowania jest zaciągnięcie kredytu ze świadomością braku możliwości jego spłaty oraz jego wydatkowanie na luksusowe dobra. W kolejnych latach przewiduje się, że skutkiem nowelizacji przepisów będzie zwiększenie liczby zgłaszanych upadłości. Wykazanie uchybień w zachowaniu dłużnika nie będzie wykluczało oddłużenia, jak miało to miejsce do tej pory. Dopuszczenie do niewypłacalności umyślnie będzie powodować wydłużenie okresu spłaty wierzycieli od 3 do nawet 7 lat. „Rzetelny” dłużnik natomiast zgodnie z ustawą będzie spłacał swoje zobowiązania 3 lata. Nowa regulacja ma znacznie odciążyć sądy oraz umożliwić im rozpatrywanie większej liczby, z roku na rok rosnących, wniosków o upadłość. Bez zmian pozostają natomiast rodzaje zobowiązań niepodlegające umorzeniu, m.in. o charakterze alimentacyjnym, wynikające z rent w ramach odszkodowań za wywołanie choroby, niezdolności do pracy, kalectwa lub śmierci oraz naprawienia szkody wynikającej z przestępstwa.

Osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej, będą mogły wystąpić z wnioskiem o ogłoszenie upadłości w uproszczonej procedurze – bez wyznaczania sędziego-komisarza. Dzięki takiemu rozwiązaniu administracja sądowa będzie odciążona od obsługi najprostszych spraw dotyczących upadłości konsumenckiej. Sądy będą mogły zatem skupić się na bardziej skomplikowanych sprawach związanych z restrukturyzacją i upadłością przedsiębiorców. W nowelizacji przewidziano również możliwość zawierania przez dłużników układów z wierzycielami, z ograniczonym udziałem sądu, ale pod kierunkiem licencjonowanego doradcy restrukturyzacyjnego, który będzie czuwał nad wykonaniem zawartego układu. Na wzór rozwiązania brytyjskiego ustawa przewiduje dla dłużnika możliwość zawarcia porozumienia z wierzycielami bez konieczności ogłoszenia upadłości konsumenckiej. Wcześniej takie porozumienie było możliwe jedynie po ogłoszeniu bankructwa. Po nowelizacji konsument będzie miał możliwość skorzystania z porozumienia z własnej inicjatywy bez konieczności składania do sądu wniosku o upadłość, ale będzie to również możliwe już po jego złożeniu. Jeśli sąd uzna, że dłużnik ma szansę na porozumienie z wierzycielami, będzie mógł wstrzymać rozpoznanie wniosku na okres do sześciu miesięcy. Jeśli natomiast porozumienie nie dojdzie do skutku – sąd wówczas uruchomi postępowanie upadłościowe. W ocenie resortu sprawiedliwości, takie rozwiązanie odciąży sądy, dłużnikowi da możliwość oddłużenia bez konsekwencji upadłości, a w rezultacie obędzie się bez wpisu do rejestru dłużników niewypłacalnych Krajowego Rejestru Sądowego. Wierzycielom natomiast takie rozwiązanie zapewni szybsze odzyskanie wierzytelności – w zakresie określonym porozumieniem⁹.

⁹ <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/skuteczna-pomoc-dla-zadluzonych--prezydent-podpisal-ustawe-przygotowana-przez-ministerstwo-sprawiedliwosci> (dostęp: 08.04.2020 r.)

Warto dodać, że inne kraje w różny sposób regulują problem upadłości konsumenckiej (odrębne ustawy, uwzględnienie tematyki w ogólnym prawie upadłościowym i naprawczym lub opieranie się na przepisach kodeksów cywilnych). Ponadto przepisy regulujące prawną instytucję upadłości konsumenckiej mają różną restrykcyjność, w kontekście dostępu do tej procedury i symetrii (czy raczej asymetrii) interesu dłużnika i wierzycieli. Konserwatywny pod tym względem system (czyli charakteryzujący się ograniczoną dostępnością i silniejszą orientacją na interes ekonomiczny wierzycieli) występuje m.in. w Chinach, Turcji, Włoszech, na Węgrzech czy w Meksyku. Umiarkowany system występuje w Japonii, państwach skandynawskich, Niemczech, Francji czy Hiszpanii, natomiast system liberalny jest obecny w takich krajach: jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Kanada, Australia, czy też Holandia (Szpringer 2013).

Należy mieć na uwadze, że upadłość konsumencka jest w istocie przywilejem, którego nie powinno się nadużywać, czyli także nie stwarzać warunków pokusy nadużycia (hazardu moralnego). Dzięki tej instytucji osoba fizyczna, a tym samym także gospodarstwo domowe, otrzymuje nową szansę i może uniknąć bycia „klientem” opieki społecznej lub przestać nim być, czyli nie obciążać z tego tytułu budżetu państwa. Główną funkcją prawa jest utrzymanie w mocy zobowiązania, poprawa kondycji ekonomicznej dłużnika, stanie na straży wykonania przez dłużnika obowiązku spłaty długów (przynajmniej częściowego). Nie należy wprowadzać „powszechnej amnestii” dla dłużników, w tym nieuczciwych, ze szkodą dla wszystkich, a zwłaszcza uczciwych konsumentów [Szpringer 2013].

8.4. Upadłość konsumencka w Polsce – doświadczenia i perspektywy

Ogłoszenie upadłości konsumenckiej jako kolejny etap niewypłacalności konsumenckiej, powoduje utratę prawa do rozporządzania swoim majątkiem. Prawo takie uzyskuje syndyk, co w konsekwencji powoduje, że wszystkie czynności prawne dokonane przez dłużnika dotyczące składników majątku, są nieważne. Rozważania na temat ekonomicznych aspektów upadłości konsumenckiej i nadmiernego zadłużenia należy przedstawić z punktu widzenia trzech różnych płaszczyzn badawczych – biorąc pod uwagę punkt widzenia wierzyciela, dłużnika oraz całego systemu ekonomicznego.

Wydaje się mało prawdopodobne, że upadłość konsumencka wpłynie na modyfikację nadmiernie konsumpcyjnych zachowań dłużnika, ze względu na to, że w polskiej ustawie brakuje elementów reedukacyjnych, mających wskazać prawidłowe wzorce zachowań konsumenta. Niemniej jednak, tak jak w rozwiązaniu m.in. angielskim, po ogłoszeniu upadłości dłużnik nie może swobodnie

zarządzać swoim majątkiem, co oznacza również, że nie może wziąć sprzętu na raty bądź kredytu bez zgody sądu. Może jedynie dokonywać zakupu produktów niezbędnych do codziennego funkcjonowania, a ich koszty pokrywać ze środków finansowych, które nie zostały zajęte przez syndyka [Reczuch 2015].

Upadłości firm i osób fizycznych publikowane są w Monitorze Sądowym i Gospodarczym¹⁰. Takie rozwiązanie funkcjonuje również w innych państwach europejskich i pozwala zweryfikować daną osobę pod względem jej problemów finansowych, co zapewnia w pewien sposób bezpieczeństwo potencjalnych wierzycieli. W związku z tym, konsekwencje ogłoszenia upadłości nie kończą się wraz ze spłatą długów. Przy staraniu się o kredyt, banki korzystają z danych Biura Informacji Kredytowej (BIK), a fakt upadłości konsumenckiej widnieje w BIK przez kolejne 10 lat. W większości przypadków skutkuje to odmówieniem udzielenia kredytu¹¹. Upadłość konsumencka, zarówno w wymiarze *stricto* ekonomicznym jak i prawnym, może zatem prowadzić do wykluczenia finansowego, a w szczególności wykluczenia kredytowego. W praktyce oznacza ono, że konsument (gospodarstwo domowe) nie może korzystać z większości usług finansowych, a szczególnie bankowych (np. nie może otrzymać kredytu, posiadać karty kredytowej).

Upadłość konsumencka i często idące w ślad za nią wykluczenie finansowe ma dodatkowe negatywne aspekty: społeczne (zmiana statusu społecznego, uczestnictwo w życiu towarzyskim itd.), rodzinne (napięcia i konflikty), psychologiczne. Jednak skorzystanie z procedury prawnej, jaką jest postępowanie upadłościowe, a w swojej istocie ekonomicznej oddłużeniowe, stwarza szansę do „nowego startu” gospodarstwa domowego, jego „rewitalizacji” finansowej, a w ślad za tym także społeczno-kulturowej [Świecka 2009]. Nowy start oznacza, że gospodarstwo powróciło do normalnego funkcjonowania we wszystkich jego wymiarach, a przeżyte kłopoty i trudne doświadczenia stanowią przesłankę do oczekiwania, że członkowie gospodarstwa i sam główny były dłużnik, nie pozwolą sobie na ponowne popadnięcie w pętlę długów. W tym kontekście procedura upadłości konsumenckiej powinna być „drożna”, tj. dostępna dla większości gospodarstw domowych, które są faktycznie niewypłacalne, ale nie może być łatwym sposobem pozbycia się długów. Ważnym interesariuszem tej procedury są bowiem wierzyciele, których interes również musi być w tym procesie uwzględniany i zabezpieczany, w możliwie największym stopniu.

Kolejnym aspektem jest kwestia strat jednostek gospodarczych, które świadczą usługi dla społeczeństwa. Poprzez uwalnianie dłużników (częściowo lub w całości) od zobowiązań finansowych tracą one swoje przychody. Rodzi to

¹⁰ <http://www.informacjakredytowa.pl/upadlosc-konsumencka> (dostęp: 31.03.2020 r.)

¹¹ <https://alebank.pl/po-ogloszeniu-upadlosci-konsumenckiej-mozna-dostac-kredyt/?id=294897&catid=22869> (dostęp: 01.04.2020 r.).

pewne konsekwencje w postaci zmniejszenia zysku, a w skrajnych przypadkach nawet prowadzi do redukcji zatrudnienia. Zmniejszenie zysku powoduje mniejsze dochody budżetu państwa, co ma wpływ na całą gospodarkę. Oprócz tego, z powodu niskiej jakości kredytów usługi kredytowe mogą być ograniczone przez zaostrenie kryteriów ich udzielania dla wszystkich potencjalnie rzetelnych klientów, co uderza również w każde gospodarstwo domowe.

Można dostrzec charakter społeczno-gospodarczy problemu wykluczenia z tytułu braku wypłacalności, co rodzi skutki w postaci rozszerzenia szarej strefy (unikania legalnego i opodatkowanego obrotu gospodarczego) [Kasiewicz i Kurkliński 2014]. Proceder upadłościowy ma pozytywny wpływ na ograniczanie szarej strefy, w której znajdują schronienie niewypłacalni dłużnicy uchylający się od działań egzekucyjnych [Reczuch 2015].

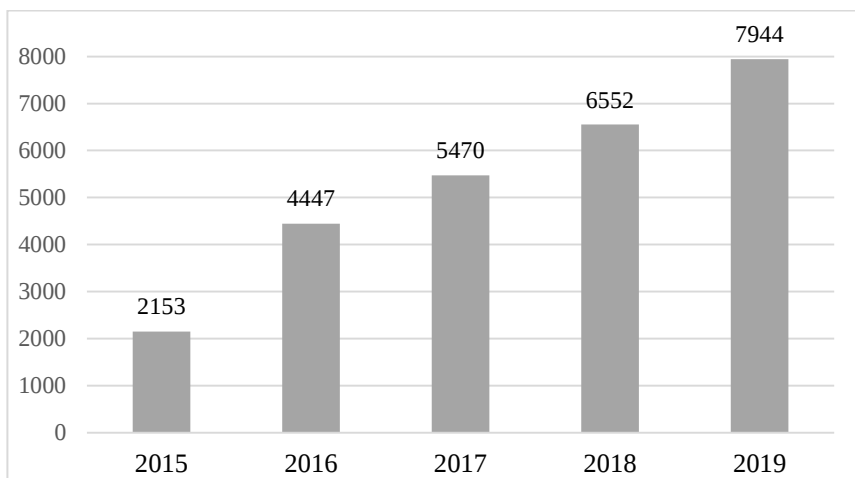
Nadmierna konsumpcja finansowana kapitałem kredytowym niesie ze sobą również ujemne skutki makroekonomiczne, gdyż stymulowany ciągle poziom konsumpcji może doprowadzić do fali niewypłacalności gospodarstw domowych. Należy pamiętać o wielkim kryzysie finansowym w Stanach Zjednoczonych, spowodowanym głównie przez udzielenie zbyt wielu kredytów gospodarstwom domowym. Po tym wydarzeniu w Stanach Zjednoczonych zaostrozono prawo upadłościowe, aby ograniczyć możliwość upadania niesumieńczych dłużników, którzy nadużywali wspomnianej instytucji upadłościowej [Reczuch 2015].

Jak wcześniej wspomniano, niewypłacalność gospodarstw domowych, jakkolwiek definiowana, jest problemem społecznym, powodującym konsekwencje w całokształcie relacji społeczno-ekonomicznych. Bez wątpienia konsekwencje nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych, jeśli osiągnie ono określoną skalę, mają równie poważne znaczenie w sferze społecznej, jak i w systemie ekonomicznym. Konsekwencją może być wykluczenie finansowe znacznej liczby (odsetka) gospodarstw domowych i przenoszenie się części z nich do sfery pozabankowej (*shadow banking*) dla zaspokojenia niezbędnych potrzeb finansowo-bytowych, co często skutkuje jeszcze większymi problemami.

Warto podkreślić, iż problem nadmiernego zadłużenia ma dwa oblicza. Z jednej strony – o czym była mowa – dotyczy często dobrze sytuowanych finansowo gospodarstw domowych, których nadmierna konsumpcja, finansowana długiem, prowadzi do pętli zadłużeniowej. Tego typu gospodarstwa mają jednak często wiedzę na temat procedur upadłościowych, potrafią nieźle poruszać się w materii prawnej i są w stanie korzystać z prawnej instytucji upadłości konsumenckiej. Znacznie gorsza jest sytuacja gospodarstwa o niskich dochodach, które wpadły w spiralę zadłużenia z powodu zdarzeń losowych lub też ich zapas finansowa jest konsekwencją zjawisk patologicznych (alkoholizm, narkomania, rozpad rodziny). W większości przypadków są to gospodarstwa domowe (rodziny), które nie dysponują także odpowiednią wiedzą finansową i prawną, stąd dla nich procedura upadłości konsumenckiej może być nieznana i niedo-

stępna. W tym kontekście ważna jest rola otoczenia instytucjonalnego tego typu rodzin, od pomocy społecznej poczynając, w informowaniu ich o tego typu możliwościach oraz pomocy prawnej w zakresie ich dostępu ścieżki oddłużeniowej, jaką stwarza procedura upadłości konsumenckiej.

Rysunek 37. Liczba upadłości konsumenckich w Polsce w latach 2015-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości (2015-2018), <https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/> oraz Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (2019), <https://www.coig.com.pl>.

W 2019 roku w Monitorze Sądowym i Gospodarczym opublikowano 7944 upadłości konsumenckie. Oznacza to wzrost o ponad 21% w stosunku do roku 2018 i o 276% w stosunku do roku 2015. Od 1 stycznia 2015 roku, gdy zmieniono przepisy ułatwiające zgłoszenie upadłości konsumenckiej, ogłosiło ją łącznie 26 525 osób. W porównaniu z rokiem 2014, w którym ogłoszono 32 upadłości konsumenckie przy 300 wnioskach o ogłoszenie osobistego bankructwa, jest to zmiana znaczna. Niemniej, w porównaniu do krajów Europy Zachodniej, gdzie rocznie ogłasza się kilkadziesiąt tysięcy upadłości, to wciąż niewiele (w Niemczech w 2015 roku ogłoszono około 108 tysięcy upadłości konsumenckich) [Nowak 2017]. W Kanadzie, porównywalnej do państwa polskiego pod względem liczby ludności, rocznie przeprowadza się około 130 tysięcy postępowań związanych z niewypłacalnością konsumentów, w Stanach Zjednoczonych ponad 700 tysięcy, we Francji – około 200 tysięcy, a w Anglii i Walii – około 90 tysięcy¹². Nowelizacja przepisów z marca 2020 roku może spowodować

¹² <https://gospodarka.dziennik.pl/finanse/artykuly/6467184,gospodarka-ustawa-upadlosc-konsumencka.html> (dostęp: 27.03.2020 r.).

wać, iż część osób będzie wnioskować o ogłoszenie upadłości konsumenckiej bez dogłębnej analizy sytuacji oraz bez dostatecznej wiedzy, z czym taka upadłość się wiąże. Osoby fizyczne zadłużone, prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą zgodnie z nowelizacją, będą mogły zgłosić upadłość konsumencką, co spowoduje wzrost bankructw w kolejnych latach.

W pierwszym roku obowiązywania Ustawy z dnia 5 grudnia 2008 r. (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572)¹³ konsumenci nie posiadali dostatecznej wiedzy na temat procedury upadłościowej, warunków, jakie muszą spełnić i skutków prawnych ogłoszenia bankructwa osobistego. Złożone wnioski zawierały często błędy i braki, a część dłużników rezygnowała z upadłości konsumenckiej z powodu konsekwencji, jaką za sobą niosła m.in. przymusowa sprzedaż domu/mieszkania czy brak możliwości zadłużania się przez następne kilka lat. Tak jak zostało wspomniane wcześniej, niejednokrotnie konsumenci nie posiadali środków na opłacenie postępowania upadłościowego. W 2009 roku zaledwie 1% wniosków złożonych do sądu, zakończył się ogłoszeniem upadłości, natomiast w latach 2017–2018 – co drugi wniosek. W pierwszym roku obowiązywania ustawy oraz w 2012 roku znaczna część wniosków była oddalona, zazwyczaj z powodu niespełnienia przez dłużnika warunków ubiegania się o upadłość konsumencką – kolejno ponad 34% i 37%. Na podstawie przedstawionych danych można zauważyć polepszającą się jakość wniosków przygotowanych przez zadłużonych po 2014 roku. Można zaobserwować również mniejszy procentowy udział prawomocnych zwrotów wniosków niż w 2009 roku (43%) – w 2015 roku – 16%, w 2017 roku – 18%, w 2018 roku – 19%. Przedstawione dane świadczą wyłącznie o restrykcyjności Ustawy z 5 grudnia 2008 r. (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572) [Szymańska 2013]. Należy również zwrócić uwagę na wydłużający się średni czas postępowania upadłościowego. Powodem wprowadzenia nowelizacji w 2019 roku (Dz.U. 2019 poz. 1802) było właśnie odciążenie sądów poprzez m.in. możliwość dokonania ugody z wierzycielami jeszcze przed ogłoszeniem upadłości czy możliwość wystąpienia z wnioskiem o ogłoszenie upadłości w uproszczonej procedurze.

Tabela 43. Ewidencja spraw o ogłoszenie upadłości konsumenckiej w poszczególnych latach

Wyszczególnienie	2009	2012	2015	2017	2018
1	2	3	4	5	6
Wpływ spraw o ogłoszenie upadłości	985	286	5 616	11 120	12 719
Ogłoszenie upadłości obejmującej likwidację	10	24	2 153	5 470	6 552
Oddalenie wniosku przez sąd	335	107	599	1 933	2 128

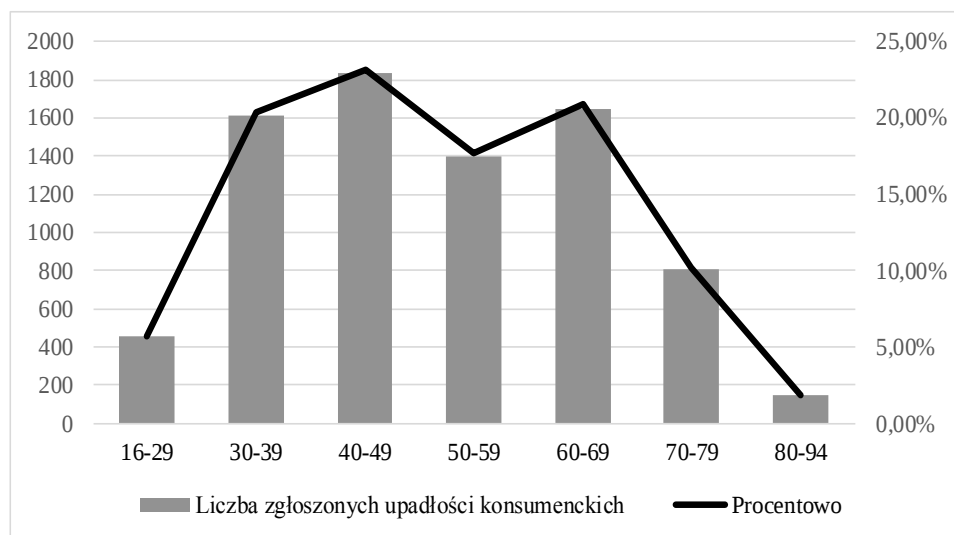
¹³ Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572)

1	2	3	4	5	6
Umorzenie postępowania	28	9	95	282	385
Prawomocny zwrot wniosku	422	9	872	1 995	2 365
Załatwione w inny sposób	16	7	48	160	245
Średni czas postępowania w miesiącach (średnia ważona)	2,1	3,4	3,6	4,1	4,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości <https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/> (22.05.2020 r.), brak danych udośćnionych za rok 2019.

W 2019 roku najmłodsza osoba, która ogłosiła upadłość miała 16 lat (w 2018 roku – 10 lat)¹⁴, natomiast najstarsza 94 lata¹⁵. Najwięcej upadłości konsumenckiej ogłoszono u osób w przedziale wiekowym 40–49 lat (23,18%) i 60–69 (20,88%). Częściej upadłość konsumencką ogłaszały kobiety (56,73%) niż mężczyźni (43,27%).

Rysunek 38. Struktura wieku osób, które ogłosiły upadłość konsumencką w 2019 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej, <https://www.coig.com.pl> (22.05.2020 r.).

¹⁴ Zgodnie z art. 26 ustawy – Prawo upadłościowe (...), uczestnikiem postępowania o ogłoszenie upadłości jest każdy, kto złożył wniosek o ogłoszenie upadłości, oraz dłużnik. Jeżeli dłużnik nie ma zdolności procesowej i nie działa za niego przedstawiciel ustawowy, a także gdy w składzie organów dłużnika będącego osobą prawną lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, zachodzą braki uniemożliwiające ich działanie, sąd upadłościowy ustanawia dla niego kuratora.

¹⁵ https://www.coig.com.pl/2019-upadlosc-konsumentencka_grudzien.php (dostęp: 06.04.2020 r.)

Najwięcej upadłości w 2019 roku ogłoszono w województwie mazowieckim – 1581 osób, śląskim – 875 osób i kujawsko-pomorskim – 737 osób. W latach 2018-2019 najmniej osób ogłosiło bankructwo osobiste w województwie lubelskim (dane Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej)¹⁶.

Systematycznie spada natomiast kwota zaległości osób ogłaszających bankructwo. Można to zauważyć na podstawie danych z lat 2015-2018. Jak wynika z danych BIK oraz BIG InfoMonitor w 2018 roku było to średnio niecałe 142 tys. zł, czyli o 15,5 tys. zł mniej niż rok wcześniej i niemal 96 tys. zł mniej niż w 2015 roku. Na tle osób, które ogłosiły upadłość z największą wartością zobowiązań, to niewiele. W 2018 roku 54-latek nie spłacił kredytu o wartości 8,3 mln zł, kolejny rekordzista – mężczyzna, w momencie korzystania z procedury upadłości miał 48 lat i zobowiązania w bankach wynoszące niemal 5,3 mln zł. Zobowiązania osób, które w 2018 roku ogłosiły upadłość wyniosły łącznie 732,4 mln zł. Wśród zobowiązań 53 mln zł stanowiły długi zgłoszone przez firmy pożyczkowe, firmy windykacyjne, zaległe alimenty, kwoty zasądzone przez sądy i wobec sądów. Większość (679,4 mln) stanowiły kredyty. Wśród tych osób 211 miało na koncie kredyty mieszkaniowe o wartości 102,4 mln zł, a 520 osób spłacało równolegle kredyty konsumpcyjne i mieszkaniowe na sumę 270,7 mln zł, ale najwięcej 3743 osoby posiadały ponad 306 mln zł kredytów konsumpcyjnych, o przeciętnej wartości 81 826 zł [BIG InfoMonitor 2019].

Problem upadłości konsumenckiej nabiera znaczenia, a niewielka jak do tej pory liczba dłużników, którzy mieli okazję na skorzystanie z tego proceduru, wskazywało na nadmierną restrykcyjność polskiego prawa upadłościowego. Do marca 2020 roku polskie regulacje dopuszczały do poddania się procedurze upadłościowej w przypadku, gdy zadłużenie było efektem działań niezawinionych i niezależnych od konsumenta. Ponadto wiedza polskiego społeczeństwa na temat możliwości zgłoszenia upadłości konsumenckiej jest niewystarczająca. Z raportu OECD wynika, że Polacy nie wiedzą, czym jest upadłość konsumencka – tylko 26% ankietowanych wiedziało, z czym ten proceder się wiąże¹⁷.

8.5. Upadłość konsumencka w aspekcie kryzysu gospodarczego

Wyrażenie „wskutek wyjątkowych i niezależnych okoliczności” zostało przyjęte z art. 1 prawa o postępowaniu układowym z 1934 roku¹⁸, według którego

¹⁶ <https://www.coig.com.pl> (dostęp: 30.03.2020 r.)

¹⁷ <https://gk24.pl/polacy-z-najgorsza-wiedza-o-finansach/ar/c3-12984564> (dostęp: 30.03.2020 r.).

¹⁸ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. Prawo o postępowaniu układowym, Dz.U. 1934 nr 93 poz. 836

„kupiec, który wskutek wyjątkowych i niezależnych od niego okoliczności zaprzestał płacenia długów lub przewiduje w najbliższej przyszłości zaprzestanie ich płacenia, może żądać otwarcia postępowania celem zawarcia układu z wierzycielami”. W późniejszym czasie w literaturze wyrażono pogląd, że nie ma żadnych przeszkód, aby podobne znaczenie nadać temu sformułowaniu na gruncie art. 491 ust. 1 prawa upadłościowego i naprawczego [Gurgul 2009]. Zdaniem K. Michalak za „okoliczności wyjątkowe” należy uznawać te zdarzenia i stosunki, których powstania dłużnik w normalnym stanie rzeczy nie mógł brać pod uwagę, natomiast za „okoliczności niezależne od dłużnika” należy rozumieć te okoliczności, których dłużnik nie spowodował rozmyślnie albo na skutek lekkomyślności czy niedbalstwa. A. Witosz natomiast w zakresie „wyjątkowości okoliczności” wymienia dekoniunkturę na rynku pracy, zdarzenia losowe (pożar, powódź), zmianę kursu walut czy utratę części bądź całości majątku na skutek kradzieży. W przypadku okoliczności niezależnych od dłużnika przyjmuje, że istotny jest w tym wypadku brak elementu winy, a nawet brak elementu wiedzy o zaistniałych okolicznościach, do których posiadania dłużnik nie był także zobowiązany [Jaślikowski 2011]. Natomiast żadne względy nie mogą usprawiedliwiać lekkomyślnych działań podejmowanych przez dłużników, braku staranności o własne interesy czy działań na szkodę wierzycieli.

Praktyka pokazuje, że przyczyn nadmiernego zadłużenia należy szukać przede wszystkim w zdarzeniach niezależnych od dłużnika, między innymi w zmianach ogólnej sytuacji gospodarczej. Instytucja upadłości konsumenckiej, zwana również „polityką drugiej szansy” („nowy start z czystą kartą”), powinna być dostępna dla osób biednych, wykluczonych i pokrzywdzonych przez los lub takich, którzy wpadli w spiralę długu z przyczyn zewnętrznych, zupełnie niezależnych od ich postaw i działania, np. w efekcie zapaści gospodarczej spowodowanej pandemią COVID-19. Pandemia pozbawiła na kilka miesięcy przychodów kina, teatru, organizatorów imprez masowych, branżę turystyczną oraz wielu innych przedsiębiorców. Konieczność ponoszenia kosztów stałych prowadzonej działalności wywoła falę bankructw wśród polskich przedsiębiorców, w tym mikroprzedsiębiorców. Wpłynęła nie tylko na bezpieczeństwo zdrowia Polaków, ale również stan finansów. Utrata płynności finansowej to niestety od marca 2020 roku dla wielu kredytobiorców coraz bardziej realna perspektywa. Wzrost gospodarczy ostatnich lat sprawił, że Polacy coraz łatwiej sięgali po kredyt konsumpcyjny czy mieszkaniowy. Dużo łatwiej było również podejmować kilkumiesięczne zobowiązania finansowe, podpisywać umowy najmu, umowy na dostawę mediów czy abonamenty sportowe.

Do końca marca 2020 roku odnotowano w Monitorze Sądowym i Gospodarczym 2071 upadłości konsumenckich. Dane za pierwsze trzy miesiące 2020 roku są nieznacznie zaniżone ze względu na pandemię COVID-19. Widać to

wyraźnie na podstawie analizy ogłoszeń w marcu – do 14 marca włącznie opublikowano 431 ogłoszeń, a od 15 marca tylko 242¹⁹. Należy wspomnieć tutaj, że od 24 marca mają zastosowanie nowe przepisy o upadłości konsumenckiej, w rezultacie których zadłużeni mają ułatwiony dostęp do tej instytucji.

Tabela 44. Liczba zgłoszeń upadłości konsumenckich w I kwartale poszczególnych lat

Miesiąc	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Styczeń	651	591	476	367	209	2
Luty	747	606	475	397	292	25
Marzec	673	712	620	546	333	59

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej, <https://www.coig.com.pl> (dostęp: 19.05.2020 r.)

Kryzys spowodowany pandemią COVID-19 może doprowadzić do upadku wiele tysięcy małych i dużych przedsiębiorstw, a wraz z nimi pozbawić pracy tysiące Polaków. Według szacunków Ministerstwa Finansów na koniec 2020 roku stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce wyniesie ponad 7% według metodyki GUS, natomiast według metodyki BAEŁ znajdzie się na poziomie znacznie wyższym niż 4%²⁰. Niestabilna sytuacja na rynku pracy oraz kryzys gospodarczy spowodowany pandemią COVID-19 mogą skutkować tym, iż wielu kredytobiorców może być zagrożonych nadmiernym zadłużeniem. Rozwiązaniem problemów ze spłatą kredytów bądź pożyczek może okazać się zaproponowana przez sektor bankowy możliwość czasowego zawieszenia spłaty zobowiązania w całości lub części kapitałowej, tzw. wakacje kredytowe. Jednak trzeba mieć na względzie, że jest to rozwiązanie tymczasowe, a wakacje kredytowe spowodują wzrost rat po ich upływie. Jeśli zostanie zawieszona spłata kapitału i odsetek, to bank również te odsetki doliczy do niespłaconego kapitału, co tylko zwiększy przyszłe raty. Na pomoc kredytobiorcom i pożyczkobiorcom wychodzi również *Tarcza Antykryzysowa* w ramach Ustawy z dnia 31 marca 2020 roku o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 568). *Tarcza Antykryzysowa* umożliwia obniżenie rocznego limitu dla pożyczek udzielanych na więcej niż 30 dni z obecnych 55% do 21%. Łączne maksymalne koszty kredytowania bez względu na czas trwania umowy

¹⁹ https://www.coig.com.pl/2020-upadlosc-konsumentencka_marzec.php (dostęp: 19.05.2020 r.)

²⁰ <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/prognoza-bezrobocia-pandemia-koronawirus-ministerstwo-finansow-morawiecki/ynt6ml7> (dostęp: 20.05.2020 r.)

mają zmaleć ze 100% do 45%. Nowe przepisy zakładają obniżenie limitu dla pożyczek udzielanych na mniej niż 30 dni do maksymalnie 5%²¹. Redukcja kosztów pozaodsetkowych jest absolutnie kluczowa z punktu widzenia obniżenia całkowitych kosztów kredytów konsumenckich czy pożyczek. Ustawodawca uzasadnia, że wprowadzenie takich przepisów podyktowane jest wsparciem konsumentów, którzy są w szczególnie trudnej sytuacji. Nowe przepisy bowiem mogą pomóc przetrwać ten okres bez dodatkowych problemów oraz bez pułapki zadłużenia, w której niestety mogą się znaleźć. Przepisy ustawy będą mieć zastosowanie dopiero do nowo zaciągniętych kredytów i pożyczek – w przypadku wcześniejszych produktów koszty związane z prowizjami, opłatami najczęściej już zostały pobrane. Warto zatem dokładnie przeanalizować możliwe scenariusze i podejmować działania minimalizujące negatywny efekt pandemii. Często najlepsze z nich będzie ogłoszenie upadłości konsumenckiej. Rozwiązania tego nie należy się bać, a należy wziąć pod uwagę póki zobowiązania nie osiągnęły kolosalnych rozmiarów. Zwłaszcza, że od 24 marca 2020 roku dokonana liberalizacja prawa upadłościowego daje dłużnikowi większe szanse na ogłoszenie upadłości konsumenckiej, a tym samym – szansę na wyjście z długów.

8.6. Podsumowanie

- 1) Jedną z kluczowych przyczyn spirali zadłużeniowej gospodarstw domowych jest nadmierna konsumpcja oraz niedostateczna wiedza finansowa konsumentów i ich podatność na ofertę kredytową banków i instytucji pożyczkowych. Konsumentów są często zaskoczeni różnorodnością oferowanych propozycji kredytowych i nie są w stanie samodzielnie dokonać analizy porównawczej produktów, a co za tym idzie – podejmować świadomie i racjonalnie wybór. Są oni często narażeni także na dosyć nachalną, a niekiedy oszukańczą ofertę produktów kredytowych i pożyczek, przedstawiających tylko korzystną stronę zaciągnięcia długu. W obliczu zagrożenia nadmiernym zadłużeniem potrzebna jest dogłębna refleksja samych konsumentów nad swoimi potrzebami konsumpcyjnymi, a w kwestii decyzji finansowych nad ich konsekwencjami.
- 2) Pomimo istnienia silnej zależności pomiędzy liczbą udzielanych kredytów konsumenckich bez weryfikacji zatrudnienia i poziomu dochodów a jakością portfela kredytowego, instytucje bankowe nie zamierzają rezygnować z udzielania tego typu kredytów. Jest to oczywiście odrębny problem odpowiedzialnego kredytowania, a nie można naiwnie zakładać, że wszystkie in-

²¹ https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16343 (dostęp: 12.05.2020 r.)

stytucje finansowe, w tym banki będą prowadzić działalność odpowiedzialnie (w kontekście interesariuszy zewnętrznych, w tym przede wszystkim klientów) i nie będą skłonne do pokusy nadużycia.

- 3) Wprowadzona w Polsce w 2008 r. w ustawie Prawo upadłościowe i naprawcze instytucja upadłości konsumenckiej jest niewątpliwie potrzebna, zarówno z punktu widzenia ogólnego interesu społecznego, jak i z punktu widzenia restytucji ekonomicznej i społecznej gospodarstw domowych, które dotknęła trwała niewypłacalność. Należy jednak podkreślić, że upadłość konsumencka jest w istocie przywilejem. Kluczowy w tym przypadku jest postulat uwzględniania korzyści i kosztów ogólnospołecznych takiej procedury, które mają zróżnicowany i indywidualny charakter. Preferowany powinien być model, który jest relatywnie dostępny dla dłużników, ale polega nie na „darowaniu długów”, lecz na restrukturyzacji zadłużenia z tylko częściowym umorzeniem zobowiązań. Ważne znaczenie w dostępie do tej procedury i możliwych do uzyskania dla dłużnika korzyściach, powinny mieć rodzaj przyczyn niewypłacalności i jego zachowanie względem zaistniałej sytuacji. Chodzi o to czy trwała utrata wypłacalności była efektem zdarzeń losowych (niejako niezawinionych przez dłużnika) i charakteryzowało dłużnika dążenie do uregulowania nadmiernego długu, czy też niewypłacalność była skutkiem nadmiernej konsumpcji, ryzykowanych decyzji i swego rodzaju hazardu moralnego dłużnika, w tym chęci spłaty zadłużenia. Istota upadłości konsumenckiej polega na oddłużeniu konsumenta, który na to zasługuje, chociaż nie jest to oczywiście kryterium ostre i jednoznaczne. Ogólnie chodzi jednak o to, aby eliminować możliwość zastosowania tej instytucji dla osób, które celowo lub lekkomyślnie zadłużają się, kierowani pobudkami konsumpcyjnymi i chcą „żyć na koszt podatników”. Natomiast instytucja upadłości konsumenckiej powinna być dostępna dla osób biednych, niezaradnych, wykluczonych i pokrzywdzonych przez los lub takich, którzy wpadli w spiralę długu z przyczyn zewnętrznych, zupełnie niezależnych od ich postaw i działania (np. w efekcie zapaści gospodarczej spowodowanej epidemią koronawirusa COVID-19). Dla takich osób i gospodarstw domowych instytucja ta może być szansą na wyjście z często bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej i życiowej.
- 4) Rok 2019 był piątym rokiem obowiązywania w Polsce znowelizowanych przepisów dotyczących upadłości konsumenckiej. Odkąd w grudniu 2014 roku²² wprowadzono w przepisach korzystne dla dłużników zmiany, liczba upadłości konsumenckich systematycznie rosła.

²² Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy - Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz.U. 2014 poz. 1306

- 5) W rozważaniach zostały przedstawione perspektywy upadłości konsumenckiej w kontekście zadłużania Polaków i nowych przepisów prawa. O ogłoszenie upadłości konsumenckiej w Polsce od marca 2020 mogą ubiegać się również osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Spowoduje to wzrost wniosków o ogłoszenie upadłości konsumpcyjnej w kolejnych latach. W rezultacie prostsze staje się uzyskanie statusu upadłości konsumenckiej, ale znacznie trudniej przewidzieć, jaki będzie rezultat postępowania upadłościowego.

ROZDZIAŁ 9

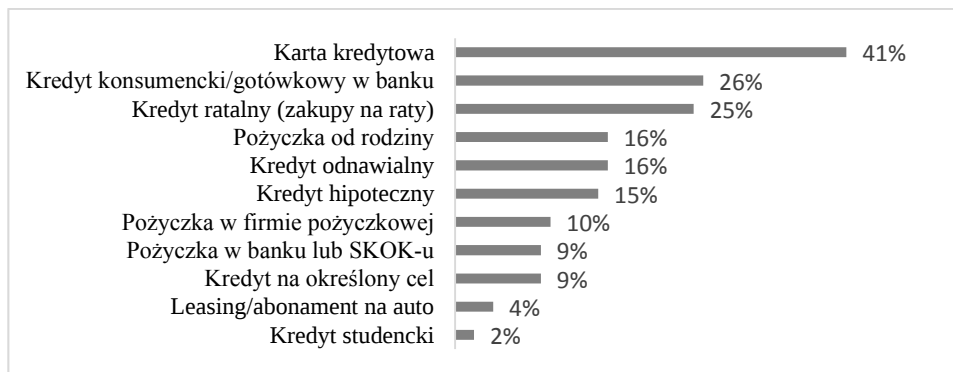
Bezpieczeństwo gospodarstw domowych w aspekcie korzystania z usług finansowych banków i firm pożyczkowych

9.1. Wprowadzenie

W życiu każdej rodziny zdarzają się sytuacje, w wyniku których równowaga finansowa gospodarstwa domowego ulega zachwianiu. W znacznej mierze ma to związek z niespodziewanymi wydatkami, których wystąpienia nie dało się w sposób obiektywny przewidzieć. Sytuacjami takimi może być utrata pracy, nagłe zachorowanie czy wypadek losowy. Umiejętność radzenia sobie w takich sytuacjach bardzo często polega na konieczności uzyskania środków finansowych, a następnie właściwego ich zagospodarowania.

Jak pokazują badania w 2019 r. głównymi źródłami wsparcia finansowego Polaków w przypadku potrzeb pożyczkowych są usługi bankowe lub innych przedsiębiorstw finansowych – rysunek 39.

**Rysunek 39. Źródła zaspokajania potrzeb pożyczkowych Polaków
(odsetek odpowiedzi respondentów)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu badania „Preferencje pożyczkowe Polaków” – Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego, Federacja Konsumentka, luty, 2020 r.

Oferta usług finansowych kierowanych do osób fizycznych przez banki i podmioty pożyczkowe jest bogata, jednak zdarza się, że nie wszystkie są właściwie dostosowane do potrzeb i możliwości klienta lub też, co istotniejsze, negatywnie wpływają na stan jego finansów. Negatywny wpływ oznacza nie tylko sytuacje, gdy dany produkt osłabia stabilność finansową gospodarstwa domowego, ale również, gdy wskutek braku odpowiedniej wiedzy czy też zbyt dużego zaufania wobec instytucji, czy jej przedstawiciela, klient zostaje narażony na utratę swoich środków lub zaciągnięcie zobowiązań, charakteru których nie był świadomy.

Niniejsze opracowanie ma na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy usługi bankowe skierowane do gospodarstw domowych są bezpieczne dla ich stabilności ekonomicznej?”. W tym celu zaprezentowane zostaną oferty banków i instytucji bankowych w zakresie uzyskania wsparcia finansowego przez gospodarstwa domowe, a następnie zostaną skonfrontowane z zagrożeniami możliwymi do wystąpienia w trakcie ich realizacji poprzez analizę skali zjawisk nadużyć na rynku sektora bankowego.

9.2. Usługi bankowe a bezpieczeństwo gospodarstw domowych

Kwestia bezpieczeństwa funkcjonowania osób prywatnych na rynku usług bankowych staje się istotniejsza w kontekście faktu, że w bazie Biura Informacji Kredytowych na koniec roku 2019 zarejestrowanych było 15 444 tys. klientów, co wskazuje, że prawie połowa ludności Polski jest kredyto- lub pożyczkobiorcą¹. Kredytowanie potrzeb gospodarstw domowych jest zjawiskiem powszechnym i posiadającym wiele pozytywnych aspektów, m.in. rozwój zawodowy domowników w przypadku finansowania edukacji, większa konkurencyjność na rynku pracy w przypadku zwiększenia mobilności domownika czy ogólnie pojętego dobrobytu mającego wpływ na uspołecznienie gospodarstwa domowego. Warto jednak zauważyć, że z ekonomicznego punktu widzenia, zaciąganie zobowiązań nie jest właściwą formą zarządzania zasobami finansowymi gospodarstwa domowego; jego stabilność ekonomiczna uzależniona jest od dodatniego bilansu aktywów, przy stosunkowo niskim poziomie pasywów.

W dalszej części rozdziału zostaną omówione klasyczne już formy nadużyć w sektorze usług bankowych, gdzie ofiarą jest klient indywidualny oraz tendencje i kierunki ewaluacji przestępczości w tym zakresie.

¹ Jak wynika z danych GUS, liczba dorosłych mieszkańców Polski w roku 2019 to 31 434 tys. osób – Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym w 2019 r. Stan w dniu 31 XII.

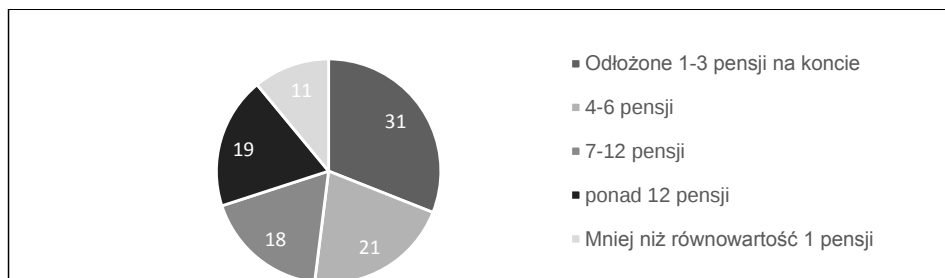
W kontekście stabilności finansowej gospodarstwa domowego bardzo istotną kwestią staje się jego odporność finansowa. Zarówno stabilność finansowa, jak i odporność finansowa gospodarstwa domowego jest w dużym stopniu uzależniona od tego, z jakich usług finansowych, w tym bankowych korzysta gospodarstwo domowe oraz jakie są konsekwencje tych usług dla bieżącej i przyszłej sytuacji finansowej gospodarstwa (dla jego budżetu).

Przypomnijmy, że odporność finansowa gospodarstw domowych jest rozpatrywana na gruncie nauk społeczno-ekonomicznych jako: „zdolność podejmowania działań koniecznych do minimalizowania szkodliwych skutków wydarzeń i mobilizowania zasobów przyspieszających powrót do równowagi” [Bishop i Hydoski 2010, s. 63]. Kwestię tę rozpatruje się dualistycznie, gdyż odporność może oznaczać indywidualne uwarunkowania ustroju, przedmiotu lub podmiotu, które gwarantują jego niepodatność i odporność na negatywny wpływ czynników zewnętrznych – niezależnie od jego świadomej woli. Pojęcie to oznacza również umiejętność właściwej reakcji ustroju na czynniki oddziałujące negatywnie na stan jego posiadania – zdolność ta może być kształtowana świadomie. Ogólnie zatem odporność można scharakteryzować jako umiejętność nieulegania i reagowania na negatywny wpływ czynników zewnętrznych oraz jako zdolność do przeciwstawiania się im [Zabłocka-Kluczka 2012, s. 93].

W literaturze przedmiotu ogólnie jest zdefiniowana jako sposób radzenia sobie gospodarstwa domowego z wystąpieniem niespodziewanych wydatków. Według informacji podawanych przez Bank Światowy ponad 1/5 ludności świata wskazuje na brak odporności finansowej. Według M. Solarz odporność finansowa gospodarstwa domowego warunkuje osiągnięcie przez nie stabilności finansowej, co z kolei przekłada się na możliwy jego rozwój i funkcjonowanie w realiach życia społeczno-ekonomicznego. Odporność finansowa stanowi efekt podejmowanych przez gospodarstwa domowe działań, które koncentrują się na bezpiecznym zarządzaniu ryzykiem wystąpienia zdarzeń angażujących zgromadzone środki [Solarz 2015, s. 517].

Sytuacją optymalną jest, gdy każda rodzina dysponuje odpowiednimi oszczędnościami, które w sytuacji kryzysowej pozwoliłyby sfinansować nagłe potrzeby. Od kilku lat obserwuje się wzrost zamożności Polaków, wynikający w głównej mierze z systematycznego wzrostu wynagrodzeń i dynamicznie rozwijającej się gospodarki. Obserwowana w ostatnich latach dobra koniunktura ma swoje przełożenie na poziom oszczędności Polaków. Jak wynika z treści międzynarodowego raportu ING z roku 2018, prawie 2/3 rodaków deklarowało fakt posiadania oszczędności. Ich strukturę przedstawiono na rysunku 40.

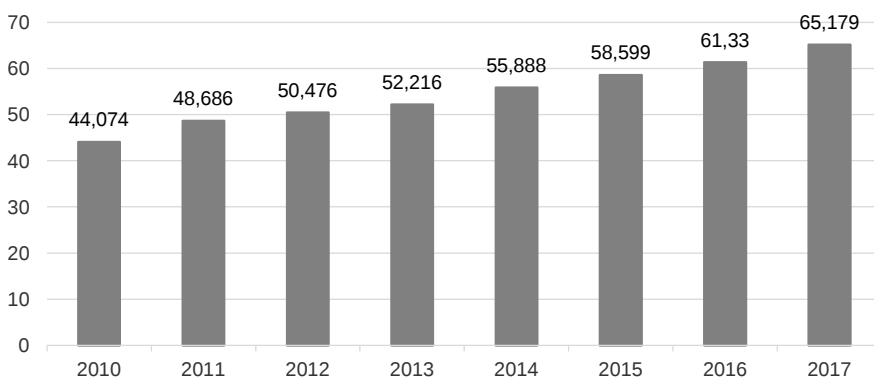
Rysunek 40. Poziom oszczędności Polaków (jako krotność ich pensji) w roku 2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Oszczędności Polaków – raport ING* [<https://www.zadluzenia.com/oszczednosci-polakow-raport-ing/>].

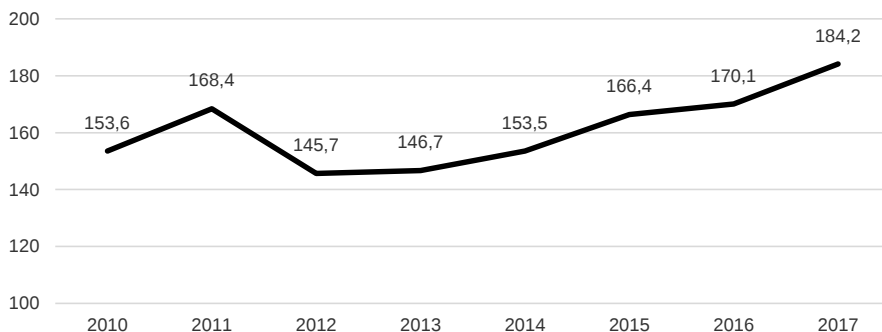
Omawiając problematykę bezpieczeństwa usług bankowych skierowanych do gospodarstw domowych, czyli do klientów indywidualnych, warto wskazać obszar ryzyka, czyli liczbę Polaków, którzy korzystają z podstawowej formy bankowości, jaką jest rachunek bieżący, zwany inaczej rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym (ROR). W literaturze zjawisko aktywności na rynku usług bankowych nazywane jest ubankowaniem. Wskaźnik ubankowienia określa odsetek osób korzystających z usług bankowych w danej populacji i może dotyczyć różnych zmiennych (np. liczby placówek bankowych czy proporcji aktywów sektora bankowego do PKB). Najczęściej przyjmuje się jednak, że jego poziom odzwierciedla odsetek osób dorosłych posiadających rachunek osobisty (rys. 41).

Rysunek 41. Liczba rachunków bieżących w złotych prowadzonych przez banki, oddziały instytucji kredytowych i SKOK-i w latach 2010–2017 (w mln sztuk)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Rysunek 42. Liczba rachunków kredytowych prowadzonych przez banki i instytucje kredytowe w latach 2010–2017 (w tys. sztuk)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Z posiadaniem rachunków bankowych i dokonywaniem różnego rodzaju transakcji za ich pośrednictwem, a także korzystaniem z innych usług bankowych (czy szerzej finansowych) związane jest bezpieczeństwo finansowe klientów (gospodarstwa domowego) rozumiane przez pryzmat zapewnienia właściwego poziomu bezpieczeństwa usług bankowych przez podmioty (banki, inni pośrednicy finansowi) je oferujących. Problem ten stale towarzyszy działalności banków i innych pośredników finansowych (na przykład tzw. FinTechów)². Wynika to z konieczności utrzymania zaufania klientów.

Problem bezpieczeństwa usług bankowych jest zatem zawsze aktualny. Nie ulega przy tym wątpliwości, że istnieją istotne różnice jakościowe w ocenie bezpieczeństwa i warunkach jego kształtowania, jeśli dokona się rozróżnienia bankowości tradycyjnej, opartej głównie na bezpośrednich kontaktach z klientami, i tej nowoczesnej, w której podstawą świadczenia usług są nowoczesne technologie informatyczne. Wykorzystanie nowoczesnych technik sprawia, że kategoria bezpieczeństwa nabiera znacznie szerszego, interdyscyplinarnego charakteru i obejmuje, poza problemami technologicznymi, również kwestie ekonomiczne, organizacyjne i prawne [Bandera, Grzywacz 2016, s. 151].

² Definiując usługę bankową, należy wskazać, że jest to usługa świadczona zasadniczo przez banki, aczkolwiek obecnie nie można jednak zastosować wyłącznie kryterium podmiotowego, gdyż zakres podmiotów świadczących klientom usługi na rynku bankowym wykracza poza banki i obecnie usługi te świadczone są również przez inne podmioty: spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, instytucje płatnicze, niebankowe instytucje pożyczkowe, które są z kolei, oprócz banków i spółdzielczych kas tzw. kredytodawcami w rozumieniu ustawy o kredycie konsumenckim, czyli podmiotami, które w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej udzielają kredytów konsumenckich osobom fizycznym, zwane potocznie parabankami).

9.3. Przestępstwa i nadużycia w sferze usług bankowych godzące w bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Problematyka przestępstw i nadużyć na rynku bankowym jest tematem bardzo szerokim i zróżnicowanym. Problem ten ma wiele kontekstów i źródeł. Przestępstwa i nadużycia są powodowane zarówno przez osoby fizyczne, w tym klientów na szkodę banków, jak i na szkodę innych klientów. Z kolei nadużycia bankowe są często wynikiem hazardu moralnego i oportunistu zarządzających bankami i pracowników banków.

W przypadku bankowości elektronicznej zagrożenia *zewnętrzne* występują ze strony osób nieuprawnionych do dostępu lub używania systemu informatycznego i są skutkiem niedoskonałości systemu zabezpieczeń zewnętrznych. Zagrożenia zewnętrzne mogą być również związane ze środowiskiem naturalnym (trzęsienia ziemi, wyładowania atmosferyczne itp.), a także z otoczeniem, w którym znajduje się komputer (kurz, wilgoć, ogień itp.).

Zagrożenia *wewnętrzne* są wynikiem działania użytkowników uprawnionych do korzystania z systemu. Ataki dokonywane od wewnątrz stanowią około 60–80% wszystkich zagrożeń i wynikają z niedopełnienia obowiązków lub przekraczania (nadużycia) uprawnień przez własnych pracowników. Wydaje się, że podstawowymi przyczynami tego typu zagrożeń jest m.in. niewłaściwa polityka bezpieczeństwa banku (bądź całkowity jej brak), nadmierne przywileje pracowników czy brak właściwej reakcji na występujące nieprawidłowości [Bandera, Grzywacz 2016, s. 158].

Biorąc pod uwagę mnogość dostępnych usług bankowych oraz „kreatywność” sprawców tych nadużyć niezwykle trudno jest wskazać ogólną ich tendencję. Bez wątpienia jednak jednym z głównych źródeł przestępczości i nadużyć na rynku usług bankowych jest postęp technologiczny, w tym w szczególności rozwój zdalnych (elektronicznych, mobilnych) kanałów dostępu klientów do usług bankowych.

Rozwój bankowości elektronicznej, w tym internetowej, opartej na elektronicznym przetwarzaniu danych, pociąga za sobą wzrost liczby różnorodnych form przestępczej aktywności wymierzonej przeciwko bezpieczeństwu danych, zagrażających bezpieczeństwu finansowemu na rynku usług bankowych, w szczególności bezpieczeństwu środków zgromadzonych na rachunku bankowym, do których dostęp możliwy jest na odległość za pomocą urządzeń do elektronicznego przetwarzania i przechowywania danych, takich jak komputer, telefon itp. [Górniewicz i in., 2014].

Bezspornie należy stwierdzić, że przestępczość bankowa, jako forma zaangażowania w procesy i mechanizmy sektora, generuje w konsekwencji zwykle znaczne korzyści majątkowe i stanowi w wielu przypadkach stałe źródło docho-

dów sprawców tych czynów. Oczywiście poziom zysków osiąganych przez przestępców finansowych uzależniony jest od wiedzy i doświadczenia związanego z rynkiem usług bankowych. Sprawcy to zarówno osoby bezrobotne i niewykształcone, które korzystają z tzw. okazji na szybki zarobek, jak i osoby legitymujące się solidnym wykształceniem, które z racji posiadanej wiedzy i doświadczenia niejednokrotnie znajdują się wysoko w hierarchii stanowisk w systemie rynku finansowego.

Prawidłowe funkcjonowanie rynku usług bankowych określają przepisy prawne. Ustawa prawo bankowe³ zawiera przepisy regulujące strukturę, organizację oraz działalność banków. Oprócz wskazanego aktu prawnego, w przestrzeni finansowo-prawnej istnieją również inne regulacje, w których opisano czyny zabronione dotyczące bezpieczeństwa dokonywanych transakcji na gruncie prawa bankowego, jak np. kodeks karny⁴ czy też ustawę o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych⁵.

Warto zauważyć, że z perspektywy omawianego tematu należy wymienić również czyny bezprawne, występujące w trakcie realizowania usług bankowych, które zwykle dotyczą bezpośrednio sektora bankowego (są to czyny na szkodę banków), niemniej mogą one także godzić w klientów banków. Wśród wspomnianych przestępstw należy wskazać:

- fałszerstwo dokumentu (art. 270 kodeksu karnego)
- poświadczenie nieprawdy (art. 271 § 1 i 3 kodeksu karnego)
- używanie przerobionego lub podrobionego dokumentu (art. 273 kodeksu karnego)
- kradzież (art. 278 kodeksu karnego)
- oszustwo (art. 286 kodeksu karnego)
- oszustwo za pomocą komputera (art. 287 kodeksu karnego)
- pranie pieniędzy (art. 299 kodeksu karnego)
- obrót maklerskimi instrumentami finansowymi bez zezwolenia (art. 178 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi).

Bezpieczeństwo funkcjonowania sektora bankowego bez wątpienia ma przełożenie na prawidłowy obrót instrumentami na całym rynku finansowym. Transakcje wykonywane przy współudziale banku w odbiorze społecznym zawsze identyfikowane były jako bezpieczne i zgodne z prawem. Pracownicy tego sektora od momentu jego powstania cieszą się wysokim zaufaniem wśród społeczeństwa i wydaje się, że zarówno bankom jak i ich przedstawicielom powinno zależeć na utrzymaniu tego waloru. Każdy przejaw bezprawnej ingerencji

³ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2016 r., poz. 1988 z późn. zm.)

⁴ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (Dz.U. z 1997 r., nr 88, poz. 553 z późn. zm.)

⁵ Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. z 2016 r., poz. 1910 j.t. z późn. zm.)

w działalność banku powinien napotykać zdecydowany opór ze strony zarówno organów zobowiązanych do jego nadzorowania, a w razie konieczności – aktywności organów ścigania, ale również samego środowiska.

Najbardziej popularną formą przestępczości w obszarze usług bankowych pozostaje oszustwo kredytowe, polegające na wyłudzeniu kredytu, pożyczki pieniężnej lub innego instrumentu czy świadczenia finansowego za pomocą podrobionego, przerobionego, poświadczającego nieprawdę albo nierzetelnie wypełnianego dokumentu, bądź pisemnego oświadczenia o istotnym znaczeniu. Kolejną formą przestępczości w tej dziedzinie jest ponadto niewywiązywanie się z obowiązku powiadamiania właściwego podmiotu o powstaniu sytuacji mogącej mieć wpływ na wstrzymanie albo ograniczenie wysokości udzielonego wsparcia finansowego lub zamówienia publicznego, bądź też na możliwość dalszego korzystania z elektronicznego instrumentu płatniczego [art. 297 kodeksu karnego].

Przestępstwo to w znaczącej części dotyczy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, w zakresie jakim ich przedstawiciele bywają wykorzystywani do pełnienia roli tzw. słupów, czyli osób, na dane których zawierane są umowy kredytowe. Osoby te to najczęściej bezrobotni, bezdomni lub znajdujące się w niekorzystnej sytuacji majątkowej, które za wykonanie określonych czynności otrzymują niewielkie wynagrodzenie. Ich rolą jest stawiennictwo w banku z własnym dowodem osobistym oraz przekazanymi przez przestępcę sfałszowanymi dokumentami poświadczającymi osiąganie określonych dochodów i składają wnioski o otwarcie rachunku bankowego, a następnie wnioskują o pożyczkę lub kredyt. Po weryfikacji przez procedury banku sytuacji materialnej wnioskodawcy, otrzymują dostęp do konta zasilonego o przyznane przez bank środki. Hasła do rachunku są przekazane przestępcy, sprawca wybiera z konta przyznane środki, zaś dłużnikiem pozostaje formalnie osoba, która złożyła podpis pod umową kredytową.

Zgodnie z danymi gromadzonymi przez Związek Banków Polskich (z danych Biura Informacji Kredytowej S.A.) rokrocznie w Polsce podjętych zostaje kilka tysięcy prób wyłudzeń kredytów. Mimo że obserwuje się tendencję spadkową tego zjawiska, to jego skala nadal jest znaczna – tabela 45.

Tabela 45. Liczba prób wyłudzeń kredytów i ich wysokość w Polsce w latach 2009–2019

Rok	Łączna liczba prób wyłudzeń kredytów	Łączna kwota prób wyłudzeń kredytów (w zł.)
1	2	3
2009	8 494	365 440 270
2010	7 819	519 488 544
2011	7 185	583 076 294
2012	5 876	378 030 533

1	2	3
2013	6 511	442 018 555
2014	8 814	400 425 897
2015	7 184	253 307 038
2016	6 526	296 044 580
2017	6 725	442 158 747
2018	5 449	361 481 106
2019	5 077	280 616 520

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIK

Wysoce niepokojące są dane dotyczące I kwartału 2020 r., kiedy stwierdzono 1 373 próby wyłudzeń kredytów, podczas gdy w analogicznym okresie roku 2019 ujawniono 1 117 takich prób.

Mając na uwadze powyższe zagrożenia, warto wspomnieć o narzędziu wdrożonym i funkcjonującym w Biurze Informacji Kredytowej, jaką jest platforma antyfraudowa. Jest to ogólnopolski system antyfraudowy opracowany przez ekspertów z Biura Informacji Kredytowej. Platforma powstała głównie w celu ochrony interesów konsumentów i podmiotów finansowych. Kompleksowe narzędzie ma dawać szeroko rozumianą ochronę przed wyłudzeniami kredytowymi i lepsze zabezpieczenie środków powierzonych bankom w depozyt. Jej funkcjonalność oparta jest na działaniu uzgodnionego zestawu reguł antyfraudowych i kierowaniu wniosków z ostrzeżeniami do weryfikacji manualnej. System wykrywa, blokuje i ostrzega przed wszelkimi sytuacjami noszącymi znamiona potencjalnego wykroczenia lub przestępstwa kredytowego. Główną ideą platformy jest zminimalizowanie przypadków oszustw i wyłudzeń o podłożu finansowym.

Wdrożenie systemu antyfraudowego BIK odbyły się w drugiej połowie 2017 roku. Początkowo system monitorował jedynie obszar kredytów detalicznych (klientów indywidualnych), jednak aktualnie narzędzie chroni interesy finansowe klientów biznesowych oraz rynku firm faktoringowych.

Podstawą platformy jest najnowsza technologia, a w szczególności innowacyjne podejście polegające na wymianie informacji o nadużyciach pomiędzy wszystkimi uczestnikami systemu. Cel ten realizowany jest poprzez rozwiązanie Cyber Fraud Detection (CFD). CFD to kompleksowe i wysokowydajne narzędzie, które umożliwia ochronę kanału online i wymianę danych pomiędzy uczestnikami, dotyczącą tzw. skompromitowanych urządzeń, z których dokonano próby ataku na dany podmiot. System posiada narzędzia umożliwiające przeprowadzanie postępowania wyjaśniającego związanego z urządzeniem oraz danymi transakcji. Pozwala na wykrycie niepożądanego zdarzenia, w którym przestępca wszedł w posiadanie poprawnego loginu i hasła użytkownika systemu i próbuje dokonać transakcji fraudowej. Warto dodać, iż od czasu pierwszego uruchomie-

nia narzędzia, czyli od listopada 2017 r., Platforma Antyfraudowa BIK uchroniła już sektor bankowy przed wyłudzeniami na ponad 147 mln zł.

Drugim z najczęściej występujących zjawisk naruszających bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych jest phishing. Zachowanie przestępcze w tym przypadku polega na skierowaniu do klienta banku informacji drogą mailową, w treści której znajduje się dołączony link (spam). Treść wiadomości ma na celu nakłonienie jej odbiorcy do wejścia, na stronę internetową wskazaną w hiperłączu. Zazwyczaj jest to prośba o pilną weryfikację danych konta bankowego w celu zapewnienia bezpieczeństwa środkom klienta a będącym w dyspozycji banku. W stosunku do osoby otrzymującej wiadomość stosowana jest socjotechnika, która ukierunkowana jest na wykonanie polecenia wskazanego w wiadomości. Po wejściu na wskazaną w linku stronę wyświetla się witryna ładująca podobna do strony internetowej banku klienta. Wykonane za jej pośrednictwem operacje są zapisywane na serwerach przestępców, którzy natychmiast wykorzystują je do przeprowadzenia faktycznej operacji bankowej. Jej uwierzytelnienie wymaga najczęściej potwierdzenia za pomocą otrzymanej wiadomości sms na telefon ofiary. Ta otrzymuje kolejnego emaila od przestępcy z prośbą o potwierdzenie operacji na stronie, do której dostęp mają przestępcy, ci zaś równolegle potwierdzają ją w realnej transakcji. W ten sposób środki z rachunku ofiary wpływają na konto założone specjalnie na potrzeby przestępstwa, a którego właścicielem jest tzw. słup.

Warto zauważyć, że jednym z najbardziej istotnych zagrożeń związanych z funkcjonowaniem sektora bankowego, a w konsekwencji również bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych jest cyberprzestępczość, która jest naturalnym efektem dynamicznego rozwoju technologii komputerowej i informatycznej. Cyberprzestępczość nie jest zjawiskiem nowym, jednak z uwagi na coraz większy zakres zależności instytucji bankowych od systemów IT oraz rozwijający się energicznie segment tych usług przekładający się na coraz większą wielowymiarowość tych systemów, ryzyko to ciągle wzrasta. Ekspansywny rozwój techniczny i technologiczny dotyczący w głównej mierze sfery zaawansowanych technologii bankowych powoduje, że modus operandi tej formy przestępczości podlega ciągłej ewaluacji, a cyberprzestrzeń stała się płaszczyzną, na jakiej dochodzi do szeregu zagrożeń dla uczestników całego rynku bankowego, w tym gospodarstw domowych. Nowoczesne systemy finansowe są zdominowane przez rozwiązanie technologiczne, a te coraz częściej wykorzystywane są przez zorganizowane grupy przestępcze. Dynamiczny rozwój usług i technik informatycznych powoduje, iż nie ma możliwości bieżącego monitorowania bezpieczeństwa w zakresie wykorzystywania ich potencjału. Siłą rzeczy, rozwój segmentu IT przekłada się na rozwój nowych zagrożeń w zakresie cyberprzestrzeni i to zarówno w aspekcie działalności sprawców ad hoc (spontaniczne

zachowanie spowodowane wystąpieniem „sprzyjających” okoliczności skoncentrowane na określonym celu. We wspomnianym aspekcie wartymi uwagi jest specyfika ataków typu APT (Advanced Persistent Threats), których sprawcy poświęcają wiele czasu (czasami kilka miesięcy), zasobów i rozwiązań technologicznych, by zgromadzić informacje o konkretnych osobach, firmach czy instytucjach. Metodologiczna praca, skoncentrowana na pracownikach czy segmentach o strategicznym znaczeniu poprzedza atak, którego nie sposób przewidzieć i którego skutki są zazwyczaj niezwykle finansowo dotkliwe. Oczywiście, charakter ataków APT powoduje, że jakiegokolwiek działania zapobiegawcze są w zasadzie ograniczone do minimum. Niestety, pomimo licznych ostrzeżeń adresowanych do klientów poszczególnych banków oraz doniesień medialnych o nadużyciach w tym zakresie nadal odnotowywane są przypadki udostępniania przez klientów banków swoich uprawnień służących autoryzacji transakcji dokonywanych on-line.

Wśród wielu zagrożeń dla finansów gospodarstw domowych związanych z bezpieczeństwem korzystania z usług bankowych największą ich część stanowią pomyłki ludzkie. Dotyczy to zarówno pomyłek samych klientów banków, jak i pomyłek pracowników banków. Są one wynikiem braku wiedzy, zmęczenia, pośpiechu czy wręcz lenistwa. Dotyczy to np. nieumyślnego ujawnienia hasła, pozostawienia włączonego komputera bez zabezpieczenia hasłem dostępu, zgubienia karty magnetycznej przez pracownika, niezamierzonego wprowadzenia wirusa komputerowego do systemu, używania służbowej poczty elektronicznej do prywatnych celów. Z kolei celowymi i zamierzonymi działaniami są czynności wykonywane przez nieuczciwych pracowników. Najczęściej występują tu: przejęcie środków pieniężnych klientów i ich przelanie na prywatne konta, ujawnianie osobom postronnym tajemnic bankowych, wprowadzanie wirusów do systemów oraz sporządzanie kopii poufnych informacji na urządzenia zewnętrzne. Możliwości działań przestępczych w środowisku informatycznym są bardzo szerokie, a ich szkodliwość jest różna, w zależności od stopnia ingerencji w system użytkownika [Bandera, Grzywacz 2016, s. 166].

W kontekście omawianego problemu warto zwrócić uwagę, że gospodarstwa domowe z uwagi na swoje zróżnicowanie, wyrażające się chociażby poziomem edukacji ekonomicznej, znajdują się wysoko w grupie podmiotów zagrożonych cyberprzestępczością. Oprócz zaangażowania skomplikowanych nieraz instrumentów rynku finansowego, dochodzi w tym przypadku do wykorzystania zaawansowanych technologii informatycznych. Ich bezprawne użycie może spowodować utratę środków zgromadzonych na rachunkach bankowych, a w konsekwencji utratę stabilności ekonomicznej gospodarstwa domowego.

W ocenie S. Kasiewicza i L. Kuklińskiego [2017, s. 38] problematyka cyberbezpieczeństwa klientów w bankach sprowadza się do kompromisu pomię-

dzy wygodą klienta a ograniczaniem pola ryzyka związanego z cyberprzestępcstwami lub pomyłkami. Z jednej strony od banków wymaga się zachowania bezpieczeństwa, aby nie utraciły zaufania. Z drugiej strony, akcentuje się potrzebę dostarczenia jak najdalej posuniętej wygody klientom, co często stoi w opozycji do zapewnienia niezakłóconego świadczenia usług. Przykładem mogą być metody uwierzytelniania transakcji, weryfikacji tożsamości klientów, częstotliwości zmiany haseł itd. Należy tutaj dodać relatywnie niski poziom edukacji ekonomiczno-technologicznej społeczeństwa, czyli słabej znajomości działania rynków finansowych i niskiego zrozumienia konieczności zachowania maksymalnej ostrożności w cyberprzestrzeni przy obcowaniu z urządzeniami elektronicznymi (np. częstotliwość zapasowego kopiowania danych, posiadania skutecznego i aktualnego oprogramowania antywirusowego). Stąd wielka waga działania regulatorów i nadzorców, gdyż muszą oni wymuszać stosowanie odpowiednich zabezpieczeń. Taki charakter ma Rekomendacja D dotycząca zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach [KNF 2013].

Zagrożenie z tytułu ryzyka cyfrowego stale narasta. Najczęściej problem bezpieczeństwa w tym obszarze ujmowany jest z perspektywy banków, a dyskusje o zagrożeniach dla klientów pojawiają się rzadziej, raczej w sposób uzupełniający. Ponadto należy zauważyć, że instytucje, podmioty gospodarcze mają większe możliwości zabezpieczania się przed ryzykiem cybernetycznym niż indywidualni użytkownicy. Nie zmienia to jednak faktu, że należyta informacja, edukacja finansowa oraz promowanie określonych proostrożnościowych zachowań wśród klientów banków, zarówno przez same banki jak i inne podmioty (np. media) jest tu niezwykle potrzebne.

Warto jeszcze dodać, iż obok ryzyka przestępstw i oszustw cyfrowych, a także wspomnianego już ryzyka pomyłek w sferze usług bankowych świadczonych kanałami cyfrowymi możemy wyróżnić [Kasiewicz, Kurkliński 2017, s. 39]:

- 1) ryzyko destrukcji cyfrowej banków,
- 2) ryzyko braku kultury cyfrowej,
- 3) ryzyko regulacyjne,
- 4) ryzyko wynikające z wdrożenia nowych technologii.

Wymienione wyżej ryzyka mogą być też przyczyną pomyłek lub przestępstw i nadużyć bankowych.

Jednym z nieodzownych elementów funkcjonowania każdego gospodarstwa domowego są czasowe, a czasami utrzymujące się dłużej, problemy finansowe. Zazwyczaj są one zaspokajane zasobami zgromadzonymi wskutek oszczędzania i racjonalnego gospodarowania dochodami. Zdarza się jednak, że skala tych problemów przewyższa możliwości finansowe rodziny i wówczas potrzebne jest skorzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania. W sytuacji odmowy udziele-

nia pożyczki czy kredytu przez bank, klient może skorzystać z oferty podmiotów prywatnych, tzw. parabanków. Zdarza się jednak, że firma pożyczkowa żąda za swoje usługi zbyt wysokiego wynagrodzenia. Doświadczenia ostatnich lat rynku usług pozabankowych w Polsce wskazują, że nieodosobnione są przypadki, gdy wartość odsetek żądanych w zamian za udzielenie pożyczki kilkukrotnie przewyższała wartość udzielonego wsparcia.

Na uwagę zasługuje fakt, że lichwa została spenalizowana przez polskie prawo karne jako zachowanie polegające na udzielaniu pożyczek, przy zastosowaniu zbyt wysokiego oprocentowania, osobie znajdującej się w przymusowym położeniu. Przestępstwem jest zatem zawarcie umowy nakładającej na osobę obowiązek świadczenia niewspółmiernego ze świadczeniem wzajemny [art. 304 Kodeksu karnego].

W kontekście omawianej problematyki należy zwrócić również uwagę na pozaprawną aktywność pracowników banku czy SKOK-ów, która może naruszać interesy finansowe gospodarstw domowych. Należą do niej przestępstwa polegające na m.in.: podrabianiu podpisu klienta, kradzieży gotówki, kradzieży loginów i haseł do konta, poświadczanie nieprawdy w dokumentach (np. zgodności z oryginałem), ujawnieniu tajemnicy bankowej, manipulacji przy dokonywaniu oceny kredytowej itp., jak i nadużycia.

Charakter oferowanych przez system bankowy usług, polegających na inwestowaniu i transferze wartości majątkowych, określa ten obszar jako obarczony wysokim prawdopodobieństwem występowania procederu prania pieniędzy. Wykorzystanie sektora usług bankowych w tym procederze odbywa się poprzez:

- uzyskiwanie, przy użyciu nieautoryzowanego dostępu do istniejących rachunków bankowych, możliwości dokonywania za ich pośrednictwem szybkich transakcji uznaniowych i obciążeniowych;
- zakładanie na podstawie fałszywych danych rachunków bankowych, a następnie ich wykorzystanie w nielegalnej działalności;
- wykorzystanie tzw. słupów do zakładania rachunków służących do transferowania środków pochodzących z przestępstwa.

Omawiając zagrożenia w działalności sektora bankowego dotyczące sytuacji finansowej gospodarstw domowych warto zauważyć, że oprócz przestępstw wskazanych w przepisach karnych, istnieje obszar nadużyć, które mimo że czynami karalnymi nie są, to jednak mogą naruszyć bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych. W głównej mierze mowa tu o działaniach wątpliwych moralnie, które mogą przyjmować postać np. nieprezentowania wszystkich form konkretnej usługi bankowej, tylko tych, które są bardziej intratne dla banku, a niekoniecznie dla klienta, misselingu czy zatajenia przed klientem istotnej informacji dotyczącej oferowanego produktu.

Warto jednak zauważyć, że instytucje bankowe na Walnym Zgromadzeniu Związku Banków Polskich 9 maja 2001 r., wprowadziły dokument Zasady Do-

brej Praktyki Bankowej, który został zaakceptowany przez wszystkie banki komercyjne należące do Związku Banków Polskich, który w swej treści wskazał wartości etyczne, jakimi sektor bankowy powinien się kierować. Sa nimi uczciwość, lojalność, poszanowanie wzajemnych interesów czy zapewnienie pełnego dostępu do informacji. Dodatkową ważną cechą tego dokumentu jest fakt, że jego wprowadzenie nie zostało narzucone odgórnie przez obowiązujący system prawny i ich egzekwowaniem nie zajmują się organy nadzorcze. Zasady te zostały samorządnie wypracowane przez banki komercyjne zrzeszone w Związku Banków Polskich i dobrowolnie zaakceptowane przez te podmioty [Lipiński, 2008].

Założenia powyższego dokumentu wskazują, że kwestia przestrzegania zasad etycznych w bankowości powinna być faktem. Niestety, mimo że banki dysponują opracowanymi przez siebie kodeksami etyki, a presja społeczeństwa, by podmioty te działały w sposób społecznie odpowiedzialny jest wielka, to jednak bezsprzecznie głównym celem funkcjonowania tych instytucji, w tym ich pracowników, jest maksymalizacja zysku. Sytuacja ta prowadzi do wyraźnego rozdźwięku pomiędzy interesem banku i klienta. Dodatkowym czynnikiem obciążającym są plany, które zakładają poziom (ilość) usług bankowych wymaganych do sprzedaży przez poszczególnych pracowników. Takie warunki zdecydowanie nie służą zachowaniom etycznym. Jednak w bankach sprawowany powinien być nadzór nad pracownikami, m.in. w zakresie przestrzegania procedur bezpieczeństwa i zasad etyki lub weryfikacja tych procedur pod kątem ich skuteczności, ponieważ ich niestosowanie, bądź niewłaściwe stosowanie, może stać się przyczyną strat finansowych klientów. Niestety, często wadliwe procedury umożliwiają nieuczciwemu pracownikowi wykorzystanie stanowiska służbowego do popełnienia przestępstwa, zarówno w postaci przestępstwa, jak np. oszustwa, przywłaszczenia, czy też nadużycia zaufania klienta poprzez zarekomendowanie niepewnych produktów finansowych.

Niewątpliwie przykładem nadużycia ze strony przedstawiciela podmiotu rynku finansowego, które bezpośrednio dotyczy stabilności ekonomicznej gospodarstw domowych jest misseling. Definicja misselingu jest bardzo szeroka, lecz jego ideą jest świadome działanie sprzedawcy, którego wysiłki koncentrują się na nakłonieniu konsumenta do zakupu usługi lub produktu, które nie są klientowi potrzebne i generują niepotrzebne koszty. Misseling bardzo często dotyczy branży ubezpieczeniowej i pożyczkowej. Klasycznym i najbardziej obrazowym przykładem misselingu jest sprzedaż usługi dodatkowego ubezpieczenia przed utratą pracy oferowaną emerytowi lub renciście.

Zapewne jako egzemplifikację misselingu można wskazać polisolokaty, które jako usługi finansowe weszły na rynek w formie następstwa dostępnych produktów inwestycyjnych polegających na lokowaniu przez maklerów środków

pieniężnych w papiery wartościowe, takie jak akcje, obligacje czy bony skarbowe i obligacje Skarbu Państwa. Pierwotnie usługi tego rodzaju były dostępne jedynie w licencjonowanych biurach maklerskich. Zainteresowanie klientów tego typu produktami przełożyło się na wzbogacenie oferty banków o lokaty bankowe z opcją inwestycyjną polegającą na złożeniu środków na lokacie, z których część bank inwestował, np. w obligacje czy akcje. Oferta ta była stosunkowo bezpieczna, gdyż jedynie część pieniędzy złożonych na lokatę była objęta systemem inwestycyjnym; pozostała część odłożona była na oprocentowanym rachunku. Jako środek zachęcający do wykupu takiego produktu banki oferowały korzystną stopę zwrotu z inwestycji, wyższą aniżeli z oprocentowanej lokaty. W roku 2002 zyski z lokat bankowych zostały objęte podatkiem od dochodów kapitałowych tzw. *podatkiem Belki* i wówczas taki sposób oszczędzania stał się mniej atrakcyjny, niż dotychczas. Jednak rynek szybko wykazał się kreatywnością, wskazując świadczenie z ubezpieczenia na życie jako instrument nie podlegający podatkowi Belki i wprowadził ofertę polisolokaty. Jest to produkt hybrydowy, łączący w sobie polisę ubezpieczeniową na życie i inwestycję środków w fundusze kapitałowe, zaś o jego atrakcyjności przesądzał fakt, iż komponent w postaci ubezpieczenia zwalniał cały produkt z podatku od dochodów kapitałowych. Z uwagi na fakt, że element kapitałowy polisolokaty wiązał się ze znacznym ryzykiem, założono, że formą jego rekompensowania stanie się długoterminowość umowy. W umowie konsument zobowiązywał się do systematycznych, najczęściej miesięcznych wpłat, które miały być formą oszczędzania. W praktyce, wpłacane przez klienta środki zmieniane były na jednostki funduszu inwestycyjnego. Warto zauważyć, że cały produkt, pomimo że oferowany przez bank, nie posiadał waloru gwarantowanej stopy zwrotu zainwestowanych pieniędzy, gdyż polisolokaty nie były objęte Bankowym Funduszem Gwarancyjnym, lecz Ubezpieczeniowym Funduszem Gwarancyjnym. Kwestia ta miała zasadnicze znaczenie w momencie upadku instytucji ubezpieczeniowej oferującej produkt, gdyż wówczas gwarantowany zwrot zgromadzonego kapitału wynosił jedynie 50%, a nie 100%.

Polisolokaty opisane były jako zobowiązania, których czas trwania wynosił zwykle od 5 do nawet 30 lat (najczęściej było to 15 lat), a zasadniczym elementem była systematyczność wpłat, a gwarancją ich opłacalność; miały gwarantować określone w umowie opłaty likwidacyjne, sięgające od kilkunastu do kilkudziesięciu procent zgromadzonego kapitału. Polisolokaty jako produkty inwestycyjne okazały się dla klientów pułapką finansową i pomimo licznych przejawów aktywności instytucji państwa dążących do ochrony praw konsumentów, liczba osób poszkodowanych działalnością tych podmiotów sięga nawet 3,5 mln. Część z nich dochodziła swoich praw w sądzie, inne zawierały ugody z towarzystwami ubezpieczeniowymi, jednak nadal pozostał odsetek klientów, którzy niejednokrotnie stracili w ten sposób swoje oszczędności.

Omawiając niechlubny fenomen polisłokat należy pokreślić zaangażowanie banków i opracowanych przez nie praktyk misselingu. Banki, oferując te produkty, przyjęły wobec klientów pozycję akceleratora i wykorzystując ogromne zaufanie społeczne, jakim społeczeństwo darzy instytucję banku, prowadziły sprzedaż ryzykownych produktów inwestycyjno-ubezpieczeniowych. Przedsięwzięcie to okazało się niezwykle dochodowe, zarówno dla samego banku jak również dla grupy kapitałowej, w skład której wchodziło towarzystwo ubezpieczeniowe. Zaproponowano zatem klientom system oszczędzania i inwestowania, który jednak w rzeczywistości miał przynosić zysk podmiotom oferującym produkt przy jednoczesnym przeniesieniu całego ryzyka inwestycyjnego na klienta [Raport Rzecznika Finansowego, 2016 r.].

9.4. Działalność podmiotów pozabankowych jako potencjalne źródło zagrożeń dla finansów gospodarstw domowych

Rynek usług finansowych, oprócz działalności banków komercyjnych i spółdzielczych, przewiduje aktywność instytucji finansowych, które oferują usługi mające charakter substytucyjnych wobec usług bankowych, tzw. *shadow banking*. Działalność tych podmiotów, w odróżnieniu do funkcjonowania banków, nie podlega regulacjom prawnym oraz nadzorowi finansowemu, nie mają możliwości zapewnienia gwarancji depozytów w przypadku lokowania kapitału. Pomimo takich obostrzeń, działalność tych firm stanowi alternatywną formę uzyskania środków dla osób wykluczonych przez banki z procesu kredytowania [Stelmarska, 2017].

Jak wskazuje Srokosz, próba zdefiniowania instytucji niebankowych stwarza wiele trudności [Srokosz, 2017]. W Polsce funkcjonują następujące terminy odnoszące się do *shadow banking*: równoległy system bankowy, instytucje pozabankowe, parabanki, bankowość cienia czy szara strefa bankowa. W ocenie R. Petersona Shadow Banking System Parallel Market, to instytucje parabankowe, które pozostają poza bezpośrednim nadzorem właściwych organów [Peterson, 2015]. Z kolei K. Markowski opisując *shadow banking* wskazuje, że na polskim rynku finansowym do strefy cienia zaliczane są głównie firmy pożyczkowe, podczas gdy w Europie Zachodniej termin ten odnosi się do znacznie szerszej grupy podmiotów, które mają możliwość korzystania również z usług inwestycyjnych [Markowski, 2012].

Równoległy system bankowy to obszar rynku dający możliwość uzyskania dodatkowego źródła kapitału i usług finansowych dla szerokiej grupy odbiorców a jednocześnie stwarzający potencjalne ryzyko dla całego systemu finansowego. Jak wspomniano, rynek ten nie podlega pod przepisy prawa bankowego ani kontrolę Komisji Nadzoru Finansowego. Działalność tych instytucji regulują ogól-

nie obowiązujące przepisy prawa, czyli kodeks cywilny oraz ustawa o kredycie konsumenckim, która reguluje zasady finansowania kredytów (na gruncie ustawy o kredycie konsumenckim działalność instytucji pożyczkowych została uregulowana w Rozdziale 5a „Działalność instytucji pożyczkowych i rejestr instytucji pożyczkowych”). Organem odwoławczym, przed którym klient instytucji pozabankowej może dochodzić swoich praw jest Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta [Markowski, 2012, s. 54]. Brak kontroli Komisji Nadzoru Finansowego stanowi podwyższone ryzyko zagrożenia nieuczciwymi zachowaniami podmiotów *shadow banking* wobec stabilności finansowej, m.in. gospodarstw domowych [Stelmarska, 2017].

Ogólnie obszarem zagrożenia dla klientów indywidualnych na rynku usług pozabankowych jest baza komponentów:

- brak systemu gwarancji depozytów,
- nieprzekazywanie danych do Biura Informacji Kredytowej,
- nieuczciwe praktyki podmiotów uczestniczących,
- ryzyko utraty środków w momencie bankructwa podmiotu,
- brak regulacji prawnych,
- ryzyko wystąpienia piramidy finansowej,
- kodeks cywilny jako jedyne źródło prawne regulujące relacje między uczestnikami,
- brak nadzoru ze strony Komisji Nadzoru Finansowego.

Jedną z form działalności naruszających przepisy prawa, jaką przybierają podmioty funkcjonujące na rynku równoległym jest piramida finansowa, która zasadniczo polega na możliwości zainwestowania pieniędzy na zdecydowanie atrakcyjniejsze oprocentowanie, aniżeli oferuje bank. Piramida finansowa nazywana jest również „schematem Ponziego” i pochodzi od nazwiska Charlesa Ponziego, który jest uznawany za twórcę piramidy finansowej. Ogólnie ujmując, piramida finansowa jest to struktura, w której zysk danego uczestnika wypłacany jest z wpłat nowych uczestników. Zazwyczaj firma reklamuje swoje produkty informując, że wysoka stopa zwrotu pochodzi z inwestycji wpłaconych środków w złoto, sztukę, nieruchomości czy w inne aktywa [Pachucki, 2016]. Faktycznie, jej działalność koncentruje się wyłącznie na marketingu, którego celem jest przyciągnięcie jak największej liczby nowych klientów oraz zdobyciu wiarygodności w oczach społeczeństwa. Klientom oferuje się promocje, gdzie wizja wysokich zysków udowadniania jest często za pomocą zmanipulowanych lub historycznych danych. Najbardziej znanym przykładem działalności firmy, która zaoferowała swoim klientom piramidę finansową jest Amber Gold. Podmiot ten informował w swoich reklamach, że inwestuje w złoto i w ten sposób jest w stanie wygenerować wysoki zysk. Początkowe wypłaty zysku miały na celu znieść czujność uczestników i wzbudzić wysokie zainteresowanie tą formą inwestycji. Firma zyskała w ten sposób wiarygodność i nowych klientów. Struktu-

ra inwestycji środków zaproponowana przez firmę Amber Gold, podobnie jak w przypadku każdej piramidy finansowej, była obarczona zbyt wysokim ryzykiem z uwagi na fakt, iż liczba nowych klientów ma swój kres. Konsekwencją takiej sytuacji jest upadek piramidy finansowej i straty finansowe jej dotychczasowych klientów. W przypadku firmy Amber Gold liczba osób pokrzywdzonych wynosi 19 tys., zaś wysokość strat finansowych szacuje się na 850 mln zł.

9.5. Skala zjawisk godzących w bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Zaprezentowany powyżej charakter nadużyć, do jakich dochodzi na rynku usług bankowych i dotyczy stabilności ekonomicznej gospodarstw domowych ma swoje odbicie w statystykach zarówno wymiaru sprawiedliwości, jak i instytucji czy firm zajmujących się funkcjonowaniem rynku bankowego. Dane zgromadzone przez Policję, Agencję Bezpieczeństwa Wewnętrznego oraz Komisję Nadzoru Finansowego prezentują tabela 46 oraz rysunki 43 i 44.

Analiza danych ujętych w tabeli 46 wskazuje na spadek ilości ujawnianych w ostatnich latach przypadków wyłudzenia kredytów, przy jednoczesnym progresie nadużyć dokonywanych przy użyciu sieci internetowej. Oznacza to wyraźną tendencję przenoszenia przestępczości przez sprawców z tradycyjnej formy na płaszczyznę e-usług bankowych.

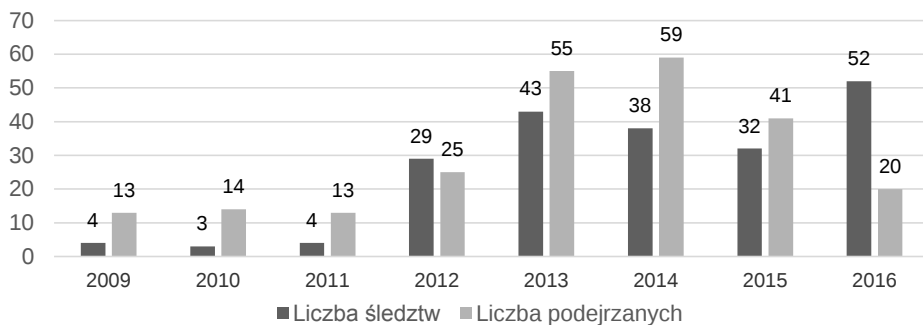
Tabela 46. Liczba przestępstw stwierdzonych przez Policję związanych z rynkiem bankowym w latach 2009–2016

Przestępstwo/rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Wyłudzenie kredytu – art. 279 par.1 kk	11 105	11 553	9 061	7 701	6 423	7 720	5 971	4 632
Niepowiadomienie właściwego podmiotu o sytuacji mogącej mieć wpływ na wstrzymanie albo ograniczenie wysokości udzielonego wsparcia finansowego – art. 279 par.2 kk	61	73	40	29	46	46	15	11
Prowadzenie działalności bankowej bez zezwolenia – art. 171 prawo bankowe	14	12	10	13	20	12	26	17
Lichwa – art. 304 kk	6	57	13	15	21	170	58	40
Phishing** - art. 287 par. 1 i 2 kk	-	-	-	-	-	527	1 027	1 615

** Kategoria wprowadzona od 13.01.2014 roku

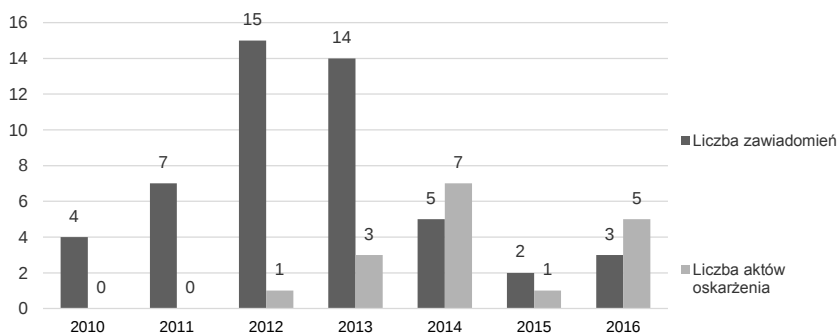
Źródło: Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2016 r., MSWiA, Warszawa 2017 r.

Rysunek 43. Liczba prowadzonych śledztw i podejrzanych, którym ABW postawiła zarzuty o przestępstwa związane z rynkiem bankowym w latach 2009–2016



Źródło: Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2016 r., MSWiA, Warszawa 2017 r.

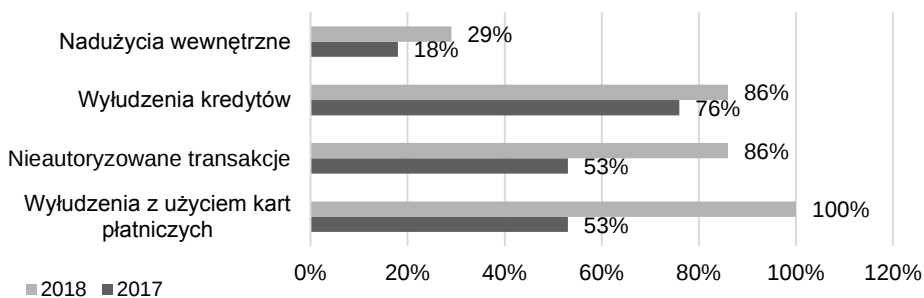
Rysunek 44. Liczba zawiadomień UKNF oraz aktów oskarżenia w sprawach z art. 171 ust. 1 i 3 ustawy *Prawo bankowe* (lata 2010–2016)



Źródło: Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2016 r., MSWiA, Warszawa 2017 r.

Na rysunku 45 zaprezentowano wyniki badania „Nadużycia w sektorze finansowym”, przeprowadzonego przez EY (Building a better working world) i Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych (KPF). Jak wynika z jego treści, skala nadużyć w bankach wzrasta i to w każdym typie nadużycia. Warto zauważyć, że jeszcze w roku 2017 przeważające w ilości przypadków występowania było wyłudzenie kredytu, natomiast w roku 2018 każdy z badanych banków zetknął się z wyłudzeniem z użyciem kart płatniczych. Potwierdza to tezę zaprezentowaną podczas analizy danych zgromadzonych przez organy ścigania o zmianie płaszczyzny występowania nadużyć w sektorze bankowym. Najbardziej spotykanymi w bankach nieprawidłowościami były nadużycia wewnętrzne, które w 2017 r. dotknęły 18% banków, zaś w 2018 r. zjawisko to dotyczyło 29% banków.

Rysunek 45. Odsetek banków, które spotkały się z danym typem nadużycia w roku 2017 i 2018



Źródło: „Nadużycia w sektorze finansowym”, Raport Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa 2018 r.

9.6. Podsumowanie

Wobec pandemii koronawirusa COVID-19 oraz wzmożonej liczby transakcji dokonywanych przy wykorzystaniu przestrzeni internetowej, szczególnej wagi nabiera kompleksowa ochrona interesów finansowych konsumentów. Aktualnie brak jest statystyk odnośnie wzmożonych ataków cyberprzestępców, jednak warto wziąć pod uwagę komunikaty Policji i FinCERT, czyli Bankowego Centrum Cyberbezpieczeństwa Związku Banków Polskich, które ostrzegają przed fałszywymi SMS-ami, linkami czy transakcjami online.

Wyniki badań przeprowadzonych w dniach 18–19 marca br. – na zlecenie BIK przez firmę badawczą Research&Grow – wskazują, że niemal co trzeci Polak zwiększył liczbę transakcji dokonywanych online. Wskutek wprowadzonych ograniczeń w zakresie przemieszczania się i obaw przed zakażeniem koronawirusem Polacy przestawili się na przestrzeń e-commerce. Do przestrzeni online przeniosło się wiele transakcji – w internecie płacimy przede wszystkim za zakupy spożywcze (85%), bieżące rachunki (39%), za jedzenie zamawiane z restauracji (36%) oraz za dostęp do rozrywki (24%).

Skutki pandemii w zakresie bezpieczeństwa usług bankowych skierowanych do gospodarstw domowych będą możliwe do oceny dopiero z dystansu określonego czasu. Wzmożona aktywność w aplikacjach mobilnych umożliwiających funkcjonowanie w świecie usług bankowych może mieć swoje przełożenie na wzrost liczby nadużyć w tym zakresie.

Omówione wcześniej nadużycia, do jakich ochodzi w sektorze usług bankowych najczęściej i najdotkliwiej dotyczą klientów indywidualnych i ich

gospodarstwa domowe. Naruszają nie tylko ich zasoby finansowe, ale zasadniczo najistotniejszą z potrzeb ludzi – bezpieczeństwo, w tym w szczególności bezpieczeństwo finansowe. Warto zauważyć, że fakt zaburzenia stabilności finansowej rodziny staje się sytuacją niezwykle stresogenną, co z kolei może przyczyniać się do podejmowania przez osoby dotknięte problemem finansowym ryzykownych i niepewnych decyzji w zakresie zabezpieczenia niezbędnych środków do zaspokojenia potrzeb bytowych indywidualnych i potrzeb rodziny (gospodarstwa domowego).

Nie ulega wątpliwości, że skala zagrożeń przestępczością w bankowości elektronicznej będzie wciąż rosła wraz z nieuniknionym, dalszym rozpowszechnianiem się usług bankowości elektronicznej. Nie można przy tym pominąć faktu, że na rozmiar przestępczości w elektronicznym obrocie bankowym ma również wpływ zachowanie indywidualnych uczestników rynku finansowego, którzy nie zawsze w dostatecznym stopniu są świadomi istniejących zagrożeń. Często nie posiadają też wiedzy o tym, jak mogą się przed nimi bronić. W tym obszarze, wobec olbrzymiego tempa postępu technologicznego i tym samym poszerzania i pogłębiania się obszaru ryzyka dla klientów (gospodarstw domowych) potrzebna jest współpraca i ścisła koordynacja działań zarówno banków, jak i innych podmiotów (interesariuszy), takich jak regulatorzy, nadzorcy, media, organizacje reprezentujące interesy klientów banków, podmioty zajmujące się edukacją finansową itd. Efektem tej współpracy powinny być m.in. dobrze funkcjonujące bankowe systemy zarządzania ryzykiem klienta cyfrowego.

Ryzykowne i nieprzemyślane decyzje dotyczące zabezpieczenia finansowego rodziny mają bardzo często negatywne skutki. Troska o podstawowy byt gospodarstwa domowego czy zwiększenie jego zmożności, w korelacji z niską wiedzą o funkcjonowaniu rynku finansowego mogą powodować sytuacje, że klient pada ofiarą nieetycznych zachowań przedstawicieli sektora bankowego lub przestępców, którzy w sposób bezwzględny wykorzystują możliwości pozbawienia klientów banku środków finansowych lub narażają na niekorzystne ich inwestowanie. Każdorazowo konsekwencje finansowe w takich przypadkach dotyczą gospodarstwo domowe, podważając jego bezpieczeństwo ekonomiczne i zaburzając właściwe jego funkcjonowanie.

Kwestią niebudzącą wątpliwości jest konieczność podnoszenia świadomości finansowej wszystkich obywateli, i to od najmłodszych lat. Wpajanie młodym ludziom podstawowych zasad ekonomii, konieczności zabezpieczania stabilności finansowej rodziny oraz umiejętności radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych staje się wyzwaniem, z którym jako społeczeństwo powinniśmy się zmierzyć. Warto podejmować inicjatywy, które ze względu na swój prewencyjny charakter, mogą ochronić przyszłych uczestników rynku finansowego

przed niebezpieczeństwem utraty środków i zaburzenia stabilności finansowej gospodarstw domowych.

Niniejsze opracowanie miało na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy usługi bankowe skierowane do gospodarstw domowych są bezpieczne dla ich stabilności ekonomicznej?”. W tym celu omówiono oferty banków i instytucji bankowych w zakresie uzyskania wsparcia finansowego przez gospodarstwa domowe, a następnie przeanalizowano zagrożenia możliwe do wystąpienia w trakcie ich realizacji. Wyniki badania wskazują, że pomimo coraz większego wzrostu instrumentów chroniących usługi bankowe przed nadużyciami, nadal obserwowane są takowe przypadki w każdej dziedzinie bankowości. Warto nadal eksplorować ten temat badawczy i wypracowywać poziom zabezpieczeń, który pozwoli chronić finanse gospodarstw domowych.

ROZDZIAŁ 10

Znaczenie świadczeń społecznych i rodzinnych dla stabilności finansowej gospodarstw domowych

10.1. Wprowadzenie

Jak wskazał Wiszniewski [1993, str. 15] gospodarstwo domowe jest: „jednostką gospodarującą utworzoną przez indywiduum lub osoby powiązane ze sobą więzami rodzinnymi bądź więzami innego rodzaju, które świadczą bezumownie na rzecz tej jednostki różnego rodzaju usługi, w tym i pracę własną, oraz środki użytkowane w celu zaspokojenia indywidualnych i wspólnych potrzeb konsumpcyjnych oraz potrzeb samego gospodarstwa domowego, a także potrzeb wynikających ze współżycia osób w nim zamieszkających”.

Zadaniem gospodarstwa domowego jest prowadzenie działalności gospodarczej na podstawie środków będących w jego dyspozycji, które obejmują przychody i zasoby pieniężne, zasoby dóbr materialnych oraz siłę roboczą członków gospodarstwa domowego. Cel istnienia i funkcjonowania gospodarstwa domowego wyraża się w jego podstawowym zadaniu określonym jako zaspokajanie wspólnych i indywidualnych potrzeb jego członków. Zadanie to stanowi bazę wszystkich decyzji i wyborów dokonywanych przez gospodarstwo domowe. Jest ono realizowane poprzez wspólne zarządzanie środkami pieniężnymi i innymi zasobami, będącymi w jego posiadaniu. Obejmuje planowanie budżetu domowego oraz podejmowanie decyzji dotyczących poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego.

Doświadczenia ponad dwóch ostatnich dekad w Polsce pokazały, że przeważająca część polskich rodzin borykała się z trudnościami finansowymi, często ograniczając swoje potrzeby, nawet te podstawowe. Z kolei działania podejmowane przez państwo nie były wystarczające, aby zniwelować odczuwalne przez te rodziny trudności. Prawidłowe funkcjonowanie rodziny opiera się m.in. na zapewnieniu odpowiednich warunków bytowych, związanych przede wszystkim z osiągnięciem odpowiedniego dochodu, pozwalającego zaspokoić, co najmniej

podstawowe potrzeby oraz te związane z bezpieczeństwem, edukacją i rozwojem członków rodziny. Dlatego też konieczne staje się wsparcie rodzin, zwłaszcza tych mniej zamożnych przez państwo. Jedną z takich form wsparcia jest pomoc finansowa. Jest ona głównie realizowana poprzez system świadczeń społecznych i rodzinnych.

Ideą opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie badawcze „Czy i jak świadczenia społeczne i rodzinne wpływają na sytuację ekonomiczną gospodarstw domowych?”. W tym celu zaprezentowany zostanie katalog świadczeń społecznych i tych skierowanych do rodzin, następnie analizie zostanie poddana wysokość nakładów państwa na wskazane potrzeby oraz omówione zostanie znaczenie świadczeń społecznych i rodzinnych w zapewnieniu stabilności finansowej gospodarstw domowych.

Świadczenia społeczne określa się jako środki zaspokajania indywidualnych potrzeb jednostki i rodziny, których uzyskanie nie jest bezpośrednim efektem własnej pracy. Są one podstawowym instrumentem polityki społecznej i formą realizacji zabezpieczenia społecznego. Klasyfikowane są jako świadczenia pieniężne i niepieniężne (w naturze). Do świadczeń o charakterze pieniężnym zalicza się emerytury, renty i zasiłki. Z kolei świadczenia udzielane w naturze to te, które wypłacane są przez państwo w takich dziedzinach jak szkolnictwo, służba zdrowia czy kultura, które często określa się mianem tzw. usług społecznych i które mogą mieć charakter odpłatny.

Świadczenia rodzinne natomiast obejmują dwa rodzaje świadczeń: zasiłki rodzinne wraz z dodatkami oraz świadczenia opiekuńcze. Kierowane są one zazwyczaj do rodzin najuboższych i średnio zamożnych, z dziećmi na utrzymaniu. Zgodnie z ustawą z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych do świadczeń rodzinnych zalicza się:

- 1) zasiłek rodzinny oraz dodatki do zasiłku rodzinnego,
- 2) świadczenia opiekuńcze: zasiłek pielęgnacyjny, specjalny zasiłek opiekuńczy oraz świadczenie pielęgnacyjne,
- 3) jednorazowa zapomoga wypłacana przez gminy z tytułu urodzenia dziecka,
- 4) inne świadczenie wypłacane przez gminy na rzecz rodziny,
- 5) świadczenie rodzicielskie.

Świadczenia społeczne i rodzinne są elementem polityki społecznej państwa. Polityka ta, uzupełniona przez działania samorządu terytorialnego i organizacji pozarządowych, zmierza do kształtowania ogólnych warunków pracy i bytu ludności, prorozwojowych struktur społecznych oraz stosunków społecznych opartych na równości i sprawiedliwości społecznej, sprzyjającej zaspokajaniu potrzeb społecznych na dostępnym poziomie [Stecko 2017, s. 140]. Instrumentem polityki społecznej państwa jest pomoc społeczna, która ma na celu umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężenie trudnej sytuacji życiowej, której nie są w stanie pokonać, wykorzystując własne uprawnienia, zasoby

i możliwości¹. W tym świetle należy uznać, iż polityka społeczna państwa, w szczególności poprzez system świadczeń społecznych i rodzinnych jest ważnym elementem bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Świadczenia społeczne i rodzinne stanowią ważne źródło uzupełniające dochody dla znaczącej grupy gospodarstw domowych o niskich dochodach. W sytuacji załamania się stabilności finansowej gospodarstwa domowego spowodowanej utratą źródeł dochodów (np. z powodu utraty pracy, choroby), lub pojawieniem się nieoczekiwanych wydatków znacząco przekraczających pozyskiwane dochody, zasiłki w ramach pomocy społecznej mogą być jednym z kluczowych czynników pozwalających na zaspokojenie podstawowych potrzeb bytowych (egzystencjalnych) rodziny.

Tradycje pomocy społecznej w Polsce sięgają lat 20. ubiegłego wieku, sam system pomocy społecznej musiał jednak czekać na modernizację do 1990 r. Ustawa o pomocy społecznej przyjęta w 1991 r. zapewniała dostęp do różnych świadczeń pieniężnych i pomocy w naturze, a także do usług socjalnych. Aby uzyskać uprawnienia do świadczeń pieniężnych przyznawanych przez pomoc społeczną, należało spełnić dwa kryteria: dochód gospodarstwa domowego musiał być niższy od progu dochodu ustalonego dla potrzeb pomocy społecznej oraz musiała wystąpić jedna z 10 dysfunkcji określonych w ustawie, uniemożliwiających osiągnięcie niezbędnego poziomu dochodów.

Wprowadzone zostały okresowe świadczenia pieniężne dla żyjących w ubóstwie osób w wieku produkcyjnym. Świadczenia te miały charakter nieobligatoryjny, zarówno co do samego ich przyznania oraz czasu, na jaki je przyznano, jak i wysokości. Duży margines uznaniowości w przyznawaniu takich świadczeń był uważany za narzędzie pozwalające pracownikom socjalnym na ustalanie indywidualnych strategii zachęcania beneficjentów do osiągania samowystarczalności ekonomicznej [Wóycicka 2009, s. 5]. Taka koncepcja pomocy społecznej napotkała jednak poważne problemy w fazie jej wdrażania w praktyce. Jednym z kluczowych były niewystarczające fundusze publiczne na świadczenia z pomocy społecznej. Duży margines uznaniowości w przyznawaniu oraz określaniu wysokości i okresu przysługiwania świadczeń był często wykorzystywany przez pracowników socjalnych jako sposób na dostosowywanie wydatków na świadczenia do ograniczonych możliwości finansowych.

W 2004 r. w Polsce wprowadzono reformę świadczeń zależnych od dochodów². Reforma ta uspołjniła i uprościła rozbudowany system świadczeń oraz zróżnicowane kryteria kwalifikowania przychodów. W wyniku reformy wpro-

¹ Zob. art. 2 ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz. U. 2004, nr 64, poz. 593 ze zm.).

² Reforma ta została wprowadzona przez ustawy o pomocy społecznej i świadczeniach rodzinnych. Ustawy te to: ustawa o pomocy społecznej z 12 marca 2004 r. (Dziennik Urzędowy nr 2004/64/593) oraz ustawa o świadczeniach rodzinnych z 28 listopada 2003 r. (Dziennik Urzędowy nr 2003/228/2225).

wadzano dwa oddzielne systemy świadczeń pieniężnych zależnych od dochodów. Pierwszy z nich, system świadczeń rodzinnych, sprowadzono do uniwersalnego świadczenia opartego na jednym kryterium – wysokości dochodów (w przeciwieństwie do zróżnicowanej gamy kryteriów określonych w różnych przepisach), zapewniającego jedną metodę wejścia do systemu. Drugim z nich był system świadczeń z pomocy społecznej, którego zróżnicowanie zdecydowanie ograniczono.

Reforma systemu pomocy społecznej z 2004 r. była ukierunkowana na zmniejszenie marginesu uznaniowości przy określaniu prawa do świadczeń oraz udoskonalanie narzędzi promujących aktywną postawę osób korzystających z pomocy społecznej. Między innymi wprowadzono gwarancje minimalnej wysokości świadczeń okresowych dla osób w wieku produkcyjnym. Wprowadzono również zmianę w sposobie ustalania i indeksowania kryteriów wysokości przychodów uprawniających do korzystania z pomocy społecznej. W 2005 r. usankcjonowano prawnie tzw. kontrakt socjalny i możliwość wstrzymania wypłaty świadczeń w sytuacji, gdy osoba objęta pomocą społeczną nie dotrzymała zobowiązań, jakie przyjęła na siebie w ramach kontraktu. Kolejne nowelizacje przepisów były związane z wprowadzeniem nowych narzędzi aktywizacji zawodowej [Wóycicka 2009, s. 5-6].

10.2. Świadczenia społeczne

Świadczenia społeczne stanowią jedną z zasadniczych części wydatków państwa, a także są podstawowym instrumentem polityki społecznej oraz formą realizacji zabezpieczenia społecznego. Świadczenia te transferowane są do społeczeństwa i przyjmują postać emerytur pracowników, zasiłków dla bezrobotnych oraz innych zasiłków stanowiących formę wsparcia stanowiącą zaspokojenie indywidualnych potrzeb jednostki i rodziny. Mogą mieć charakter rzeczowy i materialny.

Świadczenia społeczne kategoryzuje się według kilku czynników i wyróżniamy:

- zasiłki zależne od dochodu,
- świadczenia powszechne.

Świadczenia zależne od dochodu – jak sama nazwa wskazuje – są przyznawane ze względu na sytuację materialną, czy też dochody danej osoby. Z założenia mają być dystrybuowane do osób najbardziej potrzebujących wsparcia. Poziom dochodu tej osoby musi być poniżej określonej wysokości, zaś otrzymanie takiej pomocy warunkuje złożenie odpowiedniego wniosku oraz weryfikację sytuacji materialnej. Udzielone wsparcie może mieć charakter pomocy bez-

zwrotnej, bądź też związane z koniecznością zwrotu określonej wysokości pomocy. Wśród tych świadczeń wyróżniamy:

1) zasiłek okresowy – świadczenie przysługuje na podstawie art. 38 ustawy o pomocy społecznej³, adresowane jest do osób i rodzin bez dochodów lub o dochodach niższych, niż ustawowe kryterium, niewystarczających na zaspokojenie niezbędnych potrzeb życiowych, zwłaszcza ze względu na długotrwałą chorobę, niepełnosprawność, bezrobocie, możliwość nabycia uprawnień do świadczeń z innych systemów zabezpieczenia społecznego. Zasiłek okresowy ustala się:

- w przypadku osoby samotnie gospodarującej – do wysokości różnicy między kryterium dochodowym osoby samotnie gospodarującej a dochodem tej osoby, z tym że kwota zasiłku nie może być wyższa niż 418 zł miesięcznie⁴;
- w przypadku rodziny – do wysokości różnicy między kryterium dochodowym rodziny a dochodem tej rodziny.

Kwota tak ustalonego zasiłku okresowego nie może być niższa, niż 50% różnicy między:

- kryterium dochodowym osoby samotnie gospodarującej a dochodem tej osoby;
- kryterium dochodowym rodziny a dochodem tej rodziny.

Świadczenie to może być przyznane w szczególnie uzasadnionych przypadkach osobie albo rodzinie o dochodach przekraczających kryterium dochodowe, ale pod warunkiem zwrotu części lub całości kwoty zasiłku (art. 41 ustawy o pomocy społecznej).

2) zasiłek stały – świadczenie obligatoryjne (obowiązkowe) przysługujące na podstawie art. 37 ustawy o pomocy społecznej osobom całkowicie niezdolnym do pracy z powodu wieku lub niepełnosprawności, spełniającym kryterium dochodowe i stanowi uzupełnienie dochodu tych osób do kryterium ustawowego. Zasiłek stały ustala się w wysokości:

- w przypadku osoby samotnie gospodarującej – różnicy między kryterium dochodowym osoby samotnie gospodarującej a dochodem tej osoby;
- w przypadku osoby w rodzinie – różnicy między kryterium dochodowym na osobę w rodzinie a dochodem na osobę w rodzinie.

Kwota zasiłku nie może być niższa niż 30 zł miesięcznie. Od dnia 1 października 2018 r. maksymalna kwota zasiłku stałego wynosi 645,00 zł.

3) zasiłek celowy – świadczenie o charakterze fakultatywnym przyznawanym na podstawie art. 39 ustawy o pomocy społecznej na zaspokojenie niezbędnej potrzeby życiowej, a w szczególności na pokrycie części lub całości kosztów zakupu żywności, leków i leczenia, opału, odzieży, niezbędnych przedmiotów użytku domowego, drobnych remontów i napraw w mieszkaniu, a także kosztów po-

³ Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz.U. z 2018 r. poz. 1508).

⁴ Wszystkie podane kwoty dotyczą stanu prawnego na czerwiec 2019 r.

grzebu. Osobom bezdomnym i innym osobom nieposiadającym dochodu oraz możliwości uzyskania świadczeń zdrowotnych może być przyznany zasiłek celowy na pokrycie części lub całości wydatków na świadczenia zdrowotne. Zasiłek celowy może być przyznany w formie biletu kredytowanego. Podkreślenia wymaga, że ustawa o pomocy społecznej nie określa wysokości zasiłku celowego, a kryterium jego przyznania wynika m.in. z sytuacji życiowej osoby ubiegającej się o jego przyznanie oraz jest uzależnione od wielkości przydzielonych z budżetu państwa środków finansowych na pomoc społeczną oraz od liczby osób uprawnionych do korzystania z tej pomocy i ubiegających się o nią.

- 4) zasiłek celowy na pokrycie wydatków powstałych w wyniku zdarzenia losowego – jest to świadczenie przyznawane na podstawie art. 40 ust. 1 ustawy o pomocy społecznej i może być udzielone osobie albo rodzinie, która poniosła straty w wyniku zdarzenia losowego. W takim przypadku może być przyznany niezależnie od dochodu i może nie podlegać zwrotowi.
- 5) zasiłek celowy na pokrycie wydatków związanych z klęską żywiołową lub ekologiczną – jest to pomoc przysługująca na podstawie art. 40 ust. 2 ustawy o pomocy społecznej i może być przyznana osobie albo rodzinie, która poniosła straty w wyniku klęski żywiołowej lub ekologicznej. W takim przypadku może być przyznany niezależnie od dochodu i może nie podlegać zwrotowi.
- 6) specjalny zasiłek celowy – świadczenie przysługujące na podstawie art. 41 ustawy o pomocy społecznej i może być przyznane w szczególnie uzasadnionych przypadkach osobie albo rodzinie o dochodach przekraczających kryterium ustawowe – w wysokości nieprzekraczającej odpowiednio kryterium dochodowego osoby samotnie gospodarującej lub rodziny.
- 7) zasiłek celowy na zasadach zwrotu – forma wsparcia przyznawana w szczególnie uzasadnionych przypadkach osobie albo rodzinie o dochodach przekraczających kryterium dochodowe, ale pod warunkiem zwrotu części lub całości kwoty zasiłku (art. 41 ustawy o pomocy społecznej).
- 8) zasiłek dla bezrobotnych – dyrektywy związane z możliwością uzyskania przez bezrobotnego zasiłku zostały określone w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy⁵. Osoba chcąc ubiegać się o zasiłek musi wcześniej zarejestrować się w Urzędzie Pracy właściwym względem jej miejsca zameldowania, który nada jej status bezrobotnego. Istotny wymóg stawiany przez ustawodawcę osobom chcącym ubiegać się o zasiłek dotyczy okresu 18 miesięcy, poprzedzających dzień zarejestrowania w Urzędzie Pracy. Osoba taka musiała w tym czasie być zatrudniona lub wykonywać prace i świadczyć usługi na innej podstawie, niż stosunek pracy, przez okres 1 roku (365 dni) za które otrzymywała wynagrodzenie wynoszące co najmniej równo-

⁵ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. 2004 nr 99 poz. 1001 z późn. zm.)

wartość minimalnego wynagrodzenia określonego w ustawie w danym roku kalendarzowym. Istotna jest również sytuacja, w której bezrobotny nabył prawo do zasiłku w Polsce i wyjeżdża do innego kraju leżącego na terenie Unii Europejskiej w celu znalezienia pracy, gdyż zachowuje on wtedy prawo do wypłaty zasiłku. Wysokość zasiłku uzależniona jest od stażu pracy danej osoby. Aktualnie osoby, których staż pracy mieści się w normie od 5 do 20 lat, otrzymują w czasie pierwszych trzech miesięcy od jego przyznania zasiłek w wysokości 847,80 zł. W kolejnych miesiącach kwota świadczeń maleje do kwoty 665,70 zł (dotyczy okresu pobierania zasiłku od 1 czerwca 2018 do 31 maja 2019). Czas stażu decyduje o podwyższeniu lub pomniejszeniu kwoty zapomogi. Do otrzymania kwoty 678,24 zł i 532,56 zł upoważnione są osoby z najniższym stażem pracy, tj.: do 5 lat.

Reasumując, stwierdzić należy, że dla wielu gospodarstw domowych pomoc pieniężna oraz w nieco mniejszym stopniu rzeczowa stanowi ważne uzupełnienie budżetu domowego, a dla niektórych jest niezbędnym elementem pozwalającym funkcjonować w społeczeństwie i zapobiec wykluczeniu, warto jednak zauważyć, że otrzymywane przez beneficjentów środki pieniężne niebędące efektem aktywności wytwórczej, czy usługowej, ale otrzymywane wyłącznie z faktu, np. braku pracy mogą nie stanowić bodźca proaktywnego. Z ekonomicznego punktu widzenia zasiłki w takim kształcie nie spełniają roli motywacyjnej. Zasiłki wtedy zamiast funkcji wyrównawczej pełnią funkcję normalnego wynagrodzenia za „brak aktywności np. zawodowej”. Nie można zatem twierdzić, że amortyzują utratę zatrudnienia, czy też przeciwdziałają ubóstwu, ale bardziej należy je rozpatrywać w kategorii czynnika zagrażającego gospodarce państwa.

Rozbudowany system świadczeń społecznych zamiast sprzyjać inkluzji niejednokrotnie utrwała wykluczenie, uzależniając od siebie ubogie osoby. J. Gazon zauważa, że im bardziej świadczenia są zbliżone do zasiłków dla bezrobotnych, tym motywacja do podjęcia pracy jest coraz mniejsza, ponieważ jest równoznaczna z sytuacją bezrobotnego, któremu przysługują świadczenia, gdy płaca gwarantowana jest zbliżona do płacy negocjowanej na rynku pracy.

Na tej podstawie można wskazać istniejące dwa alternatywne scenariusze zmian sytuacji. Pierwszy – optymistyczny – zakładający, że sytuacja beneficjentów świadczeń społecznych ulega ciągłej poprawie, drugi – pesymistyczny – że przedmiotowa pomoc powoduje wchodzenie w zjawiska marginalizacyjne w społeczeństwie.

10.3. Świadczenia rodzinne

M. Szyszka [2008, s. 42] definiuje politykę rodzinną jako całokształt norm prawnych, działań i środków przeznaczonych przez państwo w celu stworzenia

odpowiednich warunków życia dla rodzin, ich powstawania, prawidłowego funkcjonowania i spełniania przez nie ważnych społecznie ról. Jednym z instrumentów polityki rodzinnej są świadczenia rodzinne.

Świadczenia rodzinne obejmują dwa rodzaje form wsparcia: zasiłki rodzinne wraz z dodatkami oraz świadczenia opiekuńcze. Zasadniczym kryterium przyznawania świadczenia rodzinnego jest sytuacja materialna rodziny, zaś zasady i rodzaje świadczeń rodzinnych określa ustawa o świadczeniach rodzinnych⁶.

W myśl przywołanego powyżej aktu prawnego świadczeniami rodzinnymi jest:

1) *zasiłek rodzinny* oraz dodatki do zasiłku rodzinnego – świadczenie mające na celu częściowe pokrycie wydatków na utrzymanie dziecka. Prawo do zasiłku rodzinnego i dodatków do tego zasiłku przysługuje:

- rodzicom, jednemu z rodziców albo opiekunowi prawnemu dziecka;
- opiekunowi faktycznemu dziecka (osoba faktycznie opiekującą się dzieckiem, jeżeli wystąpiła z wnioskiem do sądu rodzinnego o przysposobienie dziecka);
- osobie uczącej się (osoba pełnoletnia ucząca się, niepozostająca na utrzymaniu rodziców w związku z ich śmiercią lub w związku z ustaleniem wyrokiem sądowym lub ugodą sądową prawa do alimentów z ich strony).

Zasiłek rodzinny przysługuje rodzicom lub opiekunom, do ukończenia przez dziecko:

- 18 roku życia lub
- nauki w szkole, jednak nie dłużej niż do ukończenia 21 roku życia, albo
- 24 roku życia, jeżeli kontynuuje naukę w szkole lub w szkole wyższej i legitymuje się orzeczeniem o umiarkowanym albo znacznym stopniu niepełnosprawności.

Przyznanie prawa do zasiłku rodzinnego uzależnione jest m.in. od spełnienia kryterium dochodowego. Według stanu prawnego na czerwiec 2019 r. zasiłek rodzinny przysługuje, jeżeli przeciętny miesięczny dochód rodziny w przeliczeniu na osobę albo dochód osoby uczącej się nie przekracza kwoty 674,00 zł. W przypadku gdy członkiem rodziny jest dziecko legitymujące się orzeczeniem o niepełnosprawności lub orzeczeniem o umiarkowanym, albo o znacznym stopniu niepełnosprawności, zasiłek rodzinny przysługuje, jeżeli przeciętny miesięczny dochód rodziny w przeliczeniu na osobę, albo dochód osoby uczącej się nie przekracza kwoty 764,00 zł.

2) *świadczenia opiekuńcze* to forma wsparcia rodziny wskazana w ustawie o świadczeniach rodzinnych i są nimi zasiłek pielęgnacyjny, specjalny zasiłek

⁶ Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. 2003 nr 228 poz. 2255 z późn. zm.)

opiekuńczy oraz świadczenie pielęgnacyjne. Zasadnicza różnica między tymi świadczeniami polega na ich wysokości i wskazaniu osób, którym przysługuje.

Zasilek pielęgnacyjny – zostaje przyznany w celu częściowego pokrycia wydatków wynikających z konieczności zapewnienia opieki i pomocy innej osoby w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji. Zasilek pielęgnacyjny przysługuje:

- niepełnosprawnemu dziecku;
- osobie niepełnosprawnej w wieku powyżej 16 roku życia, jeżeli legitymuje się orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności;
- osobie niepełnosprawnej w wieku powyżej 16 roku życia, legitymującej się orzeczeniem o umiarkowanym stopniu niepełnosprawności, jeżeli niepełnosprawność powstała w wieku do ukończenia 21 roku życia;
- osobie, która ukończyła 75 lat.

Wysokość zasiłku pielęgnacyjnego od 1 listopada 2018 r. wynosiła 184,42 zł miesięcznie, a od 1 listopada 2019 r. – 215,84 zł miesięcznie⁷.

Specjalny zasiłek opiekuńczy – świadczenie przysługujące osobom, na których zgodnie z przepisami ustawy z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy (Dz. U. z 2012 r. poz. 788 i 1529 oraz z 2013 r. poz. 1439) ciąży obowiązek alimentacyjny, a także małżonkom, jeżeli:

- nie podejmują zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej lub
- rezygnują z zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej w celu sprawowania stałej opieki nad osobą legitymującą się orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności, albo orzeczeniem o niepełnosprawności łącznie ze wskazaniami: konieczności stałej lub długotrwałej opieki lub pomocy innej osoby w związku ze znacznie ograniczoną możliwością samodzielnej egzystencji oraz konieczności stałego współudziału na co dzień opiekuna dziecka w procesie jego leczenia, rehabilitacji i edukacji.

Specjalny zasiłek opiekuńczy funkcjonuje od 1 stycznia 2013 r. i przysługuje, jeżeli łączny dochód rodziny osoby sprawującej opiekę oraz rodziny osoby wymagającej opieki w przeliczeniu na osobę nie przekracza kwoty kryterium dochodowego wynoszącego 764 zł netto (na podstawie dochodów z roku poprzedzającego okres zasiłkowy z uwzględnieniem utraty i uzyskania dochodu). Wysokość specjalnego zasiłku opiekuńczego od 1 listopada 2018 r. wynosi 620 zł miesięcznie⁸.

Świadczenie pielęgnacyjne – świadczenie przysługujące z tytułu rezygnacji z zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej następującym osobom:

- matce albo ojcu,
- opiekunowi faktycznemu dziecka,

⁷ <https://www.gov.pl/web/rodzina/zasilek-pielagnacyjny> [dostęp 30.05.2019 r.]

⁸ <https://www.gov.pl/web/rodzina/specjalny-zasilek-opiekunczy> [dostęp 30.05.2019 r.]

- osobie będącej rodziną zastępczą spokrewnioną, w rozumieniu ustawy z dnia 9 czerwca 2011 r. o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej,
- innym osobom, na których zgodnie z przepisami ustawy z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy ciąży obowiązek alimentacyjny, z wyjątkiem osób o znacznym stopniu niepełnosprawności, jeżeli nie podejmują lub rezygnują z zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej w celu sprawowania opieki nad osobą legitymującą się orzeczeniem o niepełnosprawności łącznie ze wskazaniami: konieczności stałej lub długotrwałej opieki lub pomocy innej osoby w związku ze znacznie ograniczoną możliwością samodzielnej egzystencji oraz konieczności stałego współudziału na co dzień opiekuna dziecka w procesie jego leczenia, rehabilitacji i edukacji, albo osobą legitymującą się orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności. Od 1 stycznia 2018 r. świadczenie pielęgnacyjne wynosi 1 477 zł w związku z przeprowadzoną waloryzacją⁹.

3) *jednorazowa zapomoga wypłacana przez gminy z tytułu urodzenia dziecka* – przysługuje ojcu lub matce dziecka, a także opiekunowi prawnemu albo opiekunowi faktycznemu dziecka, jeżeli dochód rodziny w przeliczeniu na osobę nie przekracza kwoty 1 922 złotych netto. Jednorazowa zapomoga z tytułu urodzenia się dziecka wynosi 1 000 zł.;

4) *inne świadczenie wypłacane przez gminy na rzecz rodziny*, m.in.:

a) świadczenie wychowawcze z programu Rodzina 500 plus – to najdroższy w III RP instrument polityki rodzinnej. Świadczenie w wysokości 500 złotych miesięcznie przysługuje bez kryterium dochodowego na każde dziecko do 18 roku życia. Głównym celem przedmiotowego programu jest przede wszystkim pomoc dla rodzin wychowujących dzieci oraz przeciwdziałanie spadkowi demograficznemu w Polsce, poprzez przyznanie tym rodzinom nowego świadczenia wychowawczego. Podkreślić należy, że współczynnik dzietności w Polsce spada systematycznie od 1989 roku, natomiast od 1997 r. przyjmuje wartości charakteryzujące zjawisko niskiej dzietności (poniżej 1,5), a od 2001 r. oscyluje wokół wartości 1,3. W 2014 r. współczynnik dzietności w Polsce wyniósł 1.29. Wartość współczynnika dzietności mniejsza od poziomu ok. 2,1 oznacza, że proces odtwarzania populacji kształtuje się poniżej prostej zastępowalności pokoleń. Istotą wprowadzonego świadczenia wychowawczego było objęcie jak najszerszego grona osób posiadających na swoim utrzymaniu dzieci, realizując tym samym podstawowy cel, tj. wsparcie ekonomiczne rodzin, w szczególności tych zagrożonych ubóstwem oraz częściowe pokrycie wydatków rodziców lub opiekunów dzieci z tytułu wysokich kosztów ich wychowania i wykształcenia. Ponadto istotnym rozwiązaniem, w szczególności z punktu widzenia rodzin gorzej sytuowanych jest wyłączenie dochodów uzyskiwanych z tytułu świadczenia

⁹ <https://www.gov.pl/web/rodzina/wiadczenie-pielegnacyjne> [dostęp 30.05.2019 r.]

wychowawczego z katalogu dochodów warunkujących prawo do świadczeń społecznych. Oznacza to, że świadczenie 500 plus nie będzie miało wpływu na prawo do świadczeń z pomocy społecznej, świadczeń rodzinnych, świadczeń z funduszu alimentacyjnego, czy dodatków mieszkaniowych.

Jak wskazuje A. Gromada [2018, s. 1], program Rodzina 500 plus, tym się różni od wielu innych programów publicznych, że głęboko przeniknął do powszechnej świadomości, co może wynikać z wysokości świadczenia, jego prostoty, nagłośnienia medialnego i poczucia, że polityka ta bezpośrednio wpływa na los ludzi.

b) świadczenie dobry start 300 plus - przysługuje:

- rodzicowi, opiekunowi prawnemu lub opiekunowi faktycznemu dziecka, a w przypadku dzieci przebywających w pieczy zastępczej – rodzicowi zastępczemu, osobie prowadzącej rodzinny dom dziecka lub dyrektorowi placówki opiekuńczo-wychowawczej/regionalnej placówki opiekuńczo-terapeutycznej,
- pełnoletniej osobie uczącej się.

Świadczenie przysługuje raz w roku na rozpoczynające rok szkolny dzieci lub osoby uczące się do ukończenia przez nie:

- 20 roku życia,
- 24 roku życia – w przypadku posiadania orzeczenia o niepełnosprawności.

Przy ustalaniu prawa do tego świadczenia nie stosuje się kryterium dochodowego. Wysokość świadczenia to 300 zł raz w roku.

c) dodatek mieszkaniowy i energetyczny – świadczenie przysługujące mieszkańcom na uregulowanie wydatków mieszkaniowych i za energię elektryczną;

d) świadczenia z funduszu alimentacyjnego – świadczenie, do którego ma prawo osoba uprawniona do alimentów od rodzica na podstawie tytułu wykonawczego pochodzącego lub zatwierdzonego przez sąd, jeżeli egzekucja okazała się bezskuteczna. Świadczenia z funduszu alimentacyjnego przysługują, jeżeli dochód rodziny w przeliczeniu na osobę w rodzinie nie przekracza miesięcznie kwoty 725 złotych.

e) świadczenie rodzicielskie – przysługuje rodzicom, którzy nie otrzymują zasiłku macierzyńskiego. Zgodnie z ustawą o świadczeniach rodzinnych, świadczenie to przysługuje:

- matce albo ojcu dziecka;
- opiekunowi faktycznemu dziecka (tj. osobie faktycznie opiekującej się dzieckiem, jeżeli wystąpiła z wnioskiem do sądu rodzinnego o przysposobienie dziecka) w przypadku objęcia opieką dziecka w wieku do ukończenia 7 roku życia, a w przypadku dziecka, wobec którego podjęto decyzję o odroczeniu obowiązku szkolnego – do ukończenia 10 roku życia;
- rodzinie zastępczej, z wyjątkiem rodziny zastępczej zawodowej, w przypadku objęcia opieką dziecka w wieku do ukończenia 7 roku życia, a w

przypadku dziecka, wobec którego podjęto decyzję o odroczeniu obowiązku szkolnego do ukończenia 10 roku życia;

- osobie, która przysposobiła dziecko, w przypadku objęcia opieką dziecka w wieku do ukończenia 7 roku życia, a w przypadku dziecka, wobec którego podjęto decyzję o odroczeniu obowiązku szkolnego - do ukończenia 10 roku życia.

Świadczenie rodzicielskie przysługuje przez okres:

- 52 tygodni w przypadku urodzenia jednego dziecka przy jednym porodzie, przysposobienia jednego dziecka lub objęcia opieką jednego dziecka;
- 65 tygodni w przypadku urodzenia dwojga dzieci przy jednym porodzie, przysposobienia dwojga dzieci lub objęcia opieką dwojga dzieci;
- 67 tygodni w przypadku urodzenia trojga dzieci przy jednym porodzie, przysposobienia trojga dzieci lub objęcia opieką trojga dzieci;
- 69 tygodni w przypadku urodzenia czworga dzieci przy jednym porodzie, przysposobienia czworga dzieci lub objęcia opieką czworga dzieci;
- 71 tygodni w przypadku urodzenia pięciorga i więcej dzieci przy jednym porodzie, przysposobienia pięciorga i więcej dzieci lub objęcia opieką pięciorga i więcej dzieci.

Świadczenie to od 1 listopada 2018 r. przysługuje w kwocie 1000 zł dla osoby uprawnionej.

Podkreślenia wymaga, że świadczenia rodzinne to system, który powinien wspierać gospodarstwa domowe w realizacji funkcji opiekuńczej, wychowawczej i edukacyjnej. Jedną z podstawowych funkcji świadczeń rodzinnych, w rozumieniu zasad konstrukcji systemu zabezpieczenia społecznego, jest wspieranie rodziny w utrzymaniu dzieci. Konsekwencją takiego podejścia jest szeroki i różnorodny zakres stosowanych form świadczeń rodzinnych oraz źródeł ich finansowania.

Zauważyć należy, że świadczenia rodzinne odgrywają coraz większą rolę w państwie i zaspokajają wiele potrzeb wynikających z różnych sytuacji występujących w gospodarstwach domowych. Realizowana współcześnie polityka rodzinna kieruje się m.in. głównym zadaniem państwa, jakim jest wszechstronne działanie ukierunkowane na zaspokojenie potrzeb rodziny.

Powyższe ma na celu: tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu rodzin przede wszystkim poprzez zawieranie małżeństw, realizację planów prokreacyjnych, tworzenie warunków sprzyjających rozwojowi młodego pokolenia w rodzinie jako czynnik poprawy jakości kapitału ludzkiego, pomoc rodzinom w trudnych sytuacjach; ubogim, wielodzietnym, niepełnym, tworzenie warunków sprzyjających umacnianiu więzi rodzinnych i zapewnienie trwałości rodziny.

Świadczenia rodzinne stały się obecnie popularną formą finansowego wsparcia rodzin, dlatego ich rola i funkcjonowanie są niezwykle ważne, szczególnie w dobie tak niskiego przyrostu naturalnego, który na dzień dzisiejszy nie przekłada się na zastępowalność pokoleń.

10.4. Znaczenie świadczeń społecznych i rodzinnych jako źródła dochodów gospodarstw domowych w Polsce

Na wstępie podkreślić należy, że gospodarstwo domowe stanowi najważniejszy, elementarny podmiot współczesnych gospodarek, a sfera społeczna i ekonomiczna wyznaczają kluczowe obszary funkcjonowania współczesnych rodzin w Polsce.

Zauważyć należy, że od kilku lat systematycznie poprawia się subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych. Realia ekonomiczno-społeczne i polityczne nakazują traktować bezpieczeństwo ekonomiczne jako nadrzędną potrzebę człowieka (zbiorowości) rozumianą jako „brak czegoś, co jest niezbędne do zachowania życia, rozwoju, utrzymania roli społecznej” [Stachowiak 2012, s. 38].

Warunkiem skutecznego kształtowania bezpieczeństwa (ekonomicznego) jest suwerenność podmiotu, w tym przypadku państwa [Leszczyński 2016, s. 166]. Jedną z możliwych przyczyn zaburzeń społecznych mogą być nadmierne nierówności dochodowe i majątkowe, w wyniku których część społeczeństwa ulega pauperyzacji i wykluczeniu społeczno-ekonomicznemu [Kostecki 2016, s. 71].

Ponadto, zdiagnozowany spadek współczynnika dzietności, tj. urodzin dzieci w rodzinach, wyjazdy za granicę w poszukiwaniu pracy oraz postęp w medycynie, przy braku zastosowania właściwej polityki społecznej i rodzinnej mogłyby stać się poważnym obciążeniem dla efektywnego rozwoju polskiej gospodarki w perspektywie kolejnych kilkudziesięciu lat.

Aby przeciwdziałać tym niekorzystnym procesom m.in. demograficznym podjęto się realizacji planu polityki rodzinnej na skalę niespotykaną dotychczas w Polsce od 1989 r. Podkreślenia wymaga, że przedmiotowy plan zakłada zaplanowanie i realizację polityki społeczno-gospodarczej państwa dla perspektywy długoterminowej z uwzględnieniem prognoz społecznych i ekonomicznych.

Jednym z przykładów wprowadzenia zmian w zakresie polityki prorodzinnej jest wprowadzenie m.in. programu „Rodzina 500 plus”.

Świadczenie wychowawcze w ramach programu „Rodzina 500+” zostało uruchomione w dniu 1 kwietnia 2016 r. Do 1 lipca 2019 roku świadczenie to w wysokości 500 zł otrzymywali rodzice, niezależnie od dochodu, dopiero na

drugie i kolejne dzieci do ukończenia przez nie 18. roku życia. W przypadku rodzin, których dochód nie przekroczył 800 zł netto na osobę (lub 1200 zł netto w przypadku rodzin z dzieckiem niepełnosprawnym), wsparcie można było otrzymać także na pierwsze lub jedyne dziecko. Prawo do dodatkowego wsparcia na każde dziecko w wieku do ukończenia 18 roku życia przysługiwało rodzinie zastępczej i prowadzącemu rodzinny dom dziecka (w postaci dodatku wychowawczego) oraz dyrektorowi placówki opiekuńczo-wychowawczej typu rodzinnego (w postaci dodatku do zryczałtowanej kwoty). Oba świadczenia wypłacane są w wysokości 500 zł netto.

Podkreślenia wymaga, że nowelizacja ustawy o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci od 1 lipca 2019 r. wprowadziła zasadę, iż świadczenie wychowawcze z programu „Rodzina 500+” przysługuje również na pierwsze dziecko, bez kryterium dochodowego. Przed rozszerzeniem programu świadczenie przysługiwało 3,6 mln dzieci do 18 lat (tj. o 5,6 % mniej niż w 2017 r.), natomiast po wprowadzonych zmianach w 2019 r. ich liczba wzrosła niemal dwukrotnie – do 6,8 mln. Od początku wprowadzenia przedmiotowego programu, do rodzin trafiło 87,4 mld zł.

Przedmiotowe świadczenie wychowawcze „Rodzina 500+” stanowiło w 2018 r. przeciętnie 13,5% dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych otrzymujących to świadczenie (w II–IV kw. 2016 r. – 16,8%, a w 2017 r. – 14,5%). Małżeństwa z trójką lub większą liczbą dzieci nadal znajdowały się w najtrudniejszej sytuacji materialnej, jednak ich sytuacja dochodowa znacznie się poprawiła – wzrost przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w tych gospodarstwach wyniósł 5,5% (w 2017 r. – 13,6%, w 2016 r. – 25,2 %)

Inną formą wsparcia finansowego dla rodzin z dziećmi jest uruchomiony w 2018 r. program „Dobry start”, który przysługuje w kwocie 300,00 zł na wyprawkę szkolną dla każdego uczącego się dziecka do 20 roku życia. Podkreślenia wymaga, że od 2019 r. świadczenie przysługuje wszystkim uczniom, niezależnie od rodzaju szkoły, do jakiej uczęszczają, czyli również uczniom szkół dla dorosłych i szkół policealnych i przysługuje ok. 4,5 mln uczniów.

Bardzo ważną formą jest również wspieranie powstawania nowych i dofinansowanie już istniejących miejsc opieki nad najmłodszymi dziećmi. Podkreślenia wymaga, że w latach 2016–2019 z udziałem środków z programu „Maluch+” powstało ok. 56,1 tys. miejsc, w tym ok 19,6 tys. w instytucjach publicznych oraz ok. 36,5 tys. w prywatnych. W tym czasie dofinansowanie do funkcjonowania otrzymało ok. 202,1 tys. miejsc opieki.

Na program „Maluch+” w latach 2016–2019 przeznaczono ponad 1,2 mld zł. Od 2018 r. wysokość środków finansowych znacznie wzrasta – w 2017 r. było to 151 mln zł, a w latach 2018–2019 już 450 mln zł.

Rok 2019 przyniósł również poważną zmianę w Karcie Dużej Rodziny – od 01 stycznia 2019 r. przysługuje rodzicom, którzy kiedykolwiek w przeszłości mieli na utrzymaniu co najmniej troje dzieci i nie ma znaczenia, w jakim wieku te dzieci są.

Wskazać należy, że w 2018 r. na wsparcie rodzin w Polsce w formie świadczeń rodzinnych, mających na celu finansowe wsparcie rodzin z dziećmi i z osobami niepełnosprawnymi, przeznaczono 10,0 mld zł, a korzystało z nich średnio miesięcznie 1,9 mln beneficjentów, przeciętnie w miesiącu wypłacono 4,4 mln świadczeń. Z kolei świadczenia z funduszu alimentacyjnego wypłacono na łączną kwotę 1, 2 mln zł.

Wśród wydatków na świadczenia rodzinne, podobnie jak w poprzednich latach, dominowały wydatki na pomoc skierowaną do rodzin z dziećmi, tj. zasiłki rodzinne wraz z dodatkami, zapomogi z tytułu urodzenia się dziecka i świadczenia rodzicielskie – 57% ogólnej kwoty wydatków. Z kolei wydatki na pomoc skierowaną dla osób niepełnosprawnych, tj. świadczenia opiekuńcze, stanowiły 43% ogólnej kwoty wydatków.

Rozbudowanie kompleksowych programów wsparcia w 2019 r. przyniosło wiele korzyści dla osób niepełnosprawnych i ich opiekunów, gdzie wydatki na ten cel przekroczyły granicę 22 mld zł, to o ponad 2,5 mld zł więcej niż w 2018 r.

W 2019 r. wdrożono również nowy program będący wsparciem dla osób niepełnosprawnych, który był finansowany z Solidarnościowego Funduszu Wsparcia Osób Niepełnosprawnych, dzięki któremu aż 320 gmin mogło rozszerzyć ofertę usług opiekuńczych dla osób niepełnosprawnych i wykorzystać budżet 60 mln zł.

Od października 2019 r. wprowadzone zostało również nowe świadczenie dla osób niepełnosprawnych, na które przeznaczony będzie rocznie ok. 4,5 mld zł. Ponadto, wprowadzono tzw. Emeryturę + , gdzie oprócz grupy emerytów świadczenie w wysokości 1100 zł brutto otrzymały także osoby, które pobierają rentę socjalną, co stanowi 282 tys. dodatkowych wypłat dla dorosłych osób niepełnosprawnych, którym los uniemożliwił podjęcie pracy i nabycie uprawnień z systemu ubezpieczenia społecznego.

Znaczącym wsparciem oraz źródłem finansowania działań aktywizujących osoby bezrobotne są środki Funduszu Pracy. Jak wynika z danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, do końca października 2019 r., na programy na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej wydano 1,8 mld zł, a skorzystało z nich 263 tys.. osób bezrobotnych.

Cennym wsparciem dla pracodawców i ich pracowników były także działania, które można było sfinansować w ramach Krajowego Funduszu Szkoleniowego. W 2019 r. budżet Krajowego Funduszu Szkoleniowego wynosił 228 mln zł,

z czego do końca października wydatkowano już prawie 150 mln zł, a ze środków tych skorzystało ok. 97,5 tys. osób (pracodawców i pracowników).

Ważnym źródłem wsparcia dochodów gospodarstw domowych były działania realizowane na rzecz seniorów, takie jak np. trzynasta emerytura, rodzicielskie świadczenie „Mama 4+”, podwyżka emerytur i rent.

Podkreślenia wymaga, że w 2019 r. wypłacona po raz pierwszy trzynasta emerytura trafiła łącznie do 9,8 mln osób, z kolei na dzień 31 października 2019 r. świadczeniem „Mama 4 +” objęto 52 069 osób.

Reasumując należy wskazać, że ogółem wartość świadczeń przekazanych na rzecz gospodarstw domowych w 2018 r. wynosiła:

- z tytułu emerytur i rent – 201 246 552 tys. zł
- z tytułu świadczeń rodzinnych – 24 547 423 tys. zł
- z tytułu programu 500+ – 328 mln zł.

10.5. Świadczenia społeczne i rodzinne skierowane do gospodarstw domowych w realiach pandemii COVID-19

Pandemia COVID-19, trwająca w Polsce od początku marca 2020 r., spowodowała konieczność implementacji szeregu nowych obostrzeń. Bardzo szybko w kraju zaobserwowano poważne skutki, które spowodowały stagnację w gospodarce i dotknęły nie tylko sektor przedsiębiorstw, ale przede wszystkim gospodarstwa domowe. Koronawirus negatywnie wpływa, głównie w kontekście ekonomicznym, na życie zawodowe większości Polaków, począwszy od przedsiębiorców po samozatrudnionych, a skończywszy na pracownikach. Analiza sytuacji gospodarczej oraz społecznej w kraju spowodowała, że polski rząd, instytucje europejskie oraz z sektora publicznego i prywatnego, przedsięwzięli szereg działań jako reakcję na aktualne wyzwania ekonomiczne społeczeństwa.

Rząd zaoferował pakiet świadczeń dla osób najbardziej dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa, m.in. w ramach tzw. tarczy antykryzysowej i są to m.in.:

- świadczenia dla osób przebywających na kwarantannie:
Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Zdrowia konieczność poddania się kwarantannie lub izolacji stanowi podstawę do wypłaty świadczeń z tytułu choroby własnej lub opieki nad chorym dzieckiem. Rodzic ma prawo do zasiłku opiekuńczego z powodu konieczności sprawowania opieki nad dzieckiem, w przypadku konieczności izolacji lub kwarantanny dziecka, które są traktowane analogicznie jak choroba dziecka.
- zasiłek opiekuńczy:

W konsekwencji pandemii COVID-19 w Polsce zostały zamknięte placówki edukacyjne. W związku z tym wiele rodzin zetknęło się z koniecznością opieki nad dziećmi w domach. W zaistniałej sytuacji rodzice, którzy muszą zająć się dziećmi z powodu zawieszenia zajęć w żłobkach, przedszkolach lub szkołach mają prawo do otrzymania zasiłku opiekuńczego, o ile dziecko jest poniżej 8. roku życia. Kwota zasiłku wynosi 80 proc. wynagrodzenia.

- świadczenie postojowe:

W ramach pomocy dla osób wykonujących umowę cywilnoprawną tzw. tarcza antykryzysowa przewiduje finansowe wsparcie w postaci świadczenia postojowego. Świadczenie postojowe jest pomocą dla osób wykonujących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych, wykonywanych przed 1 kwietnia 2020 r. Mogą ubiegać się o nie osoby wykonujące umowę agencyjną, umowę zlecenia, inną umowę o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia lub umowę o dzieło.

- dopłaty do czynszów:

Program umożliwiający uzyskanie przez rodziny dopłaty do czynszu wejdzie w życie na początku lipca 2020 r. Z takiej pomocy finansowej będą mogli skorzystać najemcy mieszkający w lokalach wynajmowanych przez firmy i osoby fizyczne, jak i najemcy mieszkań komunalnych, spółdzielczych czy towarzystw budownictwa społecznego.

- podniesienie kwoty zasiłku dla bezrobotnych:

Pandemia koronawirusa w Polsce sprawiła, że duża część osób straciła zatrudnienie, a osoby bezrobotne mają większe problemy ze znalezieniem nowej pracy. Szacuje się, że pod koniec roku poziom bezrobocia wyniesie ok. 9-10 proc. W związku z tym, w ramach tzw. tarczy antykryzysowej polski rząd planuje podnieść kwotę zasiłku dla bezrobotnych. Aktualnie wysokość zasiłku wynosi przez pierwsze 90 dni poniżej 700 zł brutto, natomiast jego maksymalna kwota wynosi lekko powyżej 1000 zł brutto. Zgodnie z planami rządu nowa kwota miałaby oscylować wokół 1200–1300 zł brutto, co stanowiłoby około połowę płacy minimalnej.

10.6. Podsumowanie

Aldona Frączkiewicz-Wronka prezentuje pogląd, że „nie można sobie wyobrazić nowoczesnego państwa bez rozwiniętych instytucji pomocy społecznej, które spełniają rolę kompensacyjną wobec innych systemów zabezpieczenia społecznego” [1993, s.286]. Powyższą tezę realizuje polski system świad-

czeń społecznych i rodzinnych, który został oparty o zasadę pomocniczości, czyli wsparcia osób indywidualnych i całych rodzin. Zasady przyznania konkretnego świadczenia są różnorodne i są uzależnione zarówno od sytuacji materialnej (np. zasiłki), jak i od wystąpienia konkretnej sytuacji (np. urodzenie dziecka), czy też mają charakter naturalnej zmiany w aktywności zawodowej (np. emerytura). Bez względu jednak na okoliczności otrzymania świadczenia każdorazowo ich przyznanie wpływa pozytywnie na stan finansowy gospodarstwa domowego. Niejednokrotnie są to podstawowe źródła utrzymania się ich członków i wówczas fakt ich otrzymania warunkuje stabilność bytu całej rodziny. Bezspornie pomoc społeczna powinna najaktywniej trafiać do osób niepełnosprawnych i będących w wieku, kiedy możliwości zaradzenia czasami ciężkiej sytuacji materialnej są ograniczone, chociażby przez wiek czy stan zdrowia.

Ponadto, warto zauważyć że różnica w wydatkach na rzecz dzieci dotyczy społecznego celu. W przypadku seniorów oraz pomocy społecznej dotacja budżetowa nie jest inwestycją w przyszłość. Jest oczywistą i doraźną interwencją państwa o czasowo ograniczonym efekcie, której głównym celem pozostaje ochrona godności osoby ludzkiej. Natomiast zasiłki wychowawcze to wydatki na rzecz przyszłego podatnika.

Wprowadzony w roku 2016 instrument w postaci programu „Rodzina 500 plus”, oprócz oczekiwanego w perspektywie następnych kilkunastu lat spowolnienia demograficznego procesu starzenia się społeczeństwa, aktualnie wykazuje bieżące efekty w wymiarze finansowym. W tym zakresie należy zwrócić uwagę na zmniejszenie znaczącej dysproporcji w kwestii dochodowości w rodzinach wielodzietnych wobec średniej dochodowości rodzin w Polsce, w tym wobec rodzin bezdzietnych, w których poziom tej dochodowości był znacznie wyższy. Analiza tej relacji w latach poprzednich wskazuje, że poziom dochodów gospodarstw domowych prowadzonych przez rodziny wielodzietne był znacznie niższy wobec rodzin z jednym dzieckiem bądź rodzin bezdzietnych.

Świadczenia rodzinne stanowią system mający złożoną strukturę, który w swych zamierzeniach realizować powinien zarówno funkcję kompensacyjną, jak też funkcję prewencyjną i sprawiedliwościową. Świadczenia te są głównym elementem bezpośredniej polityki rodzinnej, a wynika to z ich znaczenia, zaś funkcja kompensacyjna świadczeń rodzinnych łączy się z innymi, chociażby dochodową czy stymulującą.

Mając powyższe na uwadze, warto powtórzyć za Herbertem Szurgaczem, iż „niezależnie od wypowiedzianych w dalszej i bliższej przeszłości poglądów przewidujących zanik pomocy społecznej, pozostaje ona znaczącym elementem złożonego systemu świadczeń, służących pomocą ludziom w sytuacjach losowych, kiedy nie mogą zapewnić sobie utrzymania własną pracą lub gdy z innych powodów została zagrożona ich egzystencja” [1993, s. 288].

Ideą opracowania była próba odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy i jak świadczenia społeczne i rodzinne wpływają na sytuację ekonomiczną gospodarstw domowych?”. W tym celu omówiono katalog świadczeń społecznych i rodzinnych i przeanalizowano wysokość nakładów państwa na wskazane potrzeby. Wnioski wysuwające się z badania bezsprzecznie wskazują, że świadczenia ukierunkowane na potrzeby rodziny oraz wspierające osoby potrzebujące są znaczącym elementem finansów gospodarstw domowych. Oczywiście, w tym zakresie istnieje znaczne zróżnicowanie ze względu na zamożność rodziny, stan zdrowia czy wiek, jednak nawet jeżeli gospodarstwo domowe dysponuje znacznymi środkami finansowymi, to wsparcie pochodzące ze strony państwa może być inwestowane, bądź lokowane.

Sytuacja ekonomiczna większości gospodarstw domowych została poddana weryfikacji przez trwającą pandemię koronawirusa. Doniesienia medialne i wstępne raporty instytucji badawczych wskazują, że zupełnie innego, znacznie bardziej znaczącego wymiaru nabierają środki finansowe pochodzące ze wsparcia państwa. Świadczenia społeczne i rodzinne niejednokrotnie stanowią jedyny stały i niezmienny element stabilności ekonomicznej gospodarstw domowych.

Zakończenie

Niniejsza monografia jest próbą przybliżenia problematyki bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, która w rodzimej literaturze jest wciąż dosyć słabo opisana. Obecna jest ona głównie w artykułach naukowych podejmujących jedynie niektóre wątki tego złożonego zagadnienia (np. problem nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych). Wybrane wątki tej problematyki są także obecne w podręcznikach z zakresu ekonomiki i finansów gospodarstw domowych. W tym kontekście ambicją twórców niniejszej książki jest, chociażby częściowe, wypełnienie tej luki w literaturze.

Przeprowadzona przez nas analiza zarówno teoriopoznawcza, jak i empiryczna skłania do następujących wniosków ogólnych:

- 1) Przez bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego rozumiemy jego rzeczywistość (realną) zdolność do pozyskania środków finansowych w różnych sytuacjach. Jest to zdolność do przetrwania średnio- i długoterminowych szoków finansowych i poczucie stabilności finansowej. Bezpieczeństwo finansowe oznacza względnie trwałą odporność finansową gospodarstwa na różne szoki wewnętrzne i zewnętrzne, odbijające się negatywnie na jego sytuacji materialnej (dochodowej i majątkowej). Bezpieczeństwo to jest budowane stopniowo poprzez racjonalną i efektywną gospodarkę finansową, polegającą na kształtowaniu odpowiednich relacji między dochodami i wydatkami gospodarstwa, czyli umiejętności godzenia potrzeb finansowych gospodarstwa (rodziny), z jego możliwościami finansowymi. Potrzeby finansowe z kolei służą maksymalizacji użyteczności gospodarstwa, czyli zaspokajaniu potrzeb życiowych.
- 2) Utrata bezpieczeństwa finansowego może dotknąć gospodarstwa domowe z wszystkich grup społeczno-zawodowych i dochodowych, chociaż przyczyny tego problemu są często odmienne w odniesieniu do poszczególnych rodzajów gospodarstw. Kluczowe znaczenie dla zachowania bezpieczeństwa finansowego mają racjonalne zachowania decydentów ekonomicznych gospodarstwa domowego w sferze zarządzania finansami, które obejmują decyzje i wybory w odniesieniu do gromadzenia dochodów i ich dywersyfikacji, kierunków wydatkowania dochodów, równoważenia budżetów. Obejmują także racjonalne decyzje odnoszące się do procesów: oszczędzania, inwesto-

wania w kapitał rzeczowy, finansowy i ludzki oraz zadłużenia. Bardzo ważne w tym aspekcie są kompetencje finansowe decydentów ekonomicznych, na które składają się: wiedza finansowa, umiejętności finansowe i odpowiedzialność finansowa. Kompetencje finansowe pomagają podejmować właściwe (racjonalne i efektywne) decyzje finansowe oraz radzić sobie z ryzykiem finansowym, na jakie narażone jest każde gospodarstwo.

- 3) We współczesnej ekonomii właściwym podejściem metodologicznym, w procesie badania decyzji finansowych podejmowanych przez gospodarstwa domowe, jest ich analiza z dwóch punktów widzenia: z perspektywy modeli preskryptywnych i przez pryzmat modeli deskryptywnych. Pierwsze obejmują zestaw norm i zasad, zaś drugie wyjaśniają przebieg rzeczywistych procesów podejmowania decyzji. Tylko takie dwutorowe podejście umożliwia kompleksowe ujęcie czynników determinujących decyzje gospodarstw domowych o charakterze pieniężnym i trafną ocenę ich bezpieczeństwa finansowego.
- 4) Wobec nieograniczoności potrzeb gospodarstw domowych (konsumpcyjnych i tym samym finansowych) w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych i finansowych wymogi racjonalności ekonomicznej często schodzą na dalszy plan, ustępując miejsca subiektywnym motywom psychologicznym czy socjologicznym. Uwzględnienie determinant o charakterze instytucjonalnym i behawioralnym, wynikających z badań interdyscyplinarnych, powstających na styku ekonomii oraz socjologii i psychologii, może przyczynić się do bardziej precyzyjnego wyjaśnienia motywów i mechanizmów podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe, a także wzbogacić w tym zakresie wyniki badań uzyskiwane z zastosowania tradycyjnego podejścia opartego na założeniach teoretycznych ekonomii głównego nurtu. Warto także podkreślić, że pandemia koronawirusa uwypukla rolę wewnętrznych (psychologicznych i społecznych) bodźców procesu decyzyjnego gospodarstw domowych. Wskazują one, że w obliczu zagrożenia zdrowia i życia kwestie pieniężne i gospodarcze zdają się tracić na znaczeniu. W tym trudnym okresie w gospodarstwach domowych priorytetem wprowadzie staje się kwestia bezpieczeństwa życia, ale muszą one uwzględnić, że zewnętrzna sytuacja gospodarcza zmuszająca je do troski o niepewne dochody i miejsca pracy, zagraża też ich bezpieczeństwu finansowemu.
- 5) Ryzyko utraty bezpieczeństwa finansowego jest największe w tych gospodarstwach, które według kryteriów obiektywnych zaliczamy do gospodarstw ubogich. Problemem w tych gospodarstwach są nie tylko niskie dochody, ale często także ich niestabilność oraz ograniczone pole wyborów finansowych, wynikające z czynników endogenicznych (np. niskich kompetencji finansowych), ale także zewnętrznych (np. wykluczenia finansowego). Jest to wyzwanie dla różnych instytucji otoczenia gospodarstw domowych, odpowie-

działnych na przykład za edukację finansową, czy też tworzenie wartościowych możliwości wyboru produktów i usług finansowych dla tego typu gospodarstw, co jest wyzwaniem dla sektora finansowego. Pozytywne jest to, że zarówno dane statystyki publicznej, jak i badania empiryczne potwierdzają, iż poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce, na przestrzeni lat 2005–2019, uległ znaczącej poprawie, co jest efektem istotnego spadku bezrobocia i wzrostu dochodów gospodarstw domowych, ciągłego przez wzrost płac oraz wzrost transferów budżetowych, realizowanych zwłaszcza w obszarze polityki rodzinnej. W efekcie skala ubóstwa gospodarstw domowych w Polsce, mierzona odsetkiem gospodarstw żyjących poniżej progu ubóstwa (minimum egzystencjalnego) znacznie się obniżyła. Spadł też odsetek gospodarstw, których dochody lokują się poniżej minimum socjalnego.

- 6) Do pozytywnych zmian, które przekładały się na wzrost bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce, można zaliczyć to, że w analizowanym okresie ich sytuacja finansowa systematycznie, choć wolno, poprawiała się, pozwalając na stopniowe zwiększanie skali oszczędności z bieżących dochodów. Świadczy o tym nie tylko znaczący wzrost nadwyżki dochodów nad wydatkami, ale i wyższe tempo wzrostu dochodów niż wydatków. Tendencje w zakresie kształtowania się tych kategorii podążają za trendami występującymi w najwyżej rozwiniętych krajach Europy Zachodniej, jednakże nadal znacznie od nich odbiegają. Ponadto, widoczna jest nadal dosyć duża stratyfikacja gospodarstw domowych w zakresie dochodów i wydatków konsumpcyjnych. Największy dysparytet dochodowy dotyczy gospodarstw rencistów i gospodarstw utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych (socjalnych). Z kolei najniższy poziom wydatków *per capita* występuje w gospodarstwach rolników. Wprawdzie zróżnicowanie dochodów na osobę w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce mierzone współczynnikiem Giniego od roku 2005 wyraźnie zmniejszyło się, jednak proces niwelowania rozpiętości dochodów jest w kraju dość powolny, a w niektórych grupach gospodarstw domowych nierówności dochodów powiększają się. Największe zróżnicowanie nadal cechuje gospodarstwa rolników. Jak już wyżej wspomniano, na przestrzeni lat 2005–2019 obserwuje się jednak dosyć trwałą tendencję do zmniejszania się zasięgu ubóstwa we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych. W relatywnie najlepszej sytuacji dochodowej znajdują się od lat gospodarstwa domowe utrzymujących się z pracy na własny rachunek oraz gospodarstwa pracowników.
- 7) Spowolnienie gospodarcze spowodowane pandemią koronawirusa stawia przedstawione tendencje w zakresie dochodów i wydatków w nowym świetle. Kluczową kwestią w najbliższym czasie staje się rozłożenie kosztów tego spowolnienia między różne grupy społeczno-ekonomiczne gospodarstw do-

owych. Wydaje się, że w tym przekroju, szybko dostrzegalne będą zwłaszcza nierówności dochodowe. Pogarszająca się kondycja przedsiębiorstw jest bowiem argumentem na rzecz zwolnień pracowników i presji na obniżenie wynagrodzeń. W korzystniejszej sytuacji są pracujący na etacie w dużych korporacjach czy instytucjach państwowych. Jednak najbardziej narażeni na utratę dochodów są pracownicy małych i średnich firm, samozatrudnieni oraz osoby zatrudnione na podstawie umów innych niż umowy o pracę (głównie pracujący na tzw. umowach śmieciowych) oraz pracujący w gałęziach gospodarki zamykanych w pierwszej fazie pandemii. Wzmoczona niepewność na rynku pracy może przełożyć się też nie tylko na spadek dochodów gospodarstw domowych, ale i ich znaczne wahania, a także ograniczenie bieżących wydatków czy obniżenie rezerw finansowych w postaci oszczędności. Pojawiają się też uzasadnione obawy o zapewnienie bezpieczeństwa finansowego zwłaszcza w najuboższych gospodarstwach. Ich sytuacja finansowa bowiem wydaje się być najbardziej zagrożona negatywnymi gospodarczymi konsekwencjami pandemii. Już samo obniżenie dochodów w takich gospodarstwach niesie ryzyko wpadnięcia w spiralę zadłużenia, a także może negatywnie wpłynąć na ich płynność finansową.

- 8) Dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa finansowego najuboższych gospodarstw domowych w Polsce, nie powinno odnosić się tylko do dalszego ograniczania skali ubóstwa przez redystrybucyjną politykę fiskalną państwa, ale głównie przez oddziaływanie szeroko rozumianej polityki gospodarczej. Jej celem powinno być tworzenie szans i warunków dla uzyskania niezależności i stabilności finansowej gospodarstw domowych utrzymujących się ze źródeł socjalnych poprzez dostęp do rynku pracy, w tym ułatwienia w zakresie podejmowania samozatrudnienia oraz kształtowanie płacy minimalnej. Kierunek wyznaczany przez socjalizację dochodów uboższych gospodarstw domowych zapewnia im wprawdzie względne bezpieczeństwo finansowe poprzez transfery budżetowe, ale powoduje „erozję” w społeczeństwie poszanowania wartości pracy, odpowiedzialności osobistej i przyczynia się do przyjmowania postaw roszczeniowych wobec państwa.
- 9) Jednym z kluczowych elementów bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych jest ich zadłużenie. Polska należy do państw w Unii Europejskiej, których gospodarstwa domowe wykazują się jednym z najwyższych poziomów zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych w relacji do kredytów ogółem oraz do PKB. Wskazuje to na konieczność uważnego monitorowania oraz analizowania ryzyka tej części portfela kredytowego, zarówno przez banki, jak i instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego. Jedną z najczęstszych przyczyn spirali zadłużeniowej gospodarstw domowych jest nadmierna konsumpcja finansowana za pomocą pożyczek i kredytów, których obsługa przekracza możliwości gospodarstwa domowego, prowadzi do trudności ze

splątą zobowiązań, nadmiernego zadłużenia, a w rezultacie do niewypłacalności i upadłości. Problem ten jest też pochodną niedostatecznej wiedzy finansowej znaczącej części konsumentów i ich podatności na ofertę kredytową banków i instytucji pożyczkowych. W efekcie konsumenci często mają problem z podejmowaniem świadomych i racjonalnych wyborów. Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw zależy zatem także od tego, jaki jest poziom wiedzy finansowej i innych elementów składających się na kompetencje finansowe członków gospodarstwa domowego, a w szczególności jego decydentów ekonomicznych.

- 10) Istotnym zagadnieniem jest kształtowanie się zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych oraz prowadzonej polityki kredytowej przez banki podczas kryzysu gospodarczego, m.in. spowodowanego przez pandemię COVID-19. Doświadczenie z pierwszego kwartału 2020 roku pokazuje, że gospodarstwa domowe w Polsce powstrzymują się od zaciągania nowych kredytów konsumpcyjnych, a banki wyraźnie zaostrzają politykę kredytową. Na ten moment można stwierdzić, że kryzys gospodarczy ma wpływ zarówno na zachowanie się strony popytowej (kredytobiorców), jak i podażowej (kredytodawców) rynku kredytów konsumpcyjnych. Kwestia ta wymaga jednak dalszych obserwacji i analiz.
- 11) W latach 2017–2019 wartość i liczba udzielanych nowych kredytów mieszkaniowych w Polsce zbliżyła się do poziomu z rekordowych lat 2006–2008. Stan zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych, biorąc pod uwagę dane na koniec 2019 roku, nie wydaje się stanowić zagrożenia dla sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce w ujęciu sektorowym. Odnotowywany na przestrzeni ostatnich lat wzrost zadłużenia znajdował bowiem swoje uzasadnienie w dobrej sytuacji gospodarczej oraz rosnących dochodach gospodarstw domowych. Analiza danych dotyczących stanu zadłużenia, a przede wszystkim wartości i liczby nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych wskazuje, iż w dużym stopniu ich dynamika jest powiązana z koniunkturą gospodarczą. Lata 2015–2019 to okres szybkiego wzrostu gospodarczego naszego kraju. Rozprzestrzenianie się wirusa COVID-19 na świecie i w Polsce, począwszy od marca 2020 roku oraz wynikające z niego realne ryzyko recesji, wpłynęły zapewne na ograniczenie akcji kredytowej banków i przekładanie decyzji o zakupie mieszkania przez wiele gospodarstw domowych. Trudno dziś przewidzieć, jak głęboka może być recesja i jak długo może potrwać. Obniżające się dochody oraz wzrost bezrobocia mogą wpłynąć na problemy z obsługą kredytów mieszkaniowych w przypadku gospodarstw domowych, które przeceniły swoje możliwości finansowe, zaciągając zbyt wysokie zobowiązanie. Długoterminowy trend wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych

powinien się utrzymać, głównie ze względu na wciąż duże i niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe w Polsce.

- 12) Wciąż ważną kwestią – w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych pozostaje zadłużenie części gospodarstw z tytułu kredytów denominowanych we franku szwajcarskim. Mimo pojawiających się od czasu do czasu z obydwóch stron sporu (pomiędzy przedstawicielami sektora bankowego oraz tzw. „frankowiczami”) oraz ze strony niektórych ugrupowań politycznych propozycji, jak dotąd nie zostały wypracowane żadne rozwiązania, które w sposób systemowy mogłyby pomóc rozwiązać ten problem. Sytuacji nie rozwiązał również długo oczekiwany przez kredytobiorców wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z października 2019 roku. Należy jednak zaznaczyć, że choć wartość zadłużenia z tytułu tychże kredytów systematycznie się obniża, to nadal pozostaje bardzo wysoka. Na koniec 2019 roku w spłacie pozostawało 451,63 tysięcy kredytów denominowanych we franku szwajcarskim, a wartość zadłużenia wynosiła 101,8 mld zł.
- 13) Pomimo poprawiającej się w ostatnich latach sytuacji dochodowej, poziom oszczędności gospodarstw domowych w Polsce nadal pozostaje relatywnie niski, zwłaszcza w porównaniu do krajów Europy Zachodniej. Polskie gospodarstwa domowe lokują nadwyżki finansowe w głównej mierze w najbardziej bezpieczne aktywa, unikając większego zaangażowania na rynku kapitałowym. Ponadto, spory odsetek oszczędności polskich gospodarstw domowych jest tezauryzowany w gotówce. Należy zaznaczyć, że wprawdzie w ostatnich latach rosnącym zainteresowaniem cieszyły się w Polsce inwestycje alternatywne oraz najbardziej ryzykowne formy lokowania kapitału (np. na rynku detalicznym forex), jednakże liczba gospodarstw domowych wybierających ten sposób inwestowania oszczędności jest relatywnie niewielka. Taki stan rzeczy przekłada się zasadniczo na nieznaczne ryzyko związane z utratą stabilności finansowej przez gospodarstwa domowe w sytuacji zwiększonej zmienności na rynkach finansowych. Przecena aktywów na rynkach kapitałowych całego świata związana z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19 i nieuchronną recesją gospodarczą na świecie, nie powinna więc stanowić istotnego zagrożenia dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w Polsce. Wpłynie ona jednakże na wartość posiadanych oszczędności. Obniżenie przez RPP stopy referencyjnej do poziomu 0,1% implikuje ujemne realne stopy zwrotu, przede wszystkim z najbardziej bezpiecznych form lokowania oszczędności. Ponadto zagrożenie w pewnym zakresie dotyczy gospodarstw domowe lokujące kapitał w funduszach inwestycyjnych oraz w OFE w ramach drugiego filara systemu emerytalnego. Taka sytuacja powinna stanowić kolejny argument w wyborze bezpiecznych form lokowania kapitału przez rodzime gospodarstwa domowe.

- 14) Ważna dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych jest instytucja upadłości konsumenckiej, która ma służyć oddłużeniu konsumenta i umożliwić dłużnikowi powrót do funkcjonowania na rynku finansowym. W Polsce, w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej, ilość ogłoszonych upadłości konsumenckich w ostatniej dekadzie była relatywnie niska, ze względu na restrykcyjność prawa upadłościowego, szczególnie Ustawy z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572). Po 2014 roku nastąpiła powolna liberalizacja przepisów, co spowodowało, że od tego czasu liczba upadłości konsumenckich systematycznie rośnie. O ogłoszenie upadłości konsumenckiej w Polsce, począwszy od marca 2020 roku, mogą ubiegać się również osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Kolejną istotną kwestią jest badanie przez sąd czy dłużnik doprowadził do niewypłacalności umyślnie czy niemyślnie, dopiero po otwarciu postępowania upadłościowego. Spowoduje to wzrost wniosków o ogłoszenie upadłości konsumenckiej w kolejnych latach. W rezultacie prostsze staje się uzyskanie statusu upadłości konsumenckiej, ale znacznie trudniej przewidzieć, jaki będzie rezultat postępowania upadłościowego oraz czy oddłużenie konsumenta (tym samym jego gospodarstwa domowego) jest uzasadnione z punktu widzenia interesu społecznego. Praktyka pokazuje, że przyczyną nadmiernego zadłużenia są często zdarzenia niezależne od dłużnika, między innymi wynikające ze zmian ogólnej sytuacji gospodarczej. Instytucja upadłości konsumenckiej, zwana również „polityką drugiej szansy”, powinna być dostępna dla osób wykluczonych i pokrzywdzonych przez los lub takich, którzy wpadli w spiralę długu z przyczyn zewnętrznych, zupełnie niezależnych od ich postaw i działania, np. w efekcie zapaści gospodarczej spowodowanej pandemią COVID-19.
- 15) Zagadnienie bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych dotyczy także wprost bezpieczeństwa w zakresie korzystania z usług bankowych przez osoby fizyczne. Brak dostatecznej wiedzy ze strony klientów instytucji finansowych, czy też ich lekkomyślność i nieuwaga w realizacji określonych operacji, ale także niedoskonałość systemów zabezpieczeń operacji finansowych oraz błędy i nadużycia po stronie banków i innych instytucji finansowych, niosą ze sobą ryzyko, że dojdzie do utraty przez klientów ich środków finansowych, czy też pobrania na ich konto zobowiązań finansowych i przejęcia środków pieniężnych przez osoby trzecie. Jak wykazują statystyki, ryzyko takie z roku na rok rośnie. Jednym ze sposobów jego zmniejszenia jest zwiększanie wiedzy i świadomości klientów instytucji finansowych w zakresie bezpieczeństwa operacji finansowych.

- 16) Rozpatrując kwestię bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych należy uwzględnić również sytuacje, kiedy możliwości uzyskania dochodu przez rodzinę są mocno ograniczone, bądź zupełnie ich brakuje. W głównej mierze dotyczy to okoliczności związanych ze stanem zdrowia, utratą pracy, czy też przejściem ze stanu aktywności zawodowej na niską kwotowo rentę lub emeryturę. Wówczas państwo, realizując politykę społeczną, przejmuje ciężar zapewnienia gospodarstwom domowym środków finansowych gwarantujących ich potrzeby egzystencjalne. Bezspornie, świadczenia z systemu pomocy społecznej (w ramach polityki społecznej i rodzinnej) są niezbędne, gdyż niejednokrotnie stanowią jedyne źródło dochodów gospodarstwa domowego lub główne źródło jego utrzymania. Ich ideą jest zabezpieczenie potrzeb życiowych rodziny oraz umożliwienie rodzinie przetrwania kryzysu finansowego, a tym samym zapewnienie jej, chociażby w minimalnym stopniu, stabilności finansowej.

Podjęte w niniejszej monografii rozważania, a także wymienione wyżej wnioski płynące z przeprowadzonej analizy należy traktować jako wskazanie potrzeby oraz kierunków dalszych, bardziej pogłębionych badań w obszarze finansów gospodarstw domowych i kształtowania ich bezpieczeństwa finansowego.

Bibliografia

- Abramczyk D., 2018: *Spoleczne, demograficzne, ekonomiczne i geograficzne uwarunkowania zarządzania budżetem domowym w Polsce*. *Finanse i Prawo Finansowe*, nr 3(19), s. 9–24.
- Adamska A., 2015: *Inwestowanie w aktywa emocjonalne*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 854, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 73.
- Alwasiak S., Sobota A., Tataara K., 2015: *Raport diagnostyczny – projekt „szansa 2.0”*. Kraków.
- Amadus R., Geromin M., Groele B. (red.), 2017: *Upadłość konsumencka. Komentarz*. C.H. Beck, Warszawa.
- Anioła P., Gołaś Z., 2011: *Zróznicowane poziomy i struktury zadłużenia usług zbiorczych w krajach Unii Europejskiej*. *Studia Europejskie*, nr 3, s. 97–111.
- Anioła P., Gołaś Z., 2012: *Zastosowanie wielowymiarowych metod statystycznych w typologii strategii oszczędnościowych gospodarstw domowych w Polsce*. *Materiały i Studia*, NBP, nr 282, Warszawa.
- Antonides G., van Raaij W., 2003: *Zachowanie konsumenta*. PWN, Warszawa.
- Antonowicz P., Szarmach Ł., 2013: *Teoria i praktyka funkcjonowania piramidy finansowej versus studium przypadku upadłości Amber Gold Sp. z o.o.* *Zarządzanie i Finanse*, nr 11, s. 5–23.
- Bajończyk M., 2014: *Bezpieczeństwo ekonomiczne w niestabilnej gospodarce światowej*. Akademia Finansów Vistula, Warszawa.
- Banasik M., 2016: *Inwestycje alternatywne – problem definiowania oraz ich znaczenie w okresie kryzysu*. *Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 18.
- Bandera R., Grzywacz J., 2016: *Zagrożenia bezpieczeństwa w bankowości elektronicznej*. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku*, t. XXIV.
- Banerjee A., Dufo E., 2011: *Poor Economics*. Penguin Books, New York.
- Banks J., O’Dea C., Oldfield Z., 2010: *Cognitive function, numeracy and retirement saving trajectories*. *The Economic Journal*, Vol. 120, Issue 548, s. 381–410.
- Bańbuła P., 2006: *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*. *Materiały i Studia*, NBP, nr 208, Warszawa.
- Barczyk, R., 2006: *Morfologia cykli koniunkturalnych w gospodarkach rynkowych i w systemach okresu transformacji*, [w:] R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski (red.), *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*. PWE, Warszawa, s. 129–196.
- Bąk M., 2011: *Problemy behawioralne w rachunkowości przedsiębiorstwa*. *Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, nr 32, s. 47–60.
- Becker G.S., 2006: *Ekonomia życia*. One Press, Warszawa.
- Beverly S.G., Sherraden M., 1999: *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*. *Journal of Socio-Economics*, No. 28, s. 457–473.
- Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., 2010: *Zadłużenie gospodarstw domowych w sektorze bankowym w Polsce*. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, nr 1(15) 2010, s. 17–28.
- BIG InfoMonitor, 2019: *Ponad 6,5 tysiąca osób ogłosiło upadłość w 2018 r.* *Informacja prasowa*, Warszawa.

- BIK, 2012: *Systemy wymiany informacji kredytowej – doświadczenia polskie i europejskie*. Warszawa.
- BIK, 2018a: *Kredytowy portret Polaków 2018*. Warszawa.
- BIK, 2018b: *Kredyt trendy. Raport półroczny Biura Informacji Kredytowej Rok 2018 I półrocze*. Warszawa.
- BIK, 2019a: *Kredyt trendy, Raport półroczny Biura Informacji Kredytowej Rok 2018*. Warszawa.
- BIK, 2019b: *Obraz rynku pożyczek w Polsce*. Warszawa.
- BIK, 2020a: *Kredyt trendy. Raport półroczny Biura Informacji Kredytowej Rok 2019*. Warszawa.
- BIK, 2020b: *Newsletter kredytowy BIK. Kwiecień 2020*. Warszawa
- Borkowski K., 2016: *Rynek inwestycji alternatywnych. Od inwestowania w metale i kamienie szlachetne do numizmatyki, skrypofiliistyki i falerystyki*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Bishop T., Hydorski F., 2010: *Odporność Korporacji – zarządzanie ryzykiem nadużyć i korupcji*. Studio Emka, Warszawa.
- Bretyn A., 2014: *Analiza preferencji w zakresie wielkości i struktury oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 35, s. 133–147.
- Browning M., Lusardi A., 1996: *Household saving: Micro Theories and Micro Facts*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV, s. 1797–1855.
- Brzezicka J., 2017: *Efekt rygla– krytyczna analiza przyczyn*. *Konsumpcja i Rozwój*, t.3 (20), s. 5–16.
- Buczyński M., Lewandowski B., 2018: *Rekomendacja W – doświadczenia i uwagi po wdrożeniu*. KNF, Warszawa.
- Budżety gospodarstw domowych w 1995, oraz kolejne wydania za lata 1995-2018*. GUS, Warszawa 1996–2019.
- Buk H., 2006: *Nowoczesne zarządzanie finansami. Planowanie i kontrola*. C.H. Beck, Warszawa.
- Burgiel A., 2007: *Występowanie efektów demonstracji i naśladownictwa w konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Determinanty, przejawy*, [w:] A. Kusińska (red.), *Konsumpcja a rozwój człowieka*. IBRKK–Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Bywalec Cz., 2007: *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bywalec Cz., 2009: *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bywalec Cz., 2010: *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*. C.H. Beck, Warszawa.
- Bywalec Cz., 2017: *Gospodarstwo domowe. Ekonomika, finanse, konsumpcja*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Całus E., 2015: *Upadłość konsumenta– doświadczenia i perspektywy*. *Przegląd Prawa i Administracji*, nr 3644, s. 11–24.
- CBOS, 2019: *Polacy o swoich długach i oszczędnościach, Komunikat z badań*. nr 65/2019. Warszawa.
- CMS, 2019: *Polski rynek usług pożyczkowych*. Gdańsk.
- CFED 2017: *Prosperity Now's Framework for Increasing Household Financial Security*. Corporation for Enterprise Development, <https://prosperitynow.org/sites/default/files/resources/2017>.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2005: *Diagnoza Społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2007: *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2009: *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2013: *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.

- Czapiński J., Panek T. (red.), 2015: *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czerwonka M., Gorlewski B., *Finanse behawioralne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- De Meza D., Irlenbusch B., Reyniers D., 2008: *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*. Consumer Research, Financial Services Authority, No. 69, London.
- Diener E., Helliwell J.F., Kahneman D., (eds.), 2010: *Series in Positive Psychology*. Oxford University Press, New York.
- Dimitrios A., Helen L., Mike T.G., 2018: *Nonperforming loans in the euro area: Are core-periphery banking markets fragmented?* International Journal of Finance&Economics, s. 97–112.
- Dochody i warunki życia ludności Polski 2005 (Raport z badania EU-SILC) oraz kolejne wydania za lata 2005–2019*, GUS, Warszawa 2006–2020.
- Domańska-Szaruga B., 2016: *Bezpieczeństwo nieprofesjonalnych uczestników rynku pożyczek konsumenckich*, [w:] K. Raczkowski, S. Wojciechowska-Filipek (red.), *Wymiary zarządzania ryzykiem w obrocie gospodarczym*. CeDeWu, Warszawa.
- Drucker P.F., 2003: *Praktyka zarządzania*. MT Biznes, Warszawa.
- Duesenberry J.S., 1952: *Income, Saving and The Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press, Cambridge.
- Dzik B., Tyszka T. 2004: *Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych*, [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 39–75.
- ECRI, 2019: *Lending to European Households and Non-Financial Corporations: Growth and Trend*. Bruksela.
- Etzioni A., 2010: *Bounded Rationality* [in:] *Discussion Forum II: Behavioural Economics*. Socio-Economic Review, No. 8.
- European Commission, 2017: *Europe in figures Statistics Explained*, Eurostat Yearbook.
- European Mortgage Federation, 2019: *A review of Europe's mortgage and housing markets*. HY-POSTAT, Wrzesień 2019.
- Eurostat, 2018: *Distribution of population by tenure status, type of household and income group - EU-SILC survey*, Eurostat.
- Fatuła D., 2010: *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynkach finansowych*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Monografie, nr 192, Kraków.
- Fatuła D., 2015: *Sposoby podziału środków na konsumpcję, oszczędzanie i inwestowanie wśród polskich gospodarstw domowych*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 12 (948), s. 29–42.
- Flejterski S., 2007: *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*. PWN, Warszawa.
- Franc-Dąbrowska J., Porada-Rochoń M., Świecka B., 2018: *Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych - analiza porównawcza*. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, nr 19(68), s. 19-31.
- Frączek B., 2012: *Analiza czynników wpływających na oszczędzanie i inwestowanie gospodarstw domowych*. Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze – Wybrane Podmioty i Procesy Gospodarki Światowej, nr 122, s. 88–98.
- Friedman M., 1957: *A Theory of Consumption Function*. National Bureau of the Economic Research General Series, No. 63, Princeton University Press, Princeton.
- Gurgul S., 2009: *Postępowanie upadłościowe wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej – cz. I*. Monitor Prawniczy, nr 10/2009.
- Gasińska M., 2016: *Dochody gospodarstw domowych w Polsce – wybrane obiektywne i subiektywne ujęcia i dane*. Zeszyty Naukowe Akademii Finansów i Biznesu Vistula, 50(5), s. 100–142.

- Gazon J., 2008: *Ani bezrobocie, ani opieka społeczna. Od wyboru etycznego do ekonomii realizacji*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Genworth Index 2013: *Measuring Consumer Financial Security and Vulnerability (2013)*. Genworth Financial Inc., March 2013.
- Genworth Index 2014: *Measuring Consumer Financial Security and Vulnerability (2014)*. Retrieved Oct 10th 2015 from: www.genworth.com.
- Gębski Ł., 2013: *Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych – problem finansowo-prawny czy społeczny?* Gospodarka Narodowa, 4/2013, Vol. 263, s. 83–108.
- Gigerenzer G., 2015: *Risk Savvy. How to make good decisions*. Viking Adult, New York.
- Gigerenzer G., Brighton H., 2009: *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*. Topics in Cognitive Science, No. 1(1), s. 107–143.
- Gloukoviezoff G., 2006: *From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?* [in:] Anderleoni L., Braga M.B., Carluccio E. (eds.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*. Springer Verlag, Berlin, s. 213–245.
- Głowska G., 2012: *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Doświadczenia i kierunki zmian*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Głowska G., 2016: *Finansowe determinanty bańki cenowej na rynku mieszkaniowym w Polsce*. Studia i Prace WNEiZ US, Tom 1, nr 45/1, s. 91–105.
- Górnisiewicz M., Obczyński R., Pstruś M., 2014: *Bezpieczeństwo finansowe w bankowości elektronicznej – przestępstwa związane z bankowością elektroniczną*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa
- Gorczyca M., 2007: *Dochody i wydatki gospodarstw domowych*. Ekonomia. Rynek, gospodarka, społeczeństwo, nr 19, s. 97–117.
- Gromada A., 2018: *Czemu służy program 500 plus? Analiza celów polityki publicznej i polityki partyjnej*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 3, s. 231–244.
- Grzybowska A., 2014: *Gospodarstwo domowe a działalność parabanków*. Zeszyty Naukowe Wyższej we Wrocławiu, nr 4(42), s. 119–130.
- Grzywacz J., 2006: *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*. Difin, Warszawa.
- Grzywacz J., 2010: *Marketing banku*. Difin, Warszawa.
- Grzywińska-Rapca M., 2011: *Analiza wydatków na towary i usługi konsumpcyjne gospodarstw domowych w Polsce w latach 2000–2009*. Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 4/8, s. 383–393.
- GUS, 2006: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005 r.*, GUS, Warszawa.
- GUS, 2007: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006 r.*, GUS, Warszawa.
- GUS, 2020a: *Produkt krajowy brutto w 2019 r. – szacunek wstępny*. GUS, Warszawa.
- GUS, 2020b: *Bezrobocie rejestrowane I–III kwartał 2019 r.*, Informacje statystyczne, GUS, Warszawa.
- Hacker J.S., 2006: *The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*. Oxford University Press, Oxford.
- Hauschildt J., 1986: *Goals and Problem-Solving in Innovative Decisions*, [in:] E. Witte, H.J. Zimmermann (eds.), *Empirical Research on Organizational Decision Making*. Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- Hendershott, P. H., Hendershott, R.J., MacGregor, B.D., 2006: *Evidence on Rationality in Commercial Property Markets: an Interpretation and Critique*. Journal of Real Estate Literature, Vol. 14, Issue 2, s. 149–172.

- Holska A., 2016: *Teorie podejmowania decyzji*, [w:] K. Klincewicz (red.), *Zarządzanie, organizacja i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 239–251.
- Hung A.A., Parker A.M., Yoong J.K., 2009: *Defining and Measuring Financial Literacy*. RAND Corporation, Santa Monica.
- Huterska A., Huterski R., 2012: *Porządkowanie funkcjonowania bankowości równoległej (Shadow banking) w Polsce i Unii Europejskiej*. UMK, Toruń.
- ICRC, 2013: *Economic Security*. International Committee of the Red Cross, Geneva.
- Jajuga K., 2008: *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych*, [w:] P. Kapuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Jajuga K., Feldman Ł., Pietrzyk R., Rokita P., 2015: *Integrated Risk Model in Household Life Cycle*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Jak pożyczamy pieniądze 2018* – Raport Blue Media, Sopot, 2019.
- Jakubowski R.M., 2010: *Wpływ transformacji ustrojowej na rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Jaślikowski M., 2011: *Podstawy ogłoszenia upadłości konsumenckiej w praktyce sądów powszechnych*. Prawo w działaniu. Sprawy Cywilne, nr 10/2011, s. 43–99.
- Kachel K., 2018: *Poziom i struktura składników bilansu gospodarstw domowych w Polsce*. Rozprawa doktorska. Wrocław.
- Kahneman D., 2002: *Choices, Values and Frames*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kahneman D., 2012: *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina, Poznań.
- Kahneman D., Klein G., 2009: *Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree*. *American Psychologist*, No. 65 (6), s. 237–291.
- Kahneman D., Tversky A., 1972: *Subjective probability: A judgment of representativeness*. *Cognitive Psychology*, Vol. 3, s. 403–454.
- Kahneman D., Tversky A., 1973: *On the psychology of prediction*. *Psychological Review*, No. 80, s. 237–251.
- Kahneman D., Tversky A., 1979: *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, s. 263–289.
- Kalinowski M., 2014: *Ekonomiczne meandry racjonalności*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Problemy teoretyczne*. cz. 1., *Studia Ekonomiczne*, nr 180, s. 76–84.
- Kasiewicz S., Kurkliński L., 2014: *Dryfowanie procesu regulacyjnego. Przykład ustawy o upadłości konsumenckiej* [w:] E. Mączyńska (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw, Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*. Oficyna Wydawnicza SGGW w Warszawie, Warszawa.
- Kasprzyk B., Leszczyńska M., 2012: *Dochody i wydatki jako determinanty dobrobytu ekonomicznego gospodarstw domowych w Polsce-ujęcie regionalne*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 28, s. 263–273.
- Kata R., 2013: *Czynniki behawioralne i demograficzne wpływające na korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych*. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 103, s. 53–65.
- Kata R., Chmiel J., 2017: *Households Financialization – Sense And Scale Of This Phenomenon on the Example of Poland*. *Financial Internet Quarterly e-Finance*, Vol. 13, nr 2, s. 62–74.
- Kata R., Walenia A., 2015: *Financial exclusion farmers and entrepreneurs*. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, nr 2(36), s. 225–235.

- Każmierska-Zatoń M.M., Zatoń W., 2011: *Dyskontowanie hiperboliczne i behawioralna hipoteza cyklu życia w procesie oszczędzania na emeryturę*. Polityka Społeczna, nr specjalny Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie, cz. 2, s. 7–10.
- Kempson E., Collard S., Moore N., 2005: *Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*. Consumer Research Report, nr 37, London.
- Keynes J.M. 1936: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt, Brace and World, New York.
- Kędzior z., 1992: *Gospodarstwo domowe – podmiot gospodarujący*, IRWiK.
- Kitowski J., 2015: *Metody dyskryminacyjne jako instrument oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Klimczak B., 1995: *Mikroekonomia*. Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- KNF, 2006: *Rekomendacja S, dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie*, Wraz z kolejnymi zmianami, lata 2006–2013: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2010: *Rekomendacja T, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*. Wraz z kolejnymi zmianami, lata 2010–2018. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2013: *Rekomendacja T, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2015: *Rekomendacja W dotycząca zarządzania ryzykiem modeli w bankach*. Warszawa.
- KNF, 2017: *Raport o sytuacji banków w 2016 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2018a: *Raport o sytuacji banków w 2017 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2018b: *Rynek Otwartych Funduszy Emerytalnych w III kwartale 2018 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2019a: *Sytuacja sektora bankowego w 2018 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2019b: *Wyniki badania portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2018, aneks do „Raportu o sytuacji banków w 2018”*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2019c: *Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego na temat wyników klientów na rynku Forex*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2019d: *Raport dotyczący sytuacji finansowej domów maklerskich w 2018 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2019e: *Sytuacja sektora bankowego w I kwartale 2019 roku*. Warszawa.
- KNF, 2019f: *Pracownicze Programy Emerytalne w 2018 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2020a: *Biuletyn kwartalny. Rynek OFE 1/2020*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2020b: *Indywidualne konta emerytalne i Indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w I połowie 2019 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2020c: *Zbiorcza informacja statystyczna dotycząca funkcjonowania PPK w IV kwartale 2019 roku*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2020d: *Dane kwartalne domów maklerskich – I kwartał 2020 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- KNF, 2020e: *Dane kwartalne TFI. Za IV kwartał 2019 r. oraz I kwartał 2020 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Knight J., 1992: *Institutions and Social Conflicts*. University Press, Cambridge.

- Kocoń K., 2017: Prawnopodatkowe aspekty pozyskiwania kapitału w ramach finansowania społecznościowego przez mikro i małe przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 4/2017 (88), cz. 2, s. 207–218.
- Korenik D., 2009: *O roli służebnej banków komercyjnych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Wrocław.
- Korenik D., Korenik S., 2004: *Podstawy finansów*. PWN, Warszawa.
- Kostecki J., 2016: *Wpływ czynników zewnętrznych i wewnętrznych na bezpieczeństwo ekonomiczne Polski*. Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Warszawa.
- Kotowicz E., 2015: Bezpieczne bankowanie – cz. I – wybór oferty rachunku, kredytu, karty. CE-DUR, KNF, Warszawa.
- Kośny M., 2013: *Determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego rodzin*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kotlarek P., 2014: *Racjonalność w ujęciu ekonomii behawioralnej*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Problemy teoretyczne*. cz. 1, *Studia Ekonomiczne*, nr 180, s. 106–116.
- Kowalska A., 2002: *Zmiany struktury społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych i ich uwarunkowania*. *Polityka Społeczna*, nr 4, s. 8–14.
- Kozera A., 2016: *Financial Security of polish households*. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, Vol. 3 (41), s. 319–328.
- Kozera A., Stanisławska J., Głowicka-Wołoszyn R., 2016: *Wewnętrzne społeczno-ekonomiczne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych rolników*. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. XVIII, z. 6, s. 110–116.
- Kozielecki J., 1977: *Psychologiczna teoria decyzji*. PWN, Warszawa.
- Krawczyk M. (red.) 2012: *Ekonomia eksperymentalna*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Krupa D., Walczak D., Chojnacka E., 2012: *Preferencje w zakresie form alokacji oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, Vol. 1, Issue 1, s. 111–122.
- Księżpolski K.M., 2011: *Bezpieczeństwo Ekonomiczne*. Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Kuchciak I., 2013: *Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyna i skutek wykluczenia finansowego*, *Bezpieczny Bank*, nr 2–3(51–52), s. 135–157.
- Kuciński K. (red.), 2015: *Lokalizacyjne uwarunkowania bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstw*. CeDeWu, Warszawa.
- KUE, 2010: *EUROPA 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, komunikat, Bruksela.
- Kulpaka P., 2015: *Struktura oszczędności finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2000-2014*. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H – Oeconomia*, Vol. XLIX, 4, s. 311–318.
- Kutera M., 2008: *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*. Difin, Warszawa.
- Leavitt H.J., 1975: *Managerial Psychology*. Éditions University of Chicago Press, Chicago-London.
- Leibenstein H., 1988: *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. PWN, Warszawa.
- Lepczyński B., Penczar M., 2016: *Analiza porównawcza jakości kredytów sektorów bankowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 4/2016 (82/1), s. 931–943.
- Leszczyńska M., 2019: *Relation between incomes and expenditures on food Polish households – regional perspective*. *Economic and Environmental Studies*, No. 1(49), s. 93–111.

- Leszczyński M., 2016: *Bezpieczeństwo ekonomiczne w warunkach postępującej finansyzacji*. Studia i Prace WNEIZ US, nr 44/3, s. 165–174.
- Lilley P., 2006: *Brudne interesy*, Helion, Warszawa.
- Lindqvist A., 1981: *A note on determinants of household saving behavior*. Journal of Economic Psychology, No. 1, s. 39–57.
- Lipiński C., 2008: *Etyka w bankowości – dylematy pracownika bankowego*. Annales, Etyka w Życiu Gospodarczym, Vol. 11, nr 2, s. 87–96.
- Lis P., 2012: *Wahania cykliczne rynków mieszkaniowych*. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Lis P., 2008: *Polityka państwa w zakresie finansowania inwestycji mieszkaniowych*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Lissowska M., Maszczyk P., Próchniak M., Rapacki R., Sulejewicz A., 2019: *Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*, [w:] M. Strojny (red.), *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*. SGH, Warszawa, s. 13–44.
- Loewenstein G., Thaler R.H., 1989: *Anomalie: Intertemporal Choice*. The Journal of Economic Perspectives, 1989, nr 4, Vol. 3, s. 181–193.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., 2011a: *Gospodarstwo domowe jako podmiot decyzji finansowych*, [w:] M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczonka, R. Poskart (red.), *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., 2011b: *Zachowanie finansowe gospodarstw domowych*, [w:] M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczonka, R. Poskart (red.), *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Makuch M., 2012: *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 27, s. 125–148.
- Malewska K., 2014: *Ewolucja modeli procesów podejmowania decyzji*. Marketing i Rynek, nr 5, s. 127–135.
- Małyś J., 2008: *Bezpieczeństwo żywnościowe strategiczną potrzebą ludzkości*. AlmaMer Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
- March G., Simon H.A., 1964: *Teoria organizacji*. PWN, Warszawa.
- Markowski K., 2012: *Shadow banking w Polsce, dyskusja nad równoległym systemem bankowym*. Bank, Warszawa, s. 54–55.
- Marszałek P., 2018: *Non-commercial Financial Intermediaries as an Alternative for Commercial Banks in the Post-crisis Economy*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia, Sectio H, vol. LII, 1, s. 141–150.
- Mączyńska E., Zawadzki M., 2006: *Dyskryminacyjne modele predykcji upadłości przedsiębiorstw*. Ekonomista, nr 2, s. 205–235.
- McFadden D., 1999: *Rationality for Economists?* Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 19(1), s. 73–105.
- Metodologia badania budżetów gospodarstw domowych*, 2011: Departament Warunków Życia, GUS, Warszawa.
- Mikołajczyk K., 2012: *Stabilność i bezpieczeństwo w sektorach bankowych w krajach ESW* [w:] I. Pyka, J. Cichorska (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu - dylematy i wyzwania. Bankowość*. Katowice, s. 183–192.
- Modigliani F., Ando A., 1963: *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*. American Economic Review, Vol. LIII, s. 55–84.

- Modigliani F., Brumberg R., 1954: *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of the Cross-Section Data*. [in:] Kurihara K. (ed.) *Post-Keynesian Economics*. Rutgers University Press, New Brunswick, NJ, s. 388–436.
- Motyłska-Kuźma A., Wieprow J., 2017: *Psychologiczne aspekty podejmowania decyzji finansowych w przedsiębiorstwie*. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 1(85), s. 129–139.
- Mróz M., 2019: *Cenowe uwarunkowania bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstw naftowych, praca doktorska*. Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH, Warszawa.
- Musiał M., 2014: *Postawy finansowe Polaków w procesie gospodarowania finansami osobistymi*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 840, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 67, s. 837–848.
- Musiał M., 2015a: *Ubezpieczenie jako narzędzie zarządzania ryzykiem w procesie gospodarowania finansami osobistymi*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 855, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 74, t. 1, s. 723–732.
- Musiał M., 2015b: *Zastosowanie instrumentów zarządzania finansami osobistymi w polskich gospodarstwach domowych*. SGH, Warszawa.
- Nadużycia w sektorze finansowym*, Raport Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa, 2018.
- NBP, 2015: *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych IV kwartał 2015 r.* Warszawa.
- NBP, 2016: *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych IV kwartał 2015 r.* Warszawa.
- NBP, 2017a: *Raport o rynku pracy i sytuacji gospodarstw domowych*. Warszawa.
- NBP, 2017b: *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r.*, Warszawa.
- NBP, 2019a: *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych IV kwartał 2019 r.* Warszawa.
- NBP, 2019b: *Sytuacja na rynku kredytowym, cykliczne raporty kwartalne*, Warszawa.
- NBP, 2019c: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2017 r.*, Warszawa.
- NBP, 2019d: *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2018 r.* Warszawa
- NBP, 2020a: *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych I kwartał 2020 r.* Warszawa.
- NBP, 2020b: *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych II kwartał 2020 r.* Warszawa.
- NBP, 2020c: *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w IV kwartale 2019 r.* Warszawa
- North D.C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nowak P., 2017: *Perspektywy upadłości konsumenckiej w Polsce kontekście zmian ekonomiczno-prawnych*. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, nr 31(3), s. 153–166.
- Odorzyńska-Kondek J., 2011: *Upadłość konsumencka w świetle wybranych przepisów prawa*. *Handel Wewnętrzny*, nr 1, s. 3–11.
- Olak A., 2014: *Zjawisko bezrobocia a zagrożenie społeczne*. *Modern Management Review*, Vol. XIX, nr. 21(4), s. 141–155.
- Olszak M., 2004: *Wybrane aspekty rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Niemczech i w Polsce*. *Materiały i Studia*, NBP, nr 182, Warszawa.
- Orlik K., 2014: *Racjonalne zachowania w ekonomii: modele DSGE a podejście behawioralne*. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, nr 3 (41), s. 159–169.

- Ortyński K., 2010: *Rynek ubezpieczeń non-life w Polsce*, [w:] E. Wierzbicka (red.), *Ubezpieczenia non-life*. CeDeWu, Warszawa.
- Osińska M., Pietrzak M.B., Żurek M., 2011: *Wykorzystanie modeli równań strukturalnych do opisu psychologicznych mechanizmów podejmowania decyzji na rynku kapitałowym*. Acta Universitatis Nicolai Copernici, *Ekonomia*, t. 42, s. 7–22.
- Pachucki M., 2016: *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Petterson R., 2015: *Kompendium terminów z zakresu bankowości po polsku i po angielsku. Compendium of banking in Polish&English*. Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- Piekut M., 2018: *Zróżnicowanie wydatków na ubezpieczenia w gospodarstwach domowych*. Wiadomości Statystyczne, nr 6 (685), s. 57–72.
- Piotrowska M., 2017a: *The impact of consumer behavior on financial security of households in Poland*. Contaduría y Administración, Vol. 62 (2), s. 19–20.
- Piotrowska M., 2017b: *Wpływ wykształcenia na bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych*. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 51, s. 9–26.
- Polowczyk J., 2010: *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*. Ekonomista, nr 4, s. 493–522.
- Poskart R., 2011: *Rynek usług finansowych dla gospodarstw domowych w Polsce – stan i tendencje zmian*, [w:] M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczonka, R. Poskart (red.), *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Potocki T., 2018a: *Determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Potocki T., 2018b: *Problem niestabilności finansowej na przykładzie gospodarstw domowych na obszarach wiejskich*. Bezpieczny Bank, nr 1(70), s. 95–123.
- Potocki T., 2018c: *Świadomość ryzyka decyzji finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 160, s. 151–168.
- Potocki T., Opolski K., 2015: *Decyzje w obliczu „niepewnych ryzyk” - rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej*. Finanse. Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN, nr 8, s. 43–70.
- Potocki T., Opolski K., 2014: *Dualizm decyzyjny w podejmowaniu decyzji ryzykownych*. *Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 10(177), s. 3–18.
- PRI, 2005: *Why Financial Capability Matters*. Synthesis Report prepared by Social and Enterprise Development Innovations for the PRI Project „New Approaches for Addressing Poverty and Exclusion”, A National Symposium on Financial Capability, Ottawa.
- Puchała R., 2004: *Uwarunkowania inicjowania trwałego wzrostu gospodarczego w Polsce – instytucjonalne czynniki polityki fiskalnej jako punkt krytyczny*. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 4, s. 315–329.
- Rachuba J., 2018: *Jakość kredytów w polskim sektorze bankowym w latach 2009-2016*. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 1/2018 (91), s. 455–463.
- Raczkowski K., 2014: *Bezpieczeństwo finansowe*, [w:] J. Płaczek (red.), *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*. Difin, Warszawa, s. 299–324.
- Raport AMRON-SARFiN w 2009, oraz kolejne wydania za lata 2009–2019, Centrum AMRON, Warszawa 2009–2019.
- Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2016 r., MSWiA, Warszawa 2017.
- Rebizant W., 2012: *Metody podejmowania decyzji*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.
- Reczuch A., 2015: *Upadłość konsumencka a niewypłacalność gospodarstw domowych spowodowana ich nadmierną konsumpcją w Polsce*. Rynek - Społeczeństwo - Kultura, nr 3(15)/2015, s. 46-50.

- Redziak Z., 2013: *Podstawy teorii podejmowania decyzji*. Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa.
- Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. nowelizacji Prawa upadłościowego i naprawczego z dnia 10 grudnia 2012 roku, Warszawa.
- RM, 2017: *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r)*. Uchwała nr z dnia 14 lutego 2017 r. (M.P. z 2017 r. poz. 260).
- Rochmińska A., 2013: *Atrakcyjność łódzkich handlowych oraz zachowanie nabywcze i przeszerzenie ich klientów*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 250–278.
- Rocznik Statystyczny 2005, oraz kolejne wydania za lata 2005–2017. GUS, Warszawa 2006–2018.
- Rogall H., 2010: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Rogowski W., Kapla M., 2014, *Polacy jako klienci banków. Charakterystyka profilu kredytowego*, [w:] Czekaj J., Miklaszewska E., Sułkowska W. (red.), *Rynek finansowy jako mechanizm alokacji zasobów w gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia społecznego*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Konrad Adenauer Stiftung, Gdańsk 2014.
- Rozwiązania dotyczące kredytów hipotecznych w walutach obcych w krajach Unii Europejskiej*. Kancelaria Senatu, Warszawa 2018.
- Rudawska E., 2011: *Zmienne demograficzne jako czynnik różnicujący lojalne zachowania klientów indywidualnych w usługach bankowych*, [w:] W. Bojar (red.), *Wybrane aspekty i uwarunkowania zachowań konsumentów*. Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą, Bydgoszcz.
- Rytlewska G., Kłopotka A., 2010: *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*. Bank i Kredyt, nr 41(1), s. 57–80.
- Savage L.J., 1954: *The Foundations of Statistics*. Wiley New York.
- Sen A., 1982: *Choice, Welfare and Measurement*. Basil Blackwell; Oxford.
- Sen A., 1999: *Development As Freedom*. Oxford University Press, Oxford.
- Sen A., 2009: *The Idea of Justice*. Penguin Books, London.
- Sharpe A., Osberg L., 2009: *New Estimates of the Index of Economic Well-being for Selected OECD Countries, 1981-2007*. CSLS Research Reports 2009-11, Centre for the Study of Living Standards.
- Shefrin H.M., Thaler R.H., 1988: *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*. Economic Inquiry, Vol. 26, s. 609–643.
- Sherfin H.M, Thaler R.H., 1988: *The behavioral life-cycle hypothesis*. Economic Inquiry, Vol. 26, Issue 4, s. 609–643.
- Sierpińska M., Jachna T., 2007: *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*. PWN, Warszawa.
- SII, 2018: *Ogólnopolskie Badanie Inwestorów – OBI 2018*. Wrocław.
- Simon H.A., 1953: *A Behavioral Model of Rational Choice*. The RAND Corporation, Santa Monica, California.
- Simon H.A., 1955: *A behavioral model of national choice*. Quarterly Journal of Economics, nr 69.
- Simon H.A., 1957: *Administrative behavior*. Macmillan, New York.
- Simon H.A., 1982: *Models of Bounded Rationality*. MIT Press, Cambridge.
- Simon H.A., 1986: *Rationality in Psychology and Economics*. Journal of Business, Vol. 59, No. 4, s. 209–224.
- Skupski L. (red.), 2016: *Emerytura i renty 2016*. Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Sloman, S.A., 2002: *Two systems of reasoning*, [in:] T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge University Press, Cambridge, s. 379–397.

- Smith V.L. 2009: *Rationality in economics. Constructivist and Ecological Forrms*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Smyczek S., 2007: *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Solarz M., 2014: *Odpowiedzialne decyzje pożyczkowe jako instrument inkluzji finansowej*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe UE w Katowicach, nr 198/2.
- Solarz M., 2015: *Zwiększenie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*. Annales, Universitatis Maria Curie-Skłodowska, Sectio H, Vol. XLIX, 4, s. 517–525.
- Solarz M., 2015: *Zwiększenie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*. Annales, Universitatis Maria Curie-Skłodowska, Sectio H, Vol. XLIX, 4, s. 517–525.
- Soliwoda M., 2014: *Podjęcie behawioralne i eksperyment ekonomiczny w finansach rolnictwa*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1 (338), s. 57–77.
- Srokosz W., 2017: Instytucje parabankowe w Polsce, Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Stachowiak Z., 2012: *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Ujęcie instytucjonalne*. Wydawnictwo AON, Warszawa.
- Stalończyk I., 2015: *Zarządzanie finansami gospodarstw domowych*, [w:] M. Szajt (red), *Zarządzanie*. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, s. 7–18.
- Stycharczyk A., 2012: *Rekomendacja T – szanse i zagrożenia*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 735, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, nr 27, s. 545–554
- Stan wiedzy ekonomicznej Polaków*, 2014: Raport, Instytut Wolności i Raiffeisen Polbank, Millward Brown.
- Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków*, 2015: Raport. Pracownia Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia”, Grupa IQS, Warszawa.
- Stawicka M.K., 2012: *Ekonomiczne rozwarstwienie społeczeństwa Unii Europejskiej po światowym kryzysie gospodarczym – problematyka rozkładu dochodów*. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 24, s. 125–135.
- Stecko S., 2017: *Polityka społeczna państwa względem rodziny*. Społeczeństwo i Rodzina, nr 50 (1/2017), s. 139–151.
- Stelmarska K., 2017: *Działalność „shadow banking” na rynku usług finansowych*. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, s. 257–269.
- Subiektywny dobrobyt w Polsce w 2015 roku*. GUS, Warszawa, 2016.
- Sullivan C., Fisher R.M, 1988: *Consumer Credit Delinquency Risk. Characteristic of Consumers who Fall Behind*. Journal of Retail Banking, nr 10 (3), s. 53–64.
- Swacha-Lech M., 2012: *Wpływ skłonności behawioralnych na decyzje dotyczące dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych*. Nauki o Finansach, nr 3(12), s. 127-140.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2005 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. Informacja sygnałna, oraz kolejne wydania za lata 2005-2017. GUS, Warszawa 2005-2017.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2014 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2014.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2017 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2017.
- Sytuacja na rynku consumer finance, I kwartał 2018*, 2018: Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, Warszawa-Gdańsk.
- Szpilt A. (red.), 2005: *Zarządzanie przez strategię i finanse*. WSEiA im. prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce, s. 28–31.

- Szpringer W., 2006: *Upadłość konsumencka. Inspiracje z rozwiązań światowych oraz rekomendacje dla Polski*. CeDeWU, Warszawa.
- Szpringer W., 2013: *Upadłość konsumencka - kluczowe dylematy regulacji w świetle oceny dotychczasowego obowiązywania znowelizowanej ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze*, [w:] A. Adamska, E. Mączyńska (red.), *Upadłości, bankructwa i naprawa przedsiębiorstw - wybrane zagadnienia*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Szymańska A., 2013: *Upadłość konsumencka w wybranych krajach Unii Europejskiej a kryzys gospodarczy*. Problemy Zarządzania, Vol. 11, nr 1 (40), t. 1, s. 54–67.
- Szyska A., 2010: *Systemowe zmiany na rynkach finansowych a poszukiwanie adekwatnej teorii finansów*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 144, s. 98–102.
- Szyska M., 2008: *Polityka rodzinna w Polsce 1990–2004*. Lublin.
- Świadczenia na rzecz rodziny w 2017 r., GUS, Warszawa 2018.
- Światowy G., 2006: *Zachowania konsumenckie*. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław.
- Świecka B. (red.), 2008: *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczno-społeczna*. Difin, Warszawa.
- Świecka B., 2009: *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*. Difin, Warszawa.
- Świetlik K., 2011: *Zarządzanie budżetem przez gospodarstwa domowe (aspekty teoretyczne i praktyczne)*. Handel Wewnętrzny, nr 5, s. 3–11.
- Tarnacka A.H., 2018: *Instytucja upadłości konsumenckiej w polskim systemie prawnym najważniejsze zmiany regulacji*. Journal of Modern Science, nr 2(37), s. 341–352.
- Thaler R.H., 1980: *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*. Journal of Economic Behaviour and Organization, Vol. 1, s. 39–60.
- Thaler R.H., 1986: *The Psychology and Economics Conference Handbook*. Journal of Business, Vol. 59, No. 4, Part 2, s. 279–284.
- Thaler R.H., 1999: *Mental accounting matters*. Journal of Behavioral Decision Making, Vol. 12, Issue 3, s. 183–206.
- Thaler R.H., 2008: Mullainathan S.: *Behavioral economics*. The Concise Encyclopedia of Economics.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., 2012: *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Zysk i S-ka, Poznań.
- TNS OBOP, 2006: *Planowanie budżetów domowych oraz podejmowanie ważnych decyzji finansowych*.
- Tood P.M., Gigerenzer G., 2012: *Ecological rationality. Intelligence in the world*. Oxford University Press. Oxford.
- Tridico P., 2007: *Rozwój społeczny i wzrost gospodarczy w gospodarkach w okresie transformacji: rola instytucji*. Zarządzanie Publiczne, nr 1, s. 95–124.
- Trojanek R., 2008b: *Wahania cen na rynku mieszkaniowym*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Trojanek R., 2008a: *Determinanty wahań cen na rynku mieszkaniowym*. Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości, Vol. 16, No. 4, s. 85–98.
- Tversky A., Kahneman D., 1973: *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*. Cognitive Psychology, No. 5, s. 207–232.
- Tversky A., Kahneman D., 1974: *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Science, Vol. 184, s. 1124–1131.
- Tyszk T., 2010: *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*. Scholar, Warszawa.
- Tyszk T., *Psychologia ekonomiczna*, GPW, Gdańsk, 2004.

- Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Raport Rzecznika Finansowego, Warszawa, 2016.
- Ubóstwo w Polsce w 2010 roku* oraz wydania za lata 2010–2016. GUS, Warszawa 2011–2017.
- Veblen T., 1971: *Teoria klasy próżniaczej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- von Neumann J., Morgenstern O., 1944: *Theory of Game and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton.
- Waliszewski K., 2014: *Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych – znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki*. Problemy Zarządzania, Vol. 12, nr 4 (48), t. 1, s. 204–221.
- Wałęga A., Wałęga G., 2016: *Bogaci i biedni na rynku kredytowym w Polsce. Analiza porównawcza dla lat 2000-2013*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 2(950), s. 75–92.
- Wałęga G., 2015: *Zmiany w polityce kredytowej banku a zadłużenie polskich gospodarstw domowych*. Konsumpcja i Rozwój, nr 1(10), s. 44–55.
- Warunki życia ludności Polski w latach 2004 i 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006.
- Węgliński K., 2018: *Upadłość konsumencka, czyli sposób na uwolnienie się od długów*. Rynek-Społeczeństwo-Kultura, 1(27), s. 133–136.
- Wheary J., Shapiro T.M., Draut T., 2007: *By a Thread: The New Experience of America's Middle Class*. Demos: A Network for Ideas & Action, The Institute on Assets and Social Policy at Brandeis University.
- Wicka A., 2016: *Wydatki na ubezpieczenia w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek w latach 2010-2014*. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 1 (79), s. 523–532.
- Wilkin J., 2016: *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wiśniewska A., 2016a: *Alternatywne kryptowaluty*. 6th National Student Scientific Conference Problems of Global Economy, Toruń, Polska.
- Wiśniewska A., 2016b: *Determinanty nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych*. Współczesne Finanse. Teoria i praktyka, nr 1/2016, s. 91–100.
- Wiśniewska A., 2017: *Wybrane problemy zarządzania finansami gospodarstw domowych w krajach europejskich*. Finanse i Prawo Finansowe, nr 3(15), s. 95–105.
- Wiszniewski E. 1993: *Gospodarstwo domowe : problemy ekonomiki i funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Wolska-Bagińska A., 2018: *Ekonomiczno-prawne aspekty upadłości konsumenckiej*. Przegląd Prawno-Ekonomiczny, nr 42, s. 145–157.
- Wołoszyn A., Głowicka-Wołoszyn R., 2015: *Dochód i wykształcenie jako determinanty stopy oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 74, t. 1.
- Woźniak M.G., 2008: *Instytucjonalne uwarunkowania spójności społeczno-ekonomicznej*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 40–54.
- Wójcik E., 2007: *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności*. Bank i Kredyt, nr 7, s. 55–66.
- Wóycicka I., 2009: *Polska. System dochodów minimalnych. Analiza polityki krajowej*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Wuensche, H.F., 2006: *Ekonomiczne i socjalne dysproporcje rozwoju gospodarczego [w:] Regionalne aspekty społecznej gospodarki rynkowej*. PTE, Warszawa.
- Zabłocka-Kluczka A., 2012: *Odporność organizacji na kryzys*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 276, s. 89–101.

- Zalega T., 2007: *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*. Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, nr 1, s. 7–24.
- Zalega T., 2012: *Konsumpcja. Determinanty. Teorie. Modele*. PWE, Warszawa.
- Zaleskiewicz T., 2011: *Psychologia ekonomiczna*. PWN, Warszawa.
- Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2017 r. GUS, Warszawa 2018.
- Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2018 r. GUS, Warszawa 2019.
- Zasięg ubóstwa materialnego w 2005 r. GUS, Warszawa 2006.
- ZBP, 2017: *Banki 2016*. Raport o sytuacji ekonomicznej banków, 7/2017, Warszawa.
- ZBP, 2018: *Raport ZBP InfoKredyt, Oszczędzanie i kredytowanie Polaków*. Warszawa.
- ZBP, 2019a: *Banki 2018*. Raport o sytuacji ekonomicznej banków, 9/2019, Warszawa.
- ZBP, 2019b: *InfoKredyt*. Edycja V, Warszawa.
- ZBP, Kantar TNS, 2018: *Monitor Bankowy*. Warszawa.
- Zielińska E., Ostrowska E., 2013: *Uwarunkowania behawioralne decyzji inwestycyjnych*. Zarządzanie i Finanse, nr 2, s. 489–499.
- Zielonka P., 2015: *Gielda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*. CeDeWu, wyd. IV, Warszawa.
- Znaniecka K., Szewieczek D., Ogrodnik H., 2014. *Finansowe implikacje decyzji ubezpieczeniowych gospodarstw domowych*. Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr. 198, s. 260–274.
- Zygan M., 2013: *Ekonomia behawioralna- wprowadzenie do problematyki*. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 32, Uniwersytet Szczeciński, s. 9–22.
- Żelazna K. (red.), 2002: *Ekonomika konsumpcji. Elementy teorii*. SGGW, Warszawa.
- Żelazowski K., 2008: *Zjawisko baniek cenowych na rynkach nieruchomości*. Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości, Vol. 16, No. 4, s. 99–108.
- Żurawski M., 2017: *Pozytywne i negatywne przesłanki ogłoszenia upadłości konsumenckiej*. Studia Irudica Toruniensia, tom XX, s. 372–386.

Źródła internetowe:

- Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – IV kw. 2019)*, <https://www.nbp.pl> (dostęp: 25.04.2020).
- BDL, 2020, *Zasoby mieszkaniowe – wskaźniki*. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL> (dostęp: 20.05.2020).
- BIK, 2020c: *Aktualności BIK: portret frankowicza*. <https://media.bik.pl> (dostęp: 20.05.2020).
- BIK, 2020d: *BIK raportuje strukturę zawieszenia (odroczenia) spłaty rat kredytowych*. <https://media.bik.pl>, (dostęp: 16.06.2020).
- BIK, 2020e: *BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe wyniósł w maju 2020 r. (-24,2%)*. <https://media.bik.pl>, (dostęp: 16.06.2020).
- Czy polscy inwestorzy zapiszą się do PPK ? Wyniki Ogólnopolskiego Badania Inwestorów 2019*, <https://www.sii.org.pl> (dostęp: 04.06.2020).
- Dane dotyczące obligacji skarbowych*, <https://www.gov.pl/>, (dostęp: 04.06.2020)
- Encyklopedia Zarządzania* https://mfiles.pl/pl/index.php/Modele_podejmowania_decyzji (dostęp: 23.10.2019).
- Household saving rates – forecasts*. November 2018, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=51648>
- <http://www.tygodnik-rolniczy.pl/articles/pieniadze-i-prawo/dochody-w-rodzinach-rolniczych-wzrosly-az-o-34-jak-mozliwe> (dostęp: 19.11.2019).
- <https://alebank.pl/zadluzenie-polakow-rośnie-ale-wciąż-jest-jednym-z-najniższych-w-europie/> (dostęp: 22.11.2019).

https://rf.gov.pl/files/471__210__Komunikat_Komisji_Europejskiej_w_sprawie_edukacji_finansowej_.pdf (dostęp: 17.10.2019).

<https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/63,pojecie.html> (dostęp: 30.05.2019).

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/dzieci-i-rodzina/rodzina/swiadczenia-na-rzecz-rodziny-w-2017-roku,4,1.html> (dostęp: 30.05.2019).

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja_gospodarstw-domowych-w-2018-r-w-swietle-wynikow-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,18.html (dostęp: 30.05.2019).

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2017-r.html> (dostęp: 30.05.2019).

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2018-r-w-swietle-wynikow-badania-budzetow-gospodarstw-domowych> (dostęp: 30.05.2019).

<https://www.gov.pl/web/rodzina/specjalny-zasilek-opiekunczy> (dostęp: 30.05.2019).

<https://www.gov.pl/web/rodzina/wiadczenie-pielegnacyjne> (dostęp: 30.05.2019).

<https://www.gov.pl/web/rodzina/zasilek-pielegnacyjny> (dostęp: 30.05.2019).

<https://www.zus.pl/baza-wiedzy> (dostęp: 30.05.2019).

Knight Frank, 2019, *Luxury Investment Index. Objects to desire. Australian Special Edition*. <https://www.knightfrank.com/> (dostęp 16.06.2020).

Kodeks Etyki Bankowej, Związek Banków Polskich, www.zbp.pl (dostęp: 30.05.2019).

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-oraz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-w-2018-r-stan-w-dniu-31-xii,6,25.html> (dostęp: 30.05.2019).

Liczba klientów funduszy inwestycyjnych, <https://www.analizy.pl>, (dostęp: 04.06.2020).

Mieszkania, których budowę rozpoczęto, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 08.05.2020).

Mieszkania oddane do użytkowania, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 08.05.2020).

Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, 2019: *Mieszkanie Plus*, <https://www.gov.pl/web/inwestycje-rozwoj/mieszkanie-plus> (dostęp: 03.05.2019).

Money.pl, 2020: *PPK z 275 mln zł. Rząd liczy na dużo więcej*. <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 03.06.2020).

Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych, <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 03.06.2020).

NBP, 2019e: *Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998 – 2015*, <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 24.04.2019).

NBP, Słownik – NPB - Portal Edukacji Ekonomicznej, <https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/bezpieczenstwo-finansowe> (dostęp: 22.05.2019).

Oszczędności Polaków – raport ING [<https://www.zadluzenia.com/oszczednosci-polakow-raport-ing/>]

Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998–2020, <http://www.nbp.pl>, (dostęp: 20.05.2020).

Pojęcia stosowane w statystyce publicznej, GUS, Warszawa 2019, <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej>.

Pozwolenia na budowę i zgłoszenia budowy z projektem budowlanym (Mieszkania, dane miesięczne), <https://bdl.stat.gov.pl/BDL>, (dostęp: 08.05.2020).

Prnews, 2020, *Raport PRNews.pl: Rynek kredytów hipotecznych – IV kw. 2019*, <https://prnews.pl>, (dostęp: 20.05.2020)

Program Mieszkanie dla młodych, <https://www.bgk.pl>, (dostęp: 03.05.2019).

Program Rodzina na swoim, <https://www.bgk.pl> (dostęp: 27.04.2019).
Przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 28.06.2019).
Przeciętne wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej wg PKD 2007. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL> (dostęp: 20.05.2020).
Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę ogółem. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 28.06.2019).
Statystyka stóp procentowych, dane za lata 2004-2019, <https://www.nbp.pl>, (dostęp: 08.05.2020).
Stopy zwrotu OFE za okres od 31.03.2017 r. do 31.03.2020 r., <https://www.knf.pl>, (dostęp: 03.06.2020).
Struktura oszczędności Polaków, <https://www.analizy.pl>, (dostęp: 29.05.2020).

Źródła prawa:

Postanowienie Sądu Okręgowego w Bydgoszczy z dnia 5 lipca 2019 r. VIII Gz 95/19.
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93)
Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (Dz.U. z 1997 nr 88 poz. 553 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. 2016, poz. 1988 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz.U. 1999 nr 60 poz. 636 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. 2003 nr 60 poz. 535).
Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. 2003 nr 228 poz. 2255 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz.U. z 2018 r. poz. 1508).
Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. 2004 nr 99 poz. 1001 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 8 września 2006 roku o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania (Dz. U. 2006 nr 183 poz. 1354).
Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania (Dz.U. 2008 nr 223 poz. 1465).
Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1572).
Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. z 2016 r., poz. 1910 j.t. z późn. zm.).
Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, Dz. U. 2011 Nr 126 poz. 715.
Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi (Dz.U. 2013 poz. 1304).
Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy - Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. 2014 poz. 1306).
Ustawa z dnia 25 czerwca 2015 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi (Dz. U. 2015 poz. 1194).
Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015 poz. 1357).
Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz.U. 2017 poz. 819).
Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących (Dz. U. 2018 poz. 1496)

Ustawa z dnia 26 kwietnia 2019 r. o zmianie ustawy o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2019, poz. 924).

Ustawa z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy - Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2019 poz. 1802).

Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2020 poz. 568.

Spis tabel i rysunków

Spis tabel

1. Elementy zarządzania finansami gospodarstw domowych	55
2. Istota kompetencji finansowych (<i>financial capability</i>).....	56
3. Schemat budżetu gospodarstwa domowego	75
4. Wybrane wskaźniki cząstkowe służące ocenie majątku w kontekście bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych.....	80
5. Relacja między zadłużeniem a oszczędnościami gospodarstw domowych i jej wpływ na bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa	84
6. Subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych w roku 2013 i 2017	92
7. Obszary analizy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych w ujęciu sektorowym ...	93
8. Struktura gospodarstw domowych w Polsce deklarujących posiadanie oszczędności według skali oszczędności w relacji do dochodów dyspozycyjnych w latach 2005–2015 [%]	99
9. Gospodarstwa domowe, które określiły, że przy aktualnym dochodzie „wiążą koniec z końcem” (%)	100
10. Udział zadłużenia gospodarstw domowych w dochodzie rozporządzalnym netto w wybranych krajach Unii Europejskiej (w %).....	101
11. Struktura przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem (w %, lata 2005 i 2018)	111
12. Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych (udział grup wydatków w wydatkach ogółem, w %, lata 2005 i 2018).....	112
13. Wybrane relacje dochodów rozporządzalnych i wydatków na 1 osobę w społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych w Polsce (w %, lata 2005 i 2018).....	116
14. Rozkład dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych w Polsce dla grup decyzyjnych oraz wskaźnik jego koncentracji w latach 2005–2018.....	120
15. Podstawowe modele odnoszące się do procesu podejmowania decyzji finansowych.....	130
16. Identyfikacja wybranych obszarów nieracjonalności w procesie podejmowania decyzji finansowych	138
17. Współczynniki korelacji między tempem zmian wielkości kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych a zmianami warunków i kryteriów ich udzielania	153
18. Należności banków od gospodarstw domowych w latach 2015–2019 (w mln zł)	155
19. Udział wybranych kredytów konsumpcyjnych w całości należności brutto od gospodarstw domowych (w %).....	157
20. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce i krajach strefy euro z tytułu kredytów inne niż hipoteczne	159
21. Relacja kredytów konsumpcyjnych (dane na koniec roku) w stosunku do PKB w latach 2014–2019 (w %).....	161

22. Jakość należności od gospodarstw domowych w latach 2016–2018 mierzona kwotą i wskaźnikiem kredytów ze stwierdzoną utratą wartości	165
23. Odsetek gospodarstw domowych w aspekcie oceny stopy życiowej w powiązaniu ze spłatą zobowiązań (z tytułu pożyczek, rat, kredytów).....	170
24. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce i krajach strefy euro z tytułu kredytów hipotecznych, lata 2011–2016.....	179
25. Kwota zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz wartość zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w relacji do PKB, 2018 r.	180
26. Dynamika PKB, stopa referencyjna oraz przeciętne wynagrodzenie brutto w Polsce	184
27. Liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, liczba mieszkań których budowę rozpoczęto oraz liczba mieszkań oddanych do użytkowania, 2005–2019	188
28. Struktura wskaźnika LtV dla nowo udzielonych kredytów	190
29. Średnia marża kredytu i średnie oprocentowanie kredytu mieszkaniowego z ofert banków, w latach 2009–2019 (według stanu na koniec roku).....	192
30. Udział kredytów zagrożonych w kredytach mieszkaniowych ogółem w latach 2009–2019 (wg stanu na koniec roku).....	195
31. Wybrane zasady dotyczące kredytów mieszkaniowych wprowadzane przez Rekomendacje S i T, Komisji Nadzoru Finansowego	196
32. Odsetek udzielonych kredytów hipotecznych według rodzaju stopy oprocentowania, w 2018 roku (%).....	198
33. Charakterystyka programów „Rodzina na swoim” oraz „Mieszkanie dla młodych”	200
34. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych oraz instytucji non profit działających na rzecz gospodarstw domowych w wybranych krajach europejskich (%)	208
35. Szacunkowa struktura wartości oszczędności gospodarstw domowych według form oszczędzania w latach 2015 i 2013.....	211
36. Wartość depozytów i innych zobowiązań monetarnych instytucji finansowych wobec podsektorów gospodarstw domowych, stan na grudzień poszczególnych lat (mln zł)	213
37. Struktura portfela Otwartych Funduszy Emerytalnych oraz 3-letnia stopa zwrotu OFE (I kwartał 2020 r.)	216
38. Struktura lokat kapitału w ramach IKE oraz IKZE, stan na koniec I połowy 2019 roku	217
39. Odsetek odpowiedzi w kwestii sposobu inwestowania kapitału, motywacji oraz miejsca zamieszkania respondentów inwestujących na rynku kapitałowym.....	219
40. Odpowiedzi inwestorów indywidualnych na pytania dotyczące stopy zwrotu oraz preferencji inwestycyjnych na rynku kapitałowym w 2017 roku	221
41. Stopy zwrotu wybranych inwestycji alternatywnych, stan na II kwartał 2019 roku	225
42. Rezultaty finansowe klientów na rynku Forex, w latach 2014–2018	226
43. Ewidencja spraw o ogłoszenie upadłości konsumenckiej w poszczególnych latach.....	244
44. Liczba zgłoszeń upadłości konsumenckich w I kwartale poszczególnych lat	248
45. Liczba prób wyłudzeń kredytów i ich wysokość w Polsce w latach 2009–2019	259
46. Liczba przestępstw stwierdzonych przez Policję związanych z rynkiem bankowym w latach 2009–2016.....	269

Spis rysunków

1. Endogeniczne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego	23
2. Proces kształtowania bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego	30
3. Piramida potrzeb finansowych gospodarstwa domowego	32
4. Równoległy i sekwencyjny sposób alokacji zasobów finansowych w gospodarstwie domowym.....	51
5. Etapy procesu decyzyjnego w wyborach finansowych jednostek (gospodarstw domowych)....	58
6. Ramy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych	72
7. Struktura wydatków na ubezpieczenia gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.....	88
8. Poziom zatrudnienia i bezrobocia w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2005–2019 (%)	95
9. Poziom przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych (w zł) oraz udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym w latach 2005–2019 (%)	97
10. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw oraz płaca minimalna w Polsce w latach 2005–2019 (w zł).....	98
11. Struktura zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w relacji do rocznych dochodów dyspozycyjnych (w %).....	103
12. Kwota kredytów oraz depozytów gospodarstw domowych w bankach (lewa oś – w mln zł) oraz relacja kredytów do depozytów gospodarstw (prawa oś – w %) w latach 2010–2019.....	105
13. Poziom przeciętnych realnych* dochodów rozporządzalnych, wydatków ogółem i wydatków na żywność (na 1 osobę) w gospodarstwach domowych w latach 2005–2018 w Polsce (w zł).....	108
14. Dynamika dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce w latach 2005–2018 (realnie, rok poprzedni=100).....	109
15. Wskaźnik przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego i wydatków na 1 osobę w społeczno-ekonomicznych grupach gospodarstw domowych w 2005 i 2018 roku (Polska=100)	114
16. Współczynnik Giniego ilustrujący nierówności dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce i ogółem w krajach UE-28 w latach 2005–2018.....	117
17. Współczynnik Giniego dla ogółu gospodarstw domowych w Polsce oraz dla grup o najniższej i najwyższej koncentracji dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w latach 2005–2018 ...	118
18. Zasięg ubóstwa w Polsce według przyjętych w danym roku granic ubóstwa w latach 2005–2018 (% osób w gospodarstwach domowych)	122
19. Odsetek gospodarstw, w których stałe dochody nie pozwalają na zaspokojenie bieżących potrzeb w latach 2005–2015 (%)	124
20. Etapy podejmowania decyzji w funkcjonalnym podejściu do procesu zarządzania finansami w gospodarstwie domowym	133
21. Przyczyny zmian popytu na kredyty konsumpcyjne (w %)	154
22. Struktura kredytów gospodarstw domowych w Polsce w latach 2012–2019 (w %)	156
23. Kredyty konsumpcyjne w latach 2016–2019 (w tys.)	157
24. Struktura kredytów udzielonych gospodarstwom domowym w roku 2010 i 2018 (w %)	159
25. Wskaźnik kredytów konsumpcyjnych zagrożonych w latach 2010–2019.....	166
26. Kwoty kredytów pozostające w spłacie z roczników 2013–2019 (w %).....	168
27. Średnie wartości Indeksów Jakości Portfeli Kredytów (w %)	168
28. Liczba czynnych umów kredytów mieszkaniowych, stan zadłużenia w mld zł w latach 2002–2019 oraz liczba osób obsługujących kredyty mieszkaniowe w latach 2005–2019.....	177
29. Liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych, wartość nowo udzielonych kredytów oraz średnia wartość udzielonego kredytu, w latach 2002–2019.....	178

30. Średnie ceny transakcyjne mieszkań z rynku pierwotnego w wybranych miastach Polski, III kwartał 2006 – IV kwartał 2019 (zł/mkw.)	187
31. Średnie ceny transakcyjne mieszkań z rynku wtórnego w wybranych miastach Polski, III kwartał 2006 – IV kwartał 2019 (zł/mkw.).....	187
32. Średnie oprocentowanie nowych i renegotjowanych umów kredytowych na zakup nieruchomości mieszkaniowych w PLN, CHF i EUR, w latach 2004–2019.....	190
33. Udział wartości kredytów w PLN, CHF i EUR w całkowitej wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w latach 2006-2019 (stan w ostatnim kwartale poszczególnych lat)	191
34. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę ogółem (zł), przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę oraz ich relacja w gospodarstwie domowym	208
35. Produkty oszczędnościowo-inwestycyjne najczęściej wybierane przez klientów.....	210
36. Struktura wartości portfela inwestorów indywidualnych, 2009–2019.....	220
37. Liczba upadłości konsumenckich w Polsce w latach 2015–2019.....	243
38. Struktura wieku osób, które ogłosiły upadłość konsumencką w 2019 roku	245
39. Źródła zaspokajania potrzeb pożyczkowych Polaków (odsetek odpowiedzi respondentów)....	252
40. Poziom oszczędności Polaków (jako krotność ich pensji) w roku 2018.....	255
41. Liczba rachunków bieżących w złotych prowadzonych przez banki, oddziały instytucji kredytowych i SKOK-i w latach 2010–2017 (w mln sztuk)	255
42. Liczba rachunków kredytowych prowadzonych przez banki i instytucje kredytowe w latach 2010–2017 (w tys. sztuk)	256
43. Liczba prowadzonych śledztw i podejrzanych, którym ABW postawiła zarzuty o przestępstwa związane z rynkiem bankowym w latach 2009–2016.....	270
44. Liczba zawiadomień UKNF oraz aktów oskarżenia w sprawach z art. 171 ust. 1 i 3 ustawy <i>Prawo bankowe</i> (lata 2010–2016)	270
45. Odsetek banków, które spotkały się z danym typem nadużycia w roku 2017 i 2018	271