



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Łukasz GĘBSKI*

Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych – problem finansowo-prawny czy społeczny?

Streszczenie: Przedmiotem artykułu jest analiza zjawiska nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych, jego przyczyn oraz okoliczności mu towarzyszących. Badania prowadzone były w oparciu o wybrany północnoamerykański oraz europejski dorobek naukowo-badawczy, obowiązującą legislację oraz wynik amerykańskich badań empirycznych dotyczących znajomości i rozumienia pojęć finansowych. Konsekwencje nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych wykraczają poza podstawowe kategorie finansowo-ekonomiczne (m.in. opóźnienia w spłacie zobowiązań, utrata płynności finansowej gospodarstwa domowego) oraz obowiązujące ramy prawne (upadłość konsumencka). Prowadzą one do szeregu problemów społecznych, takich jak utrata bezpieczeństwa/zabezpieczenia finansowego oraz wykluczenie finansowe. Artykuł przywołuje wybrane koncepcje i dokonując ich syntezy wyprowadza wspólne wnioski, a także podejmuje próbę stworzenia wspólnej definicji pojęcia nadmiernego zadłużenia – właściwą zarówno dla Stanów Zjednoczonych, Kanady, państw Unii Europejskiej oraz Polski. Świadomość, że u źródeł nadmiernego zadłużenia znajduje się szereg różnych czynników, takich jak asymetria informacji, oczekiwany, a często nieadekwatny do sytuacji gospodarstwa domowego poziom konsumpcji, praktyki rynku finansowego oraz brak zrozumienia nawet podstawowych kategorii ekonomicznych, stanowić może cenną wskazówkę dla rządów i organizacji pozarządowych zajmujących się tym problemem, w zakresie kompleksowego formułowania zasad i zakresu ochrony konsumentów, edukacji ekonomicznej oraz stwarzania podstaw do bezpiecznego „nowego startu”, dla tych gospodarstw domowych, które w konsekwencji nadmiernego zadłużenia trwale utraciły zdolność do regulowania swoich zobowiązań.

Słowa kluczowe: nadmierne zadłużenie, ochrona konsumenta, upadłość konsumencka, znajomość i rozumienie pojęć finansowych, wykluczenie finansowe

Kody JEL: D1, D-20, D-11, D-14

Artykuł wpłynął do druku 14 lutego 2013 r.

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Katedra Rynków Kapitałowych, e-mail: lukasz.gebski@sgh.waw.pl

Wstęp

Pomimo występujących różnic w literaturze ekonomicznej, definicja stanu nadmiernego zadłużenia może zostać poddana próbie ujednolicenia: to kategoria ekonomiczno-finansowa, charakteryzująca się przewyższeniem bieżących i przyszłych obciążeń finansowych osoby/gospodarstwa domowego nad jego przychodami do dyspozycji, oraz niedoborem aktywów konsumenta, które mogłyby zostać spieniężone celem spłaty długów.

Analiza źródeł dostarcza wielu odmiennych definicji pojęcia nadmiernego zadłużenia, gdyż autorzy w zależności od perspektywy badawczej oraz kraju, z którego pochodzą przykładają większą wagę do różnych jego elementów składowych. I tak, na przykład w Zjednoczonym Królestwie szczególna uwaga przykładana jest do zdolności pokrywania regularnych/zaplanowanych płatności. Nadmierne zadłużenie definiowane jest jako sytuacja „w której gospodarstwo domowe lub indywidualny konsument ma zaległości płatnicze z podstawowych przyczyn strukturalnych leżących po stronie jego budżetu, lub ryzyko wystąpienia takiej sytuacji w przyszłości jest bardzo prawdopodobne” [OXERA, 2004]. W literaturze niemieckiej nadmierne zadłużenie definiowane jest jako sytuacja „w której dochód w dyspozycji gospodarstwa domowego, nawet w przypadku ograniczenia poziomu życia, jest niewystarczający do pokrycia wszystkich zobowiązań płatniczych w dłuższym horyzoncie czasowym” [Haas, 2006]. O ile ekonomiczno-finansowe przejawy stanu nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych i ich prawne następstwa w postaci wszczynanych postępowań windykacyjnych lub sądowego stwierdzenia upadłości konsumenckiej pozostały już precyzyjnie opisane i znalazły odzwierciedlenie w regulacjach, o tyle społeczne konsekwencje nadmiernego zadłużenia są znacznie trudniej definiowalne i mierzalne.

Z punktu widzenia wierzycieli utrata zdolności gospodarstwa domowego do regulowania swoich zobowiązań – bez względu na to, czy jej bezpośrednią przyczyną były zdarzenia losowe lub bezrefleksyjna konsumpcja i nieodpowiedzialne zadłużanie się – stwarza niezwykle trudną sytuację, gdyż możliwości zmiany zaistniałej sytuacji są bardzo ograniczone. Utrata źródeł dochodu konsumenta ma z reguły charakter długotrwały, a możliwości znaczącego ograniczenia konsumpcji lub sprzedaży aktywów celem spłaty zadłużenia nie zawsze są możliwe do przeprowadzenia. W praktyce gospodarczej większość możliwych do podjęcia działań sanacyjnych sprowadza się do restrukturyzacji części lub całości zadłużenia dla zapewnienia „zrównoważonej kontynuacji” [Świecka, 2008] lub prowadzi do upadłości konsumenckiej i umożliwienia „nowego startu” [Świecka, 2008]. Towarzysząca czasowej lub trwałej utracie zdolności do regulowania zobowiązań przez konsumentów, stygmatyzacja poprzez umieszczanie ich danych osobowych w międzybankowych rejestrach dłużników prowadzi do ich faktycznego wykluczenia finansowego.

W warstwie społecznej niezdolność do spłaty zadłużenia może wywierać destrukcyjny wpływ na konsumenta, jego rodzinę oraz bezpośrednie otoczenie, utrudniając naprawę zaistniałej sytuacji, a w przyszłości powrót do normal-

nego życia. Towarzyszące temu zjawisku problemy psychologiczne wynikające ze stresu i bezradności często implikują wycofanie w relacjach społecznych i tym samym utrudniają uzyskiwanie dochodów. Ponieważ pozycja prawna osób niewypłacalnych jest słaba, bardzo często relacje pomiędzy konsumentem, a jego kredytodawcami napiętnowane są daleko posuniętą rezerwą lub mogą być postrzegane jako „nękanie”. Utrata wiary „w siebie” oraz kredytodawców mogą prowadzić do samowykluczenia finansowego.

Grupą społeczną najbardziej narażoną na skutki nadmiernego zadłużenia są gospodarstwa o niskim poziomie dochodów oraz osoby samozatrudnione lub pracujące w mikroprzedsiębiorstwach. Ich dochody są najbardziej narażone na ogólne ryzyko ekonomiczne, aczkolwiek przeciętny poziom zadłużenia pozostaje niższy niż w grupie pracowników najemnych dużych firm i korporacji. Świadomość ryzyka ogranicza ich konsumpcję, nie zmniejsza jednak bezpośredniego ryzyka nieprzewidzianych zdarzeń losowych oraz pośrednich skutków wahań koniunktury gospodarczej.

Od początku lat 90. XX wieku, problem nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych stał się jednym z centralnych punktów polityki legislacyjnej państw Unii Europejskiej. Komisja Europejska zleciła wykonanie pierwszego studium w tym zakresie w 1991. W roku 1994 opublikowano raport [Huls, 1994], w którym wskazano na konieczność dokonania w tym obszarze znaczących zmian w ustawodawstwie państw członkowskich. W odniesieniu do regionu Europy Środkowej i Wschodniej rozpoczęto prace nad stworzeniem kompleksowych przepisów od podstaw, gdyż takowe w warunkach gospodarki centralnie planowanej nie istniały. Istotnym elementem procesu legislacyjnego była integracja szeregu elementów, niezbędnych dla zapewnienia kompleksowości przepisów:

- z zakresu ochrony prawnej dłużników i wierzycieli,
- z zakresu ochrony konsumentów na rynku finansowym,
- z zakresu ram prawnych i dopuszczalnych norm w obszarze windykacji należności,
- norm wzmacniających egzekwowalność prawa w obszarze samego długu i zadłużenia.

Studium podjęło dwa istotne zagadnienia z tego obszaru, a więc zapobieganie nadmiernemu zadłużeniu oraz rehabilitację dłużników. Z tego punktu widzenia kluczowym, nasuwającym się wnioskiem było stwierdzenie, że problem nadmiernego zadłużenia, nie jest jedynie zjawiskiem ekonomicznym ani kategorią prawną, powinien on być postrzegany jako sytuacja społeczna, ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Nie ulega wątpliwości, że najważniejszych przyczyn nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych doszukiwać można się w negatywnych zmianach sytuacji gospodarczej, skutkujących gwałtownym wzrostem bezrobocia, niepowodzeniach biznesowych konsumentów i członków ich rodzin, problemach osobistych takich jak choroby i rozwody oraz nadmierną konsumpcją, będącą często skutkiem zbyt wysoko zdefiniowanego oczekiwanego poziomu satysfakcji finansowej (*financial well-being*). Nieuzasadniony optymizm w zakresie

szacowania przyszłych strumieni dochodów oraz wyższa skłonność do zadłużania się, są charakterystyczne przede wszystkim dla młodych konsumentów [Gomez-Salvador, Lojschova, Westerman, 2011].

Nadmierne zadłużenie nie jest jednak zjawiskiem o charakterze punktowym – to nie dzieje się z dnia na dzień – to pośredni lub bezpośredni efekt błędnych decyzji podjętych wcześniej przez wszystkich uczestników procesu kredytowego i będący tylko uzewnętrznieniem przyczynowo-skutkowego ciągu zdarzeń.

Postrzeganie problemu nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych jako szeregu zdarzeń i decyzji osadzanych w czasie, skłania do sformułowania tezy, iż odpowiedzialność za te skutki powinna być w praktyce równomiernie rozłożona pomiędzy kredytodawców oraz kredytobiorców. Skuteczne kontrolowanie i zapobieganie zjawisku nadmiernego zadłużenia wymaga zatem jednoczesnego dostępu przez konsumentów do pełnej informacji i edukacji oraz powszechnej regulacji w procesie praktyk kredytowych oraz windykacyjnych wszystkich podmiotów zaangażowanych w proces sprzedaży produktów finansowych.

O ile konieczność uregulowania ram prawnych zjawiska nadmiernego zadłużenia i upadłości konsumenckiej nie pozostawia żadnych wątpliwości co do jej celowości, o tyle wielokrotnie podnoszona kwestia rehabilitacji dłużników i zapobiegania ich wykluczeniu pozostaje mniej jasna. W tym przypadku uzasadnionym jest odwołanie się do koncepcji amerykańskiej, według której upadłość konsumencka jest czasami określana jako ostatnie ogniwo systemu bezpieczeństwa społecznego. Jednocześnie ustawodawstwo północnoamerykańskie w sposób najbardziej dotkliwy „penalizuje” upadłych dłużników stanowiąc, że cały ich majątek stanowi bazę do zabezpieczenia roszczeń wierzycieli.

Wiele europejskich państw już w latach 90. wprowadziło przepisy szczegółowe w zakresie upadłości konsumenckiej: Austria (1993), Niemcy (1994 – wejście w życie 1999), Holandia (1999), Belgia (1998), Luksemburg (2001) oraz Dania, Szwecja, Finlandia i Norwegia (2001). W latach 1989-1990 Francja i Wielka Brytania wprowadziły kompleksowe regulacje prawne nie tylko odnoszące się do upadłości konsumenckiej, ale prowadzące również do złagodzenia sytuacji dłużników poprzez dwuetapowe postępowanie:

- procedura ugody/układu, a w przypadku jej niewykonania przez dłużnika,
 - procedura upadłości konsumenckiej
- w tym także regulując zagadnienia zapobiegania wykluczeniu oraz powrotu do stanu „normalnego”.

W Polsce sprawnie przeprowadzono procedury legislacyjne dotyczące implementacji Dyrektyw Komisji Europejskiej w obszarze ochrony konsumentów oraz przepisów dotyczących upadłości konsumenckiej.

Ustawodawstwo europejskie znacznie większą wagę przywiązuje do działań mających na celu wyjście konsumentów z pułapki nadmiernego zadłużenia, często gwarantując im ochronę prawną przed wierzycielami oraz dając czas na uregulowanie sytuacji (np. Francja). Całkowita lub częściowa likwidacja majątku upadłego dłużnika jest rozwiązaniem ostatecznym.

Czynniki decydujące o wpadaniu gospodarstw domowych w pułapkę nadmiernego zadłużenia

Likwidowanie skutków nadmiernego zadłużenia zostało przeniesione na grunt legislacyjny, tam też jest opisane i wyposażone w katalog odpowiednich ram oraz wykonawczych aktów prawnych. Polubowne rozstrzyganie tych kwestii okazuje się być na gruncie praktycznym prawie niemożliwe. Asymetria pomiędzy siłą wierzycieli finansowych oraz konsumentów okazuje się być zbyt duża, aby było możliwe prowadzenie konstruktywnego dialogu na płaszczyźnie „wierzyciel vs. dłużnik” i jest on skuteczny jedynie w przypadku przejściowych problemów z płynnością konsumenta, a nie w sytuacji trwałej utraty zdolności do regulowania zobowiązań. Skądinąd racjonalne dążenie do ochrony swoich aktywów skłania wierzycieli do rywalizacji o odzyskanie możliwie największej części swoich należności, nawet kosztem pozostałych kredytodawców i konsumentów.

Poszukiwanie źródeł nadmiernego zadłużenia konsumentów jest zasadne również dla uświadomienia sobie jego źródeł, a w konsekwencji wypracowania skutecznych mechanizmów zapobiegających jego wystąpieniu w przyszłości.

Amerykanie, którzy zostali dotknięci najbardziej skutkami kryzysu „subprime” [Congress US, 2007] przeprowadzili szereg analiz w zakresie społecznych i ekonomicznych podstaw zjawiska nadmiernego zadłużenia i jego przyczyn. Wskazują oni jednak na kilka, powtarzających się czynników, które mogły mieć wpływ na zwiększenie negatywnych skutków kryzysu. Co ciekawe podobne argumenty podnoszone były już przed samym wybuchem kryzysu – w pierwszych latach XXI wieku.

Nadmierne zadłużenie jest wynikiem szeregu następujących po sobie niewłaściwych wyborów, niewystarczającej konkurencji oraz braku odpowiednich i adekwatnych regulacji. Kluczowym elementem jest tu jednak potwierdzająca się w badaniach niewystarczająca, a wręcz obiektywnie bardzo słaba wiedza, nawet wysoko sytuowanych konsumentów na temat produktów finansowych, i kategorii ekonomicznych [Emmons, 2004].

Konkluzją prowadzonych badań było stwierdzenie, iż wiele gospodarstw domowych nie jest w stanie podejmować prawidłowych decyzji finansowych nawet w warunkach dostępności pełnej informacji.

Konsumentom zmuszani są do podejmowania decyzji finansowych. Stopień ich złożoności dotyczy zarówno elementarnego zarządzania własnymi strumieniami dochodów oraz wydatków, ale również podejmowania się przedsięwzięć o charakterze znacznie bardziej złożonym i perspektywicznym. Zakup pralki, telewizora na raty jest idealną ilustracją pierwszego typu decyzji, jednak zakup mieszkania lub domu oraz zawarcie ubezpieczenia emerytalnego, z racji swojej kompleksowości, wymaga znacznie większej rozważliwości i zrozumienia produktu finansowego, który temu celowi ma służyć.

Brak wiedzy i znajomości pojęć finansowych

Wiedza finansowa przeciętnych gospodarstw domowych jest bardzo niska [Hilgert, 2003] we wszystkich krajach i bardzo często prowadzi do zachowań intuicyjnych, bazujących jedynie na analizie bieżących potrzeb i braku umiejętności lub także woli uświadamiania sobie skutków tych decyzji w przyszłości. Brak wiedzy finansowej nie byłby problemem gdyby sugestia Milтона Friedmana [1953] miała współcześnie zastosowanie do rynku *Consumer Finance*. Friedman stwierdził, że „konsumenci najlepiej uczą się w sposób behawioralny – na podstawie podejmowanych prób i popełnianych błędów. Robią to tak jak piłkarz, który nie potrzebuje teoretycznej wiedzy, aby grać lepiej dzięki zdobywanemu stopniowo doświadczeniu meczowemu”. Wszystkie prowadzone badania potwierdzają, że konsekwencje pozornie nawet prostych decyzji finansowych mają poważne następstwa dla konsumentów [Agrawal, Driscoll, Gabaix, Laibson, 2009], [Bar-Gill, Warren, 2008], [Atkinson, Messy, 2012].

Brak znajomości podstawowych kategorii finansowych jest na ogół skorelowany ze słabymi umiejętnościami z zakresu zarządzaniem finansami domowymi. Praktycznym wyrazem tego stanu rzeczy jest dla badaczy amerykańskich powszechne wykorzystywanie *payday loans* [Stegman, 2007] jako powtarzalnego instrumentu uzupełniania płynności domowego budżetu oraz częste płacenie opłat dodatkowych za przekroczenie salda lub opóźnioną spłatę salda zadłużenia karty kredytowej.

Według badań prowadzonych w USA w roku 2001 jedynie 44,4% gospodarstw domowych regularnie monitorowało saldo na swoich kartach kredytowych [Aizcorbe 2003], co przy średnim saldzie zadłużenia w reprezentatywnej grupie badanych, wynoszącym 1900 USD było (i pozostaje) zjawiskiem bardzo niepokojącym. Według informacji opublikowanych przez CFPB [2012] odsetek ten, pomimo doświadczeń kryzysowych nadal przekracza 30% badanych gospodarstw domowych.

Nie tylko amerykańskim problemem jest powszechny u korzystających z produktów kredytowych i depozytowych, brak znajomości bardziej złożonych kategorii ekonomicznych, takich jak na przykład relacja pomiędzy nominalną i realną stopą procentową. Wymogi ustawowe na większości rynków obligują oferujących produkty finansowe do publikowania wysokości realnej stopy procentowej, która powinna być punktem odniesienia dla porównania kosztów produktu finansowego. Dla wielu konsumentów nadal jest to tylko wysokość raty [Cupano, Ramsay, 2011].

Podstawy relacji pomiędzy rzeczywistą stopą procentową, a jej nominalną wysokością zostały sformułowane przez Irvinga Fiszera ponad 120 lat temu [Fisher, 1896]. Wiedza ta nie jest jednak dla wielu zrozumiała nawet na najprostszym poziomie:

$$ESP = NSP - i$$

Efektywna Stopa Procentowa = Nominalna Stopa Procentowa – inflacja

Potwierdzeniem tezy o niedostatecznym poziomie, nawet podstawowej wiedzy ekonomiczno-finansowej konsumentów mogą być badania prowadzone w Stanach Zjednoczonych w latach 2003-2004 oraz powtórnie 2007-2008. Podobne konkluzje wynikają z badań prowadzonych przez OECD w latach 2010 i 2011 [Atkinson, Messy, 2012].

W amerykańskim badaniu zadano trzy, bardzo proste pytania. Uzyskane wyniki w pierwszym odruchu zaskakują, jednak niosą w sobie bardzo istotną informację o tym, że wiedza przeciętnych konsumentów o produktach finansowych, z których korzystają jest na tyle powierzchowna, że nawet bez uwzględniania czynnika asymetrii informacji, związanego z dialogiem „naiwnego” konsumenta [Campbell, 2006], [Gabaix, Laibson, 2006], z wysoko umotywowanym i profesjonalnym sprzedawcą musi prowadzić do błędnych wyborów i decyzji. Prawdziwość takich obserwacji znajduje potwierdzenie w rekomendacjach organizacji międzynarodowych oraz konkretnych decyzjach rządów i regulatorów.

Szeroko pojęta misja edukacyjna w przypadku powołanego przez Amerykański Kongres, w połowie 2011 roku, Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) stawiana jest na równi z zadaniami natury kontrolnej i regulacyjnej. W krajach europejskich, edukacja powierzana jest głównie Rzecznikom Ochrony Konsumentów (np. Wielka Brytania) lub Urzędowi Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Polska).

Tablica 1

Wyniki badań wiedzy na temat pojęć ekonomiczno-finansowych w USA (w %)

	2004 badani 50-69 l.			2008 badani 23-28 l.		
	poprawnie	błędnie	nie wiem	poprawnie	błędnie	nie wiem
Masz na rachunku 100 USD, oprocentowanie lokaty wynosi 2%. Po 5 latach otrzymasz: więcej niż 102 USD, dokładnie 102 USD, mniej niż 102 USD	57,1	22,2	20,7	79,5	14,6	5,9
Masz na rachunku 100 USD, oprocentowanie rachunku wynosi 1%. Inflacja wynosi 2%. Po roku za swoje oszczędności będziesz mógł kupić: mniej, tyle samo, więcej niż w dniu wpłaty środków na rachunek	75,2	13,4	10,4	54,0	30,7	15,3
Czy myślisz, że poniższe zdanie jest prawdziwe, czy fałszywe: Inwestowanie w akcje jednej spółki będzie mniej ryzykowne, niż inwestowanie w jednostki funduszy inwestycyjnych	52,5	13,2	34,3	46,8	15,8	37,4

Źródło: kolumny 1-4 A. Lusardi i O. Mitchel, *Financial literacy and Planning: Implications of retirement Well-being*, Pension Research Council Working Paper N. 1 (2006); kolumny 5-7 A. Lusardi, O. Mitchel, V. Curto, *Financial literacy among the young*, „Journal of Consumer Affairs” 44(2), 58-80 (2010)

Schematyzm myślenia i bezrefleksyjność

Trudno oczekiwać nawet od wykształconego konsumenta umiejętności samodzielnego wyliczenia dla celów porównawczych Rzeczywistej Rocznej Stopy Oprocentowania, ale z pewnością zrozumienie ekonomicznego sensu stopy efektywnej wydaje się być nieodzownym elementem świadomych decyzji finansowych.

Brak wiedzy ekonomicznej oraz nieumiejętność interpretacji kategorii finansowych nie może być oczywiście jedynym wytłumaczeniem ciągu zdarzeń prowadzących do zaistnienia stanu nadmiernego zadłużenia oraz następującej w jego konsekwencji upadłości konsumentów. Elementem asymetrii rynku *Consumer Finance* jest również zdolność do obiektywnej oceny zjawisk ekonomiczno-społecznych oraz ich ewentualnych następstw i konsekwencji.

W przypadku tej kategorii zastanawiająca jest nie tyle postawa konsumentów – tą bardzo łatwo zilustrować w oparciu o analizę źródeł kryzysu lat 2007-2009 w Stanach Zjednoczonych – ale dysponujących wiedzą i doświadczeniem instytucji finansowych, które bezkrytycznie i bezrefleksyjnie odpowiedziały na wzrost popytu na wielu rynkach (nie tylko w USA).

Emmons [2005] dokonując analizy źródeł nadmiernego zadłużenia oraz analizując ogólny poziom wiedzy amerykańskich konsumentów na temat rynku finansowego sformułował „siedem mitów” *Consumer Finance* – mających ogromny wpływ na decyzje finansowe i w konsekwencji powstawanie nadmiernego zadłużenia:

- Mit 1 „Stopy procentowe nigdy nie będą już tak niskie”,
- Mit 2 „Jedynе co się liczy to wysokość miesięcznej raty”,
- Mit 3 „Zawsze refinansuj droższy kredyt, tańszym”,
- Mit 4 „Refinansowanie z dodatkową gotówką jest źródłem dodatkowych funduszy na wydatki”,
- Mit 5 „Wzrastające ceny domów czynią nas bogatszymi”,
- Mit 6 „Wszyscy Amerykanie marzą o posiadaniu własnego domu”,
- Mit 7 „Dla rozwiązania problemu braku zrozumienia finansów potrzeba więcej czasu, pieniędzy, edukacji szkolnej...”.

Konkluzje płynące z analizy siedmiu „mitów” Emmonsa sformułowane zostały w odniesieniu do realiów USA, jednak zastanawiające jest to, że większość z nich doskonale pasuje również do realiów europejskich. W Polsce mity dotyczące rynku nieruchomości odegrały znaczącą rolę w wykreowaniu rzeszy nadmiernie zadłużonych.

Mit pierwszy, to manifest „prokredytowy” bardzo aktualny w USA i krajach strefy EURO, gdzie wysokość stóp procentowych w latach 2002-2007 była faktycznie najniższa od ponad dwóch dekad. Uwzględniając inflację, realne oprocentowanie kredytów hipotecznych na rynku amerykańskim w latach 1963-2003 wahało się na poziomie 3-4% – przy stopie referencyjnej dla kredytów na poziomie 4,75-5,25% [FED 1963-2003].

Wnioski wyciągane przez konsumentów w oparciu o informację niesioną przez założenie, iż zadłużając się wykorzystujemy niepowtarzalną szansę, dodat-

kowo podsycali popyt kredytowy bazujący na bezrefleksyjności w podejmowaniu decyzji kredytowej.

Mit drugi obecny jest na wszystkich rynkach kredytowych na świecie. Absolutna większość konsumentów – bez względu na poziom dochodów oraz wykształcenie – decydując się na sfinansowanie zakupów w układzie ratalnym kieruje się jedynie lub przede wszystkim wysokością miesięcznej raty. Percepcja informacji dodatkowych, dotyczących RRSO lub ewentualnej zmienności oprocentowania bazowego jest znacznie słabsza.

Z teoretycznego punktu widzenia zarządzanie budżetem w oparciu o dochody (najczęściej stałe, bo pochodzące ze stosunku pracy) oraz wydatki, które również za względu na stałą wysokość rat mają charakter niezmienny, jest najprostsze i powinno dawać najlepsze wyniki. W tym jednak wypadku zjawisko nadmiernego zadłużenia jest pochodną gwałtownych zmian w sytuacji zawodowej lub życiowej konsumenta. W tym konkretnym przypadku asymetria ochrony prawnej na rynku *Consumer Finance* działa zdecydowanie na korzyść konsumenta, przenosząc ciężar odpowiedzialności na instytucje finansowe i regulatorów, którzy powinni móc ocenić już na etapie oferowania produktu finansowego, czy dane gospodarstwo domowe posiada jeszcze zdolność do dalszego zadłużania się.

Mocno krytykowana przez środowisko bankowe „Rekomendacja T” Komisji Nadzoru Bankowego [KNF, 2010] w punkcie 10.4 określa co następuje *„...maksymalny poziom relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiągniętych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia nie powinien być wyższy niż 50% dla klientów detalicznych o dochodach netto nie przekraczających poziomu przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce, w żadnym jednak przypadku nie powinien być wyższy niż 65%”*. W będącej przedmiotem konsultacji nowelizacji Rekomendacji T, następuje odejście od sztywnego regulowania tej relacji, chociaż KNF nadal zmierza do ograniczenia możliwości dostępu do „szybkich” kredytów konsumenckich wiążąc ich wysokość z okresem wcześniejszej współpracy konsumenta z bankiem.

Inicjatywa KNF postrzegana może być jako przejaw przesadnej „polityki ochrony konsumenckiej” [Lissowska, 2010], a nie pożądanej w aktualnej sytuacji przemysłowej i konsekwentnie wdrażanej „polityki konsumenckiej”. Podążając za myślą Lissowskiej należy zgodzić się z tym, że państwo uosabiane tu przez KNF, powinno pomóc w rozpoznawaniu preferencji i w ocenie konsekwencji wyboru, a nie zastępować w tym konsumenta.

Analiza rekomendacji formułowanych przez Banque de France, CSFB czy Office of Fair Trading skłania do wniosku, iż wymagania KNF są łagodniejsze niż oczekiwania instytucji nadzorczych na rynkach rozwiniętych. Amerykanie coraz częściej podnoszą argument, iż w przypadku gdy w gospodarstwie domowym tylko jeden z małżonków/partnerów uzyskuje stałe dochody, minimalny poziom bezpieczeństwa powinien być określany niżej niż w przypadku współpartycypacji w dochodach gospodarstwa domowego obu małżonków/partnerów. Powyższe wynika z szacowania ryzyka finansowego banku. Taki pogląd wyrażono w raporcie Parlamentu Europejskiego dotyczącym Dyrektywy o Kredycie

Konsumenckim. Zdaniem autorów Raportu powinno ograniczyć się możliwość udzielania kredytu konsumenckiego gospodarstwom domowym, które posiadają wyłącznie jedno źródło dochodów, a umowa kredytu zabezpieczona miałaby być na nieruchomości tego konsumenta. Stanowiska Parlamentu Europejskiego w tym zakresie ma podłoże zdecydowanie społeczne i ma na celu uchronienie konsumentów przed utratą jedynej nieruchomości w sytuacji baku wypłacalności spowodowanej zdarzeniami losowymi.

Nietrudno wyobrazić sobie, że utrata źródeł dochodu przez jedyne go kontrybutora w wyniku zdarzeń ekonomicznych lub nieszczęśliwych zdarzeń losowych praktycznie natychmiast przeniesie gospodarstwo domowe w stan nadmiernego zadłużenia. Z punktu widzenia instytucji finansowej taki kredyt, już w chwili jego udzielenia jest bardziej ryzykowny, zarówno w płaszczyźnie spłat, jak i efektywnych możliwości polubownej jego restrukturyzacji.

Francuzi określili próg nadmiernego zadłużenia konsumenta w formie progu, upoważniającego do skorzystania z przepisów ustawy o nadmiernym zadłużeniu, na 60% – relacja obciążeń finansowych do sumy dochodów w dyspozycji konsumenta.

Dążenie do świadomego refinansowania droższego kredytu tańszym, jest z finansowego punktu widzenia działaniem ze wszech miar uzasadnionym, a jego skutki powinny mieć korzystny wpływ na przepływy gospodarstwa domowego, obniżając w konsekwencji ryzyko wystąpienia stanu nadmiernego zadłużenia. Występująca w tym przypadku asymetria potrzeb konsumpcyjnych konsumenta oraz skłonności do podejmowania ryzyka przez banki, wykorzystywana jest jednak przez podmioty finansowe do faktycznego zwiększenia poziomu zadłużenia konsumenta. Refinansowanie kredytu mieszkaniowego na rynkach rozwiniętych, w warunkach średnio i długoterminowego wzrostu cen nieruchomości skłania banki do oferowania produktów hybrydowych – w tym przypadku są to refinansowy kredyt mieszkaniowy oraz związana z nim „gotówkowa pożyczka hipoteczna na dowolne cele”. Na rynku polskim powszechnie reklamowany kredyt konsolidacyjny, w praktyce oferowany jest w pakiecie z dodatkową kwotą gotówki – nowa przestrzeń kredytowa uzyskiwana jest w drodze wydłużenia okresu spłaty.

Konsumenci charakteryzujący się wyższą skłonnością do konsumpcji oraz większym optymizmem chętnie akceptują koncepcję, polegającą na zaciągnięciu dodatkowego kredytu, który może zostać przeznaczony na konsumpcję bieżącą. Jest to nic innego jak zwiększanie poziomu zadłużenia i tym samym przesunięcie się w kierunku granicy stanu nadmiernego zadłużenia. Z badań prowadzonych w latach 2006-2010 przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – na grupie klientów pośredników kredytowych, oferujących gotówkowe kredyty konsolidacyjne – wynika, że nie tylko same instytucje finansowe wykorzystują konsolidację do zaoferowania dodatkowej gotówki. To w znakomitej większości sami klienci oczekują, a nawet warunkują skorzystanie z oferty finansowej, od uzyskania dodatkowych środków. Ponad 30% klientów w tej grupie decydowało się na refinansowanie swoich wcześniejszych zobowiązań kredytem droższym, o ile w wyniku wydłużenia okresu spłaty udawało się uzyskać prze-

strzeń na dodatkowe środki gotówkowe przy utrzymaniu wcześniejszej wysokości raty.

Wydatki związane z obsługą zadłużenia decydują bezpośrednio o poziomie ryzyka popadnięcia konsumenta w stan nadmiernego zadłużenia oraz mogą być interpretowane jako parametr o charakterze prawnym, pozwalający w sposób bezsporny na stwierdzenie zaistnienia stanu nadmiernego zadłużenia kredytobiorcy i tym samym uzyskanie przez niego prawa do skorzystania z odpowiednich rozwiązań ustawowych.

Bezrefleksyjność i przesadny optymizm konsumentów legły u podstaw kryzysu finansowego lat 2007-2009 określanego z punktu widzenia sektora finansowego jako „kryzys subprime”. Z perspektywy zadłużonych gospodarstw domowych, właściwszym określeniem jest tu zjawisko masowego ujawnienia się skutków nadmiernego zadłużenia w wyniku gwałtownego odwrócenia się trendu koniunkturalnego na rynku nieruchomości oraz utraty zaufania.

Inwestycje mieszkaniowe Amerykanów w latach 2001-2008 były immanentnie związane z piątym i szóstym mitem Emmosa, a więc przeświadczeniu, że rosnące ceny nieruchomości przesądzają o wzroście naszego bogactwa oraz amerykańskim marzeniem o posiadaniu własnego domu. W tym przypadku to instytucje kredytowe i pośrednicy zatracili zdolność racjonalnej oceny sytuacji, działając w przeświadczeniu, iż udzielają kredytów nieobarczonych ryzykiem. W pewnym sensie tak było, za sprawą masowej sekurytyzacji należności pochodzących z kredytów mieszkaniowych na rynku wtórnym.

Nieetyczne praktyki rynkowe

Rynek *Consumer Finance* pełen jest asymetrii (asymetria informacji, wiedzy i potrzeb, asymetria negocjacyjna, asymetria pozycji prawnej), które bezpośrednio lub pośrednio generują zagrożenia dla konsumenta lub konsumenta i banku jednocześnie. Zadaniem regulatora jest w takiej sytuacji nie tylko identyfikowanie istniejących asymetrii i ich nazwanie, ale także znoszenie stanu nierównowagi i tym samym zapobieganie ich potencjalnym skutkom [European Commission, 2009].

Podstawowe asymetrie generujące ryzyko wystąpienia nieetycznych zachowań mogących wpływać na podejmowanie przez konsumentów często niekorzystnych decyzji finansowych, to:

- Presja zakupowa – „*ja chcę kupić vs. ja mogę to sfinansować*”
- Presja czasu – „*ja nie chcę czekać vs. ja mogę podjąć decyzję szybciej*”
- Presja finansowa – „*nie mam wystarczających środków na zakup vs. ja mogę pożyczyć*”
- Zrozumienie pojęć i kategorii ekonomicznych – „*wydaje mi się, że wiem wystarczająco dużo o finansach vs. jestem profesjonalistą i wiem wszystko o moich produktach i konkurencji*”
- Ostrożność i dokładność – „*nie muszę tego wszystkiego czytać, bo sprzedawca mi o wszystkim powiedział vs. może będzie chciał czytać umowę ale dla mnie ważne jest aby ją podpisał*”.

Odpowiedzią na skutki asymetrii informacji [Lissowska, 2010] jest, szeroko promowana po obu stronach oceanu, polityka ochrony konsumentów. W praktyce proces definiowany jako znoszenie asymetrii rynkowych poszedł zdecydowanie dalej, stwarzając po stronie konsumentów wiele istotnych przewag – kreując tym samym nowe asymetrie (m.in. asymetria kontraktowa – prawo jednostronnego odstąpienia od umowy w określonym czasie od jej zawarcia). Pomimo podnoszących się ze strony uczestników rynku głosów krytycznych, dalsze działania wzmacniające pozycję konsumentów są nadal prowadzone i trudno się temu dziwić, jeżeli regulatorzy odpowiedzialni za monitoring rynków już na wstępie jakichkolwiek dyskusji stwierdzają „consumers are OK” (CFPB – annual report 2011).

W ramach dyskusji prowadzonych w trakcie i bezpośrednio po zakończeniu kulminacyjnej fali kryzysu 2007-2009 wielokrotnie analizowano popełnione błędy. W trakcie konferencji zorganizowanej w maju 2010 przez Federal Reserve Bank of Cleveland dyskutowano o kryzysie, popełnionych błędach i praktykach rynkowych, które w znacznym stopniu przyczyniły się do nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych. Jako jedną z fundamentalnych przyczyn wskazano działanie w warunkach niepełnej informacji.

Stanowisko Federal Trade Commission (FTC) – jako odpowiedzialnej za ochronę konsumenta bazowało na założeniu, że rynek *Consumer Finance* pozostaje rynkiem otwartym, działającym w warunkach wysokiej konkurencji. Przy założeniu dostępności informacji i zdolności konsumentów do porównywania produktów, doskonały rynek konkurencyjny powinien pozwolić na wyeliminowanie ofert droższych i mniej korzystnych. Model ekonomiczny rynku zakładał zmiany cen produktów finansowych oraz popytu na nie. Niestety nie uwzględniono, że w przypadku innowacyjnych i strukturyzowanych ofert kredytowych nie jest możliwa ich ocena – i tym bardziej porównanie – zanim nie nastąpi ich konsumpcja.

Polityka FTC zawsze bazowała na trzech głównych hasłach: informuj, ucz i reguluj. Działania prewencyjne skoncentrowane były przede wszystkim na ochronie konsumentów i kredytodawców przed oszustwami, wyłudzeniami oraz błędną/myłą prezentacją produktów. Siły rynkowe powinny w takiej sytuacji wyeliminować oferty nieatrakcyjne, a regulator nieuczciwe. W praktyce w okresie poprzedzającym kryzys klienci generalnie wysoko oceniali wybrane przez siebie produkty. Brak zrozumienia warunków kredytowych i samego produktu finansowego istnieje powszechnie pomimo tego, że konsumenci podpisują nieprzeczytane umowy, potwierdzając zarazem oświadczenia o ich znajomość i zrozumieniu ich treści [Lacko, Pappalardo, 2007]. W niektórych przypadkach regulacje w tym zakresie są nie tyle nieefektywne, co po prostu złe.

The Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) powstało w lipcu 2011 aby:

- zapewnić, że konsumenci otrzymają na czas zrozumiałe dla nich informacje, tak aby odpowiedzialnie podejmować decyzje o transakcjach finansowych,
- chronić konsumentów przed nieuczciwymi, oszukańczymi i zabronionymi umowami i praktykami oraz zapobiegać dyskryminacji,
- likwidować stare, niepotrzebne i nieadekwatne regulacje,

- promować uczciwą konkurencję,
- wspierać rynki i produkty finansowe, aby były transparentne, efektywne, dostępne i innowacyjne.

Niewątpliwie w USA przeanalizowano *ex-post* skalę zagrożeń, jakie wynikały z braku jednoznacznych i bezwzględnie obowiązujących reguł rynkowych. Nieadekwatność uregulowań powodowała wzrost zagrożenia dalszym nasilaniem się zjawiska nadmiernego zadłużenia i w konsekwencji nawet masowej niewypłacalności konsumentów.

Wnioski wyciągane w Europie nie były dalece inne i zaowocowały szeregiem konkretnych aktów prawnych, których zadaniem jest wyeliminowanie całego katalogu zachowań, mogących skutkować niekorzystnymi/błędnymi decyzjami konsumentów. Podejście europejskie nacechowane było jednak znacznie większym uwypukleniem czynników społecznych i pro-konsumentkich.

Rynek finansów konsumenckich jest ewidentnym przykładem dużych asymetrii rynkowych wpływających na zachowania konsumentów oraz oferujących produkty finansowe. Dodatkowo liczba i szybkość wprowadzanych innowacji powodują, iż doświadczenia behawioralne konsumentów nie pozwalają na efektywne wykorzystanie wiedzy zdobytej bezpośrednio na rynku, a efektywność edukacji jest wyraźnie słabsza niż w innych obszarach funkcjonowania gospodarstw domowych i gospodarki jako całości [Zelizer, 1994].

Podejmowanie rozsądnych decyzji co do wyboru produktów finansowych wymaga określonego poziomu informacji na temat ich parametrów i warunków na jakich są oferowane – nie tylko ceny. Jest to szczególnie aktualne w zakresie decyzji finansowych, które podejmowane są dość rzadko [Cole, Shastry, 2009]. Brak odpowiednich regulacji i standardów powoduje, iż ryzyko wystąpienia nieetycznych zachowań rynkowych wzrasta. Dobrym przykładem ilustrującym pozytywne efekty polityki regulacyjnej i nadzorczej jest rynek funduszy inwestycyjnych – w USA pojęcie *Consumer Finance* obejmuje nie tylko katalog produktów kredytowych takich jak karty kredytowe, kredyty ratalne, samochodowe, gotówkowe, studenckie i hipoteczne ale również produkty depozytowe, programy inwestycyjne i emerytalne. Na rynkach, na których poziom regulacji jest wysoki, popularność funduszy inwestycyjnych jest znacznie większa niż na tych, które nie są regulowane. Dzieje się tak również dlatego, że regulacja rynku sama w sobie zwiększa zaufanie konsumentów do produktów finansowych [Khorana, Servaes, Tufano, 2009].

Skutki kryzysu „subprime” skłoniły Amerykanów do pogłębionej analizy powiązań pomiędzy stopniem zaawansowania produktu finansowego, a informacją i zrozumieniem kategorii ekonomicznych przez konsumenta oraz rolą odgrywaną przez sprzedawcę.

W odróżnieniu od sytuacji w Polsce, znakomita większość kredytów hipotecznych w państwach wysoko rozwiniętych udzielana jest w oparciu o stałą stopę procentową. Kredyt hipoteczny ze stałą stopą procentową ma szereg korzystnych implikacji dla kredytobiorcy:

- stała wysokość raty kredytowej ułatwia planowanie przepływów w budżecie kredytobiorcy, zwłaszcza w warunkach stałej inflacji,

- stała nominalna stopa oprocentowania zabezpiecza kredytobiorcę przed wzrostem inflacji i rynkowych stóp procentowych,
- w przypadku umów długookresowych zawierają one zazwyczaj opcję refinansowania umożliwiając kredytobiorcy skorzystanie z ewentualnej obniżki inflacji i rynkowych stóp procentowych.

Po stronie kredytodawcy występuje szereg symetrycznych ryzyk skłaniających go do poszukiwania możliwości takiego określenia nominalnej stopy oprocentowania kredytu aby skala zysków w początkowej fazie spłaty, w możliwie największy sposób pokryła ewentualne przyszłe straty wynikające ze wzrostu inflacji i rynkowych stóp procentowych. Według badań prowadzonych na przełomie lat 90. i 2000. znaczna część „biedniejszych” oraz niżej wykształconych konsumentów zawierała umowy na warunkach gorszych (droższych) niż to było uzasadnione rynkowo [Campbell, 2006]. Dane American Housing Survey wskazały, że pod koniec lat 90., 12-14% gospodarstw domowych płaciło odsetki o 2 p.p. wyższe niż przeciętne dla porównywalnych kredytów, w roku 2003 procent ten wzrósł do 25%. Oznaczało to przewyższenie średniego rynkowego oprocentowania o około 40%. W warunkach wzrostu ceny nieruchomości i spadających stóp procentowych było to działanie ewidentnie na szkodę konsumentów [Khandani, Lo, Merton, 2009].

Świadomość, że w przypadku prostego produktu finansowego, jakim jest kredyt hipoteczny o stałym oprocentowaniu i równej wysokości raty liczba „zmanipulowanych” konsumentów wynosiła blisko 25%, pozwala na sformułowanie tezy, że w przypadku bardziej złożonych produktów – jak na przykład *adjustable rate – mortgage* o zmiennej stopie procentowej skala problemu byłaby jeszcze większa.

Konsekwencją sytuacji było wprowadzenie przez Kongres w roku 2008, nowych zapisów do Mortgage Licencing Act określających:

- minimalnych standardów dla udzielających kredyty hipoteczne/mieszkalniowe,
- obarczone odpowiedzialnością karną, zobowiązanie pośredników kredytowych (mortgage brokers) do „wykorzystania całej swojej wiedzy i doświadczenia do oceny i rekomendacji produktu finansowego w najlepiej pojętym interesie kredytobiorcy”.

A zatem w zasadzie brokerzy kredytowi stali się rzecznikami konsumentów, a nie jedynie reprezentantami i realizatorami polityki kredytowej banków.

Po obu stronach Atlantyku wprowadzono szereg regulacji mających na celu należyte informowanie konsumentów, eliminację klauzul abuzywnych z umów kredytowych oraz ograniczenie złych praktyk handlowych i promocyjnych. Z punktu widzenia ryzyka popadania gospodarstw domowych w sytuację ujawnionych skutków nadmiernego zadłużenia najważniejsze było:

- wprowadzenie obowiązkowego publikowania RRSO celem skłonienia konsumentów do bardziej świadomych decyzji, bazujących na porównywaniu oferowanych produktów finansowych w oparciu o porównywalne parametry,

- obowiązek udostępniania przez kredytodawców umów kredytowych przed ich podpisaniem celem zapoznania się kredytobiorcy z warunkami kredytu,
- obowiązek szacowania przez kredytodawców ryzyka w oparciu o całościową analizę konsumenta (jego sytuacji materialnej, historii kredytowej....),
- zakaz stosowania „agresywnych technik handlowych”,
- w prowadzenie czasu (14 dni) na refleksję i ewentualne odstąpienie konsumenta od umowy bez ponoszenia z tego tytułu kosztów.

Analizując pojawiające się inicjatywy regulacyjne można oczekiwać w najbliższym czasie zdecydowanego „ataku” regulatorów oraz nadzorców rynku finansowego na stosowane przez banki praktyki związane z bancassurance – a skierowane na podniesienie rentowności oferowanych produktów, a nie faktyczną ochronę konsumentów.

Komisja Nadzoru Finansowego w piśmie okólnym Przewodniczącego do prezesów banków (KNF – DLU/606/33/1/1/2012) zgłosiła w sposób dyplomatyczny, ale niepozostawiający wątpliwości co do intencji, swoje zastrzeżenia do praktyk stosowanych przez banki. Oferowanie kredytów z pozornie dodatkowymi pakietami ubezpieczeń – bez których jednak umowa kredytowa nie może być zawarta lub koszty kredytu są wyższe – jest niewątpliwie obejściem przepisów o wyliczaniu i prezentacji RRSO. Założenie, że dobrowolne ubezpieczenie nie stanowi elementu kosztów kredytu jest na rynku polskim nagminnie nadużywane i w sensie ekonomicznym powinno być postrzegane jako „praktyka abuzywna”, która powinna zostać w takiej formie zakazana.

Komisja Gospodarcza i Monetarna Parlamentu Europejskiego zaproponowała w marcu 2012 zmiany do Dyrektywy 2008/48 WE w sprawie umów o kredyt konsumencki. Jedną z rekomendacji (rekomendacja 5) było umożliwienie konsumentom prawa zakupu usług dodatkowych od alternatywnych dostawców. Skala sprzeciwu organizacji zrzeszających podmioty oferujące produkty finansowe była na tyle silna, że potwierdza celowość pogłębionej analizy problemu i jednoznacznego stwierdzenia, czy jest to praktyka szkodliwa dla konsumentów.

Wysokość zadłużenia i nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych

Definicja nadmiernego zadłużenia jako sytuacji, w której istniejące i przyszłe źródła dochodów okazują się być niewystarczające do spłaty wszystkich zobowiązań, bez konieczności znacznego obniżenia standardu życia – ze wszystkimi tego faktu skutkami społecznymi – wydaje się godzić większość poglądów i stanowisk. Jej siłą jest szerokie spektrum czynników i uniwersalność wykorzystywanych pojęć, słabością natomiast trudność praktycznego pomiaru.

Względna wysokość zadłużenia (liczona w relacji do dochodu) jest tu intuicyjnie miarą znacznie trafniejszą niż wartości bezwzględne. A zatem ogólny

wzrost wartości zadłużenia gospodarstw domowych w relacji do ich rozporządkowego dochodu, powinien powodować wprost proporcjonalny wzrost liczby przypadków rozpoznanego problemu nadmiernego zadłużenia. Tak jednak nie jest.

Trudność w wykorzystywaniu wskaźników subiektywnych, takich jak na przykład „problemy z terminowym regulowaniem płatności/zobowiązań” polega na ich indywidualnej interpretowalności. Czy występujące incydentalnie lub powtarzalnie niewielkie opóźnienia w płatności części rachunków to już problem nadmiernego zadłużenia? Czy brak wpłaty jednej raty kredytowej to wyraz niewypłacalności? Czy obniżenie poziomu życia gospodarstwa domowego celem pozyskania dodatkowych środków na terminową spłatę zobowiązań, w wyniku utraty jednego ze źródeł dochodów, to już pułapka zadłużenia?

Prowadzone od wielu lat badania potwierdzają, że miarą występowania zjawiska nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych nie może być również rejestrowana liczba spraw rozpatrywanych przez odpowiednie sądy upadłościowe. To z kolei wynika z faktu nieporównywalności procedur i koncepcji prawnej rozwiązywania problemu nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności w różnych systemach prawnych.

Nie można zapominać, że wzrostowi ogólnego poziomu zadłużenia w gospodarce może – chociaż nie musi – towarzyszyć nasilenie się zjawisk pochodnych nadmiernemu zadłużeniu, takich jak okresowe lub stałe problemy gospodarstw domowych z obsługą zadłużenia. Ale jednocześnie jest on powiązany ze wzrostem wartości aktywów stanowiących zabezpieczenie zobowiązań – wartość nabywanych ze środków kredytowych aktywów powinna zatem w warunkach rynkowych przewyższać wartość zadłużenia, którego są one zabezpieczeniem.

Nadmierne zadłużenie jako pochodna wzrostu indywidualnego poziomu zadłużenia konsumentów może być kwantyfikowane jedynie w odniesieniu do niezabezpieczonych kredytów konsumenckich, których znaczna część środków wydawana jest nie na dobra trwałego użytku lecz na bezpośrednią konsumpcję, rozrywki lub usługi [Gomez-Salvador, Lojschova, 2011].

Odpowiedzią na ten problem miało stać się „odpowiedzialne kredytowanie” (*responsible lending*) [Brix i McKee, 2010]. Praktyka gospodarcza wykazuje jednak, że mimo istnienia szeregu uniwersalnych wytycznych, w zakresie sposobu definiowania odpowiedzialnego kredytowania, w samych instytucjach finansowych jest on bardzo różny. Pomimo empirycznego potwierdzenia ścisłej korelacji liczby udzielonych kredytów konsumenckich, tzw. na dowód (czyli bez weryfikacji informacji o zatrudnieniu i poziomie dochodów) z jakością portfela kredytowego, wyspecjalizowane banki konsumenckie nie zamierzają rezygnować z udzielania takich kredytów. Żaden z członków KPF nie potwierdził nigdy takiego zamiaru (2005-2012).

Dane EBC pokazują w jaki sposób (tablice 2, 3 i 4) na przestrzeni lat 1995-2009 zmieniał się ogólny poziom zadłużenia gospodarstw domowych w różnych krajach, oraz w jakim stopniu zadłużenie to służyło do pokrycia zakupów o charakterze trwałym i konsumpcyjnym.

Tablica 2**Średnia wartość zadłużenia gospodarstw domowych w relacji do rozporządzalnego dochodu (w %)**

Wybrane kraje	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Austria	35,5	43,4	68,3	67,5	68,2	68,9	68,3
Belgia	58,9	65,2	73,8	77,6	81,2	83,5	86,3
Czechy	6,5	6,7	26,5	31,8	39,0	43,6	47,4
Dania	136,4	181,2	232,0	251,8	272,7	277,5	282,8
Finlandia	53,4	50,7	78,3	84,7	88,6	90,3	92,7
Francja	47,1	50,5	61,5	65,4	68,8	70,4	71,6
Hiszpania	50,6	66,2	104,5	117,7	124,6	123,1	120,8
Holandia	72,1	120,7	176,9	188,0	188,3	194,2	199,8
Niemcy	77,1	97,4	91,6	89,7	86,9	84,1	83,6
Polska	4,1	13,1	20,5	26,1	33,7	45,4	48,7
Portugalia	29,8	79,9	94,4	104,8	113,0	112,3	116,8
Słowacja	4,6	5,2	20,4	26,3	27,9	32,7	35,5
Szwecja	74,5	86,1	115,2	122,9	127,4	130,8	139,1
Wielka Brytania	99,0	107,4	148,4	157,6	166,4	165,1	164,3
Unia Europejska	61,3	73,5	80,0	84,7	89,2	93,8	96,9

Źródło: European Credit Research Institute (ECRI). Lending to households in Europe, 1995-2009 oraz Eurostat

Analiza wartości zawartych w tablicy 4 nie pozwala na jednoznaczne stwierdzenie, w których krajach ryzyko nadmiernego zadłużenia jest realnym problemem ekonomicznym, gdyż sam wskaźnik procentowy o tym nie przesądza. Istotnym elementem jest stabilność gospodarki oraz nawyki konsumentów.

Tablica 3

**Średnia wartość zadłużenia mieszkaniowego gospodarstw domowych
w relacji do rozporządzalnego dochodu (w %)**

Wybrane kraje	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Austria	33,7	36,1	37,0	38,8	38,8	39,1
Belgia	43,9	54,2	57,9	61,1	63,5	66,6
Czechy	n/a	18,4	22,7	28,8	28,5	33,2
Dania	148,5	198,6	214,5	229,3	234,6	243,1
Finlandia	34,7	55,0	60,1	63,6	65,4	67,7
Francja	31,9	42,9	47,1	50,5	52,5	53,8
Hiszpania	41,9	75,8	86,5	92,4	91,6	90,4
Holandia	104,4	159,7	169,1	171,5	178,1	184,1
Niemcy	48,3	49,7	49,7	48,6	47,1	46,8
Polska	1,9	7,9	11,2	16,3	20,0	26,7
Portugalia	58,9	75,0	83,5	89,3	88,5	93,0
Słowacja	n/a	13,4	17,3	18,7	22,1	24,1
Szwecja	n/a	72,3	80,7	80,3	75,6	96,0
Wielka Brytania	79,7	118,0	129,6	126,8	112,2	135,3
Unia Europejska	45,2	52,6	56,5	61,8	66,8	67,9

Źródło: European Credit Research Institute (ECRI). Lending to households in Europe, 2000-2009 oraz Eurostat

Tablica 4

Średnia wartość zadłużenia konsumenckiego gospodarstw domowych
w relacji do rozporządzalnego dochodu (w %)

Wybrane kraje	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Austria	18,2	17,3	14,9	14,2	13,3	12,6
Belgia	8,0	8,2	8,5	9,0	9,3	9,1
Czechy	1,9	5,7	6,5	7,4	8,4	9,0
Dania	15,7	14,0	15,3	17,9	17,6	15,1
Finlandia	4,4	10,7	11,3	11,5	11,7	11,7
Francja	11,9	12,3	12,3	12,3	11,9	11,7
Hiszpania	11,5	13,0	14,5	14,3	14,3	12,9
Holandia	6,2	9,3	9,3	8,6	8,6	8,3
Niemcy	15,7	14,9	14,3	13,7	13,4	13,5
Polska	11,1	9,6	11,0	13,6	16,8	18,2
Portugalia	9,5	8,9	10,4	12,2	13,1	13,3
Słowacja	n/a	2,8	4,0	3,8	4,4	4,9
Szwecja	n/a	7,7	8,4	8,7	8,9	9,1
Wielka Brytania	20,6	25,8	25,2	25,4	25,5	24,8
Unia Europejska	13,0	14,5	14,6	14,9	14,8	14,4

Źródło: European Credit Research Institute (ECRI). Lending to households in Europe, 2000-2009 oraz Eurostat

Głębsza analiza tablic 2 i 3 pozwala jedynie na sformułowanie wniosków polegających na wskazaniu rynków, na których potencjalnie wystąpienie ryzyka ujawnienia skutków nadmiernego zadłużenia. Kraje, w których udział niezabezpieczonych kredytów konsumenckich przekracza średnią europejską potencjalnie są bardziej narażone na wystąpienie problemów ze spłatą zobowiązań gospodarstw domowych. Z drugiej jednak strony „kultura kredytowa” na takich rynkach jak Holandia, Wielka Brytania czy Dania powoduje, że pomimo zdecydowanie wyższego przeciętnego poziomu zadłużenia, portfele kredytowe banków nie są gorszej jakości, a konsumenci obsługują zaciągnięte zobowiązania.

Większość kredytów mieszkaniowych zaciągana jest przez konsumentów o średnich lub wysokich dochodach. Z racji wysokiej, przeciętnej wartości kredytu mieszkaniowego, stanowią one dominujący składnik w strukturze zadłużenia. Nawet w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej konsumenci z tych grup społecznych dysponują na ogół rezerwami finansowymi pozwalającymi na uzupełnienie niedoborów budżetowych lub akceptację zbycia przez wierzycieli nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu i z kwoty pozostałej po spłaceniu zobowiązania zakupienie innej – na ogół mniejszej.

Podtrzymując założenie o przewyższeniu wartości rynkowej aktywów stanowiących cel finansowania i jego zabezpieczenie, nad kwotą udzielonych kredytów mieszkaniowych w grupie konsumentów o niskich dochodach na ogół brak jest jednak rezerw finansowych oraz kwota finansowania stanowi

znacznie wyższą część wartości nieruchomości (LTV) niż w przypadku osób zamożnych. Osoby o niższych dochodach finansują zakup, a lepiej sytuowani uzupełniają kredytem brakującą część ceny nieruchomości.

W przypadku zadłużenia z tytułu niezabezpieczonych kredytów konsumenckich sytuacja jest znacznie bardziej skomplikowana i niesie za sobą znacznie więcej ryzyk społecznych. Osoby o niskich dochodach znacznie częściej korzystają z kredytów konsumenckich uzupełniając bieżące niedobory budżetowe. W warunkach kryzysu, jako gorzej wykształceni i mniej świadomi swojej wartości są oni znacznie bardziej narażeni na zwolnienia i inne konsekwencje niestabilności gospodarczej.

Gorsze warunki życia konsumentów i gospodarstw domowych o niskich dochodach powodują, iż w przypadku utraty źródeł dochodu, nie są oni w stanie jeszcze bardziej obniżyć standardu życia i poziomu konsumpcji. Nowe kredyty gotówkowe i konsolidacyjne pozwalają na krótkookresową stabilizację, która przy trwałym niezbalansowaniu przychodów i wydatków prowadzi do występowania faktycznych problemów finansowych wynikających z nadmiernego zadłużenia [Zelizer, 1994].

Utrata wiarygodności kredytowej powoduje, iż nadmiernie zadłużone gospodarstwa domowe stopniowo eliminowane są z rynku kredytowego. W przypadku nisko kwotowych kredytów konsumenckich (raty, gotówka) bankom w zasadzie „nie opłaca się” prowadzić egzekucji z majątku dłużnika, a w związku z brakiem zdolności płatniczej dłużnicy nękani są przez komorników i windykatorów.

Dla tego typu gospodarstw domowych wykluczenie finansowe jest ekonomicznym i społecznym następstwem ogólnej sytuacji gospodarczej. Wykluczeni nadal mają takie same potrzeby, a wstyd i niski poziom wiedzy ekonomicznej spycha ich do szarej strefy rynku kredytowo-pożyczkowego, a więc parabankowych domów pożyczkowych, lombardów i lichwiarzy.

Na tym poziomie nadmierne zadłużenie nie jest już jedynie kategorią ekonomiczno-finansową wraz ze sporami dotyczącymi sposobu jego pomiaru, analizy wskaźników i innowacji rynkowych. To jest już problem społeczny.

Niewypłacalność i upadłość konsumenta

W przypadku braku zdolności do obsługi zadłużenia, gospodarstwa domowe podobnie jak przedsiębiorstwa, stają w obliczu konieczności ogłoszenia niewypłacalności. Ich upadłość stanowi najbardziej drastyczny sposób zakończenia okresu funkcjonowania w warunkach nie zawsze racjonalnego poziomu konsumpcji oraz odpowiedzialnego zadłużania się. Bez względu jednak na przyczynę – własne błędy czy zdarzenia losowe – tego typu konsumenci nie mogą być pozostawiani samym sobie.

Nadmierne zadłużenie jest zdecydowanie kategorią indywidualną, zarówno w wymiarze finansowym, jak i społecznym. Jej istotą jest zaistnienie świadomości zagrożenia lub bezpośrednie wystąpienie problemów z bieżącą obsługą zadłużenia. Nadmierne zadłużenie jest też kategorią z zakresu samooceny [Lus-

sardi, Tufano, 2009] stanu w jakim znajduje się konsument lub jego gospodarstwo domowe i powinno być przez konsumenta zasygnalizowane.

Stan nadmiernego zadłużenia jest kwestią obiektywną, aczkolwiek interesujące dla jego analizy i zrozumienia jest przeprowadzenie dodatkowych klasyfikacji wyjaśniających przyczyny jego zaistnienia. We Francji na poziomie legislacyjnym uwzględniono podział na:

- aktywne nadmierne zadłużenie, a więc powstałe w skutek złej kalkulacji dłużnika co do przyszłej sytuacji finansowej lub nadmiernej konsumpcji,
- pasywne nadmierne zadłużenie, w więc powstałe w wyniku zdarzeń losowych gwałtownie zmieniających sytuację dłużnika (a więc od niego niezależnych lub zależnych w bardzo ograniczonym stopniu) takich jak utrata pracy przez dłużnika lub członka jego rodziny, rozwód, długotrwała choroba lub wypadek uniemożliwiający osiąganie dochodów na wcześniejszym poziomie.

Zjawisko nadmiernego zadłużenia utożsamiane jest często na poziomie języka politycznego oraz publicystyki z pojęciami niewypłacalności oraz bankructwa/upadłości konsumenckiej, utrwalając spłycony społeczny sposób postrzegania problemu. Niewypłacalny konsument *de facto* zawsze jest „nadmiernie zadłużony”, natomiast nadmiernie zadłużony nie musi być trwale niewypłacalny, o ile jest w stanie skorzystać – nawet doraźnie – z pomocy, na przykład rodziny lub znajomych. Podobnie jak wypłacalny konsument może być nadmiernie zadłużony ponieważ ciężące na nim zobowiązania sukcesywnie wpływają na pogorszenie się jego standardu życia, poziomu konsumpcji i ogólnej sytuacji finansowej. Zaburzenia płynności mogą prowadzić do poszukiwania i pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowania celem spłaty zobowiązań i w konsekwencji do dalszego pogorszenia sytuacji finansowej, a w efekcie nawet do wykluczenia finansowego. Wypchnięcie konsumenta z rynku finansowego nie wpływa na istotne ograniczenie konsumpcji, ani na poprawę jego sytuacji materialnej. Niedobory budżetowe muszą być jednak uzupełniane na wyraźnie droższym pozabankowym rynku pożyczkowym – *poor pay more*.

Upadłość konsumencka jest znacznie precyzyjniej zdefiniowana, gdyż jej orzeczenie połączone jest zawsze ze stwierdzeniem przez sąd nieodwracalnej nierównowagi w „bilansie” konsumenta – brak wystarczających, bieżących wpływów oraz niewystarczająca do spłaty zadłużenia wartość majątku muszą być bezsporne.

W legislacji państw europejskich w różny sposób zdefiniowano stan i status nadmiernie zadłużonych konsumentów [Reifner, Niemi-Kiesilainen, Huls, Springeneer, 2010]. Ze względu na ograniczone rozmiarowo, do formy artykułu, możliwości ich prezentacji przytoczonych zostanie jedynie kilka przykładów, które jednak pozwalają na uwidocznienie podobnego postrzegania źródeł problemu w różnych krajach, nawet w warunkach odmiennej filozofii praktycznego rozwiązywania problemu. W Europie „nowy start” zapewniany jest w warunkach zachowania przez dłużnika minimum socjalnego niezbędnego do normalnej egzystencji. W USA i Kanadzie w znacznie większym stopniu przenoszona jest na konsumentów bezpośrednia odpowiedzialność za zaistniałą sytuację – znajdującą wyraz w likwidacji całego majątku dłużnika.

W wielu systemach, w tym w Polsce, Belgii, Austrii i Niemczech ustawowo odwołano się do pojęcia upadłości konsumenckiej. W przepisach skandynawskich i francuskich dwoistość definicji wzbogacona została o dodatkowy czynnik jakim są społeczne perspektywy dłużnika, a więc w znacznie pełniejszy sposób odniesiono się do łagodzenia przyszłych skutków zaistniałej niewypłacalności.

Nadmierne zadłużenie uwarunkowane jest jednoczesnym wystąpieniem szeregu okoliczności podlegających subiektywnej ocenie – upadłość/bankructwo to stan obiektywny – ale nie są nimi na przykład: doświadczenie/rozsądek kredytobiorcy, oraz stabilność przychodów i ich przewidywalność w czasie. Wynikająca z tego faktu asymetria doświadczenia uczestników rynku (*supplier behaviour* vs. *debtor behaviour*) [Hilgert, 2003] skłoniła część ustawodawców do szerszego zdefiniowania w odpowiednich aktach prawnych stanu oraz uwarunkowań, w jakich funkcjonuje zadłużony konsument, traktując nadmierne zadłużenie jako naturalne następstwo konkurencji rynkowej. W francuskim ustawodawstwie konsumenckim położono natomiast większy nacisk na wsparcie dłużnika, tak długo jak długo jest to możliwe i racjonalne.

Najciekawsza i jednocześnie jedna z najbardziej złożonych procedur oddłużeniowych realizowana jest we Francji, gdzie konsumenci mogą w ramach postępowania uzyskać możliwość ochrony ze strony prawa i Banque de France składając przed specjalną komisją plan obsługi zadłużenia (*plan de redressement*) – skutkujący z mocy prawa konsolidacją całego zadłużenia nieprofesjonalnego i jego spłacie w ramach nowego harmonogramu oraz bez kosztów odsetkowych. Dopiero brak skutecznej realizacji takiego planu daje podstawę do ogłoszenia upadłości i sprzedaży aktywów dłużnika. Po ogłoszeniu upadłości dłużnik staje się wolny od jakichkolwiek długów.

Ustawodawstwo belgijskie przywiązuje dużą wagę do przyczyn wystąpienia nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności. Przewiduje ono możliwość zwrócenia się konsumenta do odpowiedniego terytorialnie sądu i zgłoszenia swojej niewypłacalności – jednakże pod kilkoma warunkami:

- konsument nie jest w stanie w dłuższej perspektywie czasu (*manière durable*) spłacać swojego zadłużenia,
- konsument nie działał w złej wierze i nie doprowadził do powstania stanu swojej niewypłacalności w sposób świadomy (*il n'a pas manifestement organisé son insolvabilité*).

W postępowaniu sądowym ustalane są zasady i warunki „zbiorczego uregulowania całości zadłużenia” (*règlement collectif de dettes*). Polubowny plan (*plan de règlement amiable*) przedkładany jest przez sędziego wierzycielom. Gdy warunki planu nie są zaakceptowane przez finansujących, sędzia może wprowadzić taki plan jako obowiązujący w drodze decyzji formalnej (*plan de règlement judiciaire*).

Procedura bazuje na założeniu pełnego oddłużenia konsumenta, polegającego na spłacie zadłużenia w drodze sprzedaży jego aktywów, z gwarancją ochrony polegającą na zapewnieniu dłużnikowi i jego rodzinie „życia w warunkach odpowiadających godności człowieka” (*vie conforme à dignité humaine*).

Rozwiązania prawne stosowane na kontynencie amerykańskim nie odbiegają w zasadniczej formie od regulacji europejskich. Na uwagę zasługuje jednak nieco inne podejście do kwestii ochrony zadłużonego konsumenta i jego faktycznej, a także moralnej odpowiedzialności za zaistniałą sytuację.

W Kanadzie orzeczenie upadłości konsumenckiej możliwe jest jedynie za pośrednictwem licencjonowanego syndyka. Nadmiernie zadłużony konsument, który utracił trwale płynność finansową i nie jest w stanie obsługiwać zadłużenia, musi wraz z wnioskiem o ogłoszenie upadłości przedłożyć listę składników swojego majątku. Zadaniem syndyka jest weryfikacja majątku dłużnika oraz jego sprzedaż. Po zakończeniu procedury dłużnik jest całkowicie oddłużony – niepokryta przychodami ze sprzedaży majątku dłużnika/konsumenta część wierzytelności jest z mocy prawa umarzana. Brak jest jednak zapisów określających minimum zabezpieczeń socjalnych.

Fakt upadłości odnotowywany jest w bazach danych biur informacji kredytowej, jednak nie może on stać się podstawą odrzucenia przyszłych wniosków kredytowych przez banki.

Zjawisko nadmiernego zadłużenia i konieczność stworzenia formalno-prawnych podstaw oddłużenia oraz „nowego otwarcia” nie pozostały pominięte w przepisach polskich. Ramy postępowania upadłościowego wobec osób fizycznych, nieprowadzących działalności gospodarczej ujęte zostały w Tytule V Ustawy z dnia 28 lutego 2003 Prawo upadłościowe i naprawcze (z późniejszymi zmianami).

Pomimo długiej dyskusji ze środowiskiem finansowym ustawodawca zdecydowała się na bardzo klasyczne podejście „upadłościowe” zakładające likwidację majątku upadłego konsumenta w sposób podobny do przepisów kanadyjskich – proces upadłości prowadzony przez syndyka i bazujący na zaspokojeniu wierzycieli z majątku upadłego konsumenta.

Zabezpieczenie majątkowe upadłego dłużnika ograniczone zostało do zabezpieczenia środków na wynajęcie lokalu mieszkalnego przez okres 12 miesięcy.

Warunki dopuszczenia dłużnika do procedury upadłościowej są zbieżne z rozwiązaniami zagranicznymi zakładającymi brak czynnego udziału oraz niepodjęmowania działań deliktowych dłużnika w zaistnieniu stanu będącego podstawą wszczęcia procedury upadłościowej.

Wprawdzie brak jest silnej, jednoznacznej delegacji do „nowego startu”, ale przewidziano możliwość wielokrotnej upadłości – nie częściej niż raz na 10 lat.

Być może właśnie jednobiegunowość postępowania oraz nieunikniona likwidacja majątku dłużnika/konsumenta są jedną z kluczowych przyczyn bardzo niskiej popularności tej procedury wśród nadmiernie zadłużonych konsumentów w Polsce [KPF, 2011].

Zakończenie

Stanowisko praktyków rynku finansowego oraz większości przedstawicieli środowisk naukowych potwierdza słuszność tezy, że nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych/konsumentów, jakkolwiek definiowane i mierzone, jest

problemem daleko bardziej złożonym niż jedynie stwierdzeniem stanu czasowej lub trwałej niewypłacalności. Ta, jako kategoria znajduje solidne osadzenie w katalogach norm prawnych i sposób „radzenia sobie” z tym problemem jest dobrze znany i udokumentowany w systemie prawnym po obu stronach oceanu.

Nadmierne zadłużenie jest również problemem społecznym i rodzącym skutki w całokształcie relacji społeczno-ekonomicznych gospodarstwa domowego, czego wyrazem jest dość nieostre zdefiniowanie jego ram i cech wspólnych. Niewątpliwie skutki nadmiernego zadłużenia w wymiarze społecznym sięgają znacznie dalej niż ma to miejsce w systemie prawnym czy ekonomiczno-finansowym [Cupano, Ramsay, 2011]. Coraz lepiej definiowane wykluczenie finansowe oraz towarzyszące mu bardzo często przenoszenie się gospodarstw domowych w pozabankowy (czasami pozaprawny) obszar zaspokajania potrzeb finansowych, pauperyzacja, oraz długotrwałe funkcjonowanie w warunkach braku satysfakcji finansowej prowadzi do indywidualnych problemów, takich jak wycofanie w relacjach społecznych lub depresję.

Największym problemem społecznym związanym z nadmiernym zadłużeniem jest uniknięcie wykluczenia finansowego oraz samowykluczenia społecznego w związku ze stygmatyzacją osoby zadłużonej – jako nierzetelnego dłużnika. Długi prowadzą do wykluczenia społecznego najbliższego otoczenia dłużnika, nie tylko w kategoriach ekonomicznych – gorsza szkoła, tańsza/gorsza dzielnica, gorsze towarzystwo...

Społeczny charakter i skutki zjawiska nadmiernego zadłużenia w znacznie większym stopniu winny uświadamiać potrzebę systematycznej edukacji, polegającej na obowiązkowym poznawaniu pojęć i kategorii ekonomicznych już w szkole podstawowej, potem gimnazjum, liceum i w czasie studiów. Programy edukacyjne kierowane do czynnych zawodowo i starszych konsumentów nie przynoszą jednak efektów edukacyjnych, a są w znacznie większym stopniu kampaniami społecznymi.

Kierunki coraz ściślejszej regulacji na rynku kredytów konsumenckich, przenoszą w znacznie większym stopniu odpowiedzialność za wszelkie negatywne przejawy korzystania z produktów finansowych na podmioty finansowe. Poziom ochrony konsumentów na rynku finansowym stale rośnie. Z drugiej strony zauważalna jest coraz bardziej daleko idąca konwergencja poglądów podmiotów oferujących produkty na rynku consumer finance oraz przedstawicieli europejskich organizacji konsumenckich na temat wysuwania nadmiernych, często nierealistycznych żądań, m.in. w zakresie polityki i wymagań informacyjnych. W dobie globalizacji i otwartości rynków finansowych obie strony mają wspólny interes i żadnej z nich nie zależy na krzywdzeniu lub wprowadzaniu w błąd partnera. Stale zaostrzane regulacje oraz zwiększane wymagania prowadzą do wzrostu ceny produktów finansowych oraz kosztów pośrednictwa finansowego [European Coalition for Responsible Credit Conference, Hamburg, maj 2012], bez kładzenia odpowiedniego nacisku na konieczność refleksji również po stronie konsumentów.

O ile likwidowanie niekorzystnych dla konsumentów asymetrii rynkowych jest i powinno pozostać nadrzędnym celem ochrony konsumentów jako takiej,

o tyle skala i narzędzia mające temu służyć, coraz częściej kreują sytuację, w której to banki i instytucje kredytowe stają się słabszymi uczestnikami rynku. Poszukując możliwości przeciwdziałania zjawisku nadmiernego zadłużenia pamiętać należy, że przesadna ochrona konsumenta wprowadzana pod polityczno-ekonomicznymi hasłami niwelowania asymetrii rynkowych, niesie z sobą ryzyko powstania nowego, często demoralizującego konsumentów stanu nierównowagi rynku. Stosujący często nieświadomie zasadę *homo economicus* konsumenci zaczynają czuć się coraz bardziej zwolnieni z obowiązku myślenia, ufając bezgranicznie w siłę ochrony państwa i coraz częściej stają się skłonni do nadużywania swojej pozycji [Szpringer, 2009].

Nieposiadający wystarczającej wiedzy konsumenci są często zaskoczeni wielością prezentowanych im ofert i nie są w stanie samodzielnie dokonać ich prawidłowego porównania, a co za tym idzie podejmować w pełni świadomych wyborów [Benartzi, Thaler, 2002], [Agrawal, 2006], [Campbell, 2006]. W takiej sytuacji nawet dokładnie określone cele i założenia projektów okazują się niewystarczające. Według Campbell znajomość i rozumienie pojęć ekonomiczno-finansowych powinny być podstawą efektywnych regulacji w zakresie ochrony konsumentów na rynku finansowym. Elliehausen dodaje, iż jedynie wyniki badań behawioralnych mogą stanowić podstawę dla legislacji w obszarze rynku kredytowego.

W praktyce, problemem polityki konsumenckiej, w obliczu zagrożenia nadmiernym zadłużeniem gospodarstw domowych, jest w znacznie większym stopniu skłonienie konsumentów do głębszej refleksji nad swoimi potrzebami konsumpcyjnymi, a w obszarze samych decyzji finansowych nad ewentualnymi ich konsekwencjami. Żaden program edukacyjny, czy społeczny nie zmieni sytuacji konsumentów, o ile oni sami nie zechcą z niego czerpać oraz nie będą funkcjonowali w sytuacji braku konsekwencji swoich decyzji.

Bibliografia

- Agrawal S., Chomsisengphet S., Liu C., Souleles N.S., [2006], *Do Consumers Choose the Right Credit Contract?*, Working Paper No. 2006-11, Federal Reserve Bank of Chicago, IL.
- Agrawal S., Driscoll J., Gabaix X., Laibson D., [2009], *The Age of Reason; Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation*, Brookings Papers on Economic Activity, No. 2.
- Aizcorbe A., [2003], *Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from the 1998-2001*, Survey of Consumer Finance, 89 Federal Reserve Bulletin, 1, 23.
- Atkinson A., Messy F., [2012], *Measuring Financial Literacy*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pension No. 15.
- Bar-Gill O., Warren E., [2008], *Making Credit Safer*, University of Pennsylvania Law Review 157 (1), 1-100.
- Benartzi S., Thaler R.H., [2002], *How Much Is Investor Autonomy Worth?*, „Journal of Finance”, 57(4), 1593-1616.
- Brix L., McKee K., [2010], *Consumer Protection Regulation in Low-access Environments: Opportunities to Promote Responsible Finance*, CGAP Focus Note 60, Washington DC.
- Campbell J., [2006], *Household Finance*, „Journal of Finance”, 61 (4) 1553-1604.

- CFPB Report, [2012], Semi-annual Report of the Consumer Financial Protection Bureau, January 30.
- Cole S., Shastry G., [2009], *If You Are So Smart, Why Aren't You Rich? The Effects of Education, Financial Literacy, and Cognitive Ability on Financial Market Participation*, Harvard Business School, Working Paper 09-071.
- Cole S., Thompson J. Tufano P., [2008], *Where Does It Go? Spending by the Financially Constrained*, Harvard Business School, Working Paper 08-083.
- Congress US, [2007], *Improving Federal Consumer Protection in Financial Services Hearing*, 110th Congress Paper 37-40.
- Cupano A., Ramsay I., [March 2011], *What Causes suboptimal financial behavior? An exploration of financial literacy, social influences and behavioral economics*, The University of Melbourne.
- Emmons W.R., [2004], *Consequences of the Consumer Lending Revolution*, Federal Reserve Bank of St. Louis – Supervisory Policy Analysis Working Paper.
- Emmons W.R., [April 2005], *Consumer Finance Myths and other Obstacles to Financial Literacy*, Federal Reserve Bank of St. Louis.
- European Coalition for Responsible Credit Conference, [2012], Conference Papers, Hamburg.
- European Commission, [2009], *Public consultation on responsible lending and borrowing in the EU*, EC 06/2009.
- FED – St. Louis – Średnia efektywna stopa oprocentowania 30-letnich kredytów mieszkaniowych w latach 1970-2005 wynosiła 4,06% <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/MORTG/114/Max>
- Fisher I., [1896], *Appreciation and Interest in Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price & Appreciation and Interest* (Augustus M. Kelley 1961), 333-442.
- Fondeville N., Ozdemir E., Ward T., [2010], *Over-indebtedness. New Evidence from the EU-SILC special module*, European Commission, Research note 4/2010.
- Friedman M., [1953], *The Methodology of Positive Economics*, In *Essays in Positive Economics*, by Milton Friedman, 3-43 University of Chicago Press.
- Gabaix X., Laibson D., [2006], *Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets*, „Quarterly Journal of Economics” 121 (2), 505-540.
- Gomez-Salvador R., Lojschova A., [April 2011], *Household sector borrowing in the Euro area – a micro data perspective*, European Central Bank Occasional Paper Series No. 125.
- Haas O.J., [2006], *Over-indebtedness in Germany*, Employment section, Social Finance program paper no. 44 International Labour Organisation (ILO), Geneva.
- Hilgert M., [2003], *Household Financial Management. The Connection Between Knowledge and Behavior*, 89 Federal Reserve Bulletin 309, 311.
- Huls N., [1994], *Overindebtedness of Consumers in the EC Member States: Facts and Search for Solutions*, Kluwer Éditions Juridiques Belgique, Centre de Droit de la Consommation, Louvain-la-Neuve.
- Khandani A., Lo A., Merton C., [2009], *Systematic Risk and the Refinancing Effect*, NBER Working Paper 15362.
- Khorana A., Servaes H., Tufano P., [2009], *Mutual Fund Fees around the World*, „Review of Financial Studies” 22 (3), 1297-1310.
- KNF, [2010, 2012], Komisja Nadzoru Finansowego „Rekomendacja T – dotycząc dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych”, Warszawa.
- KPF, [2011], „Poradnik dla niewypłacalnych konsumentów. Jak dobrze przygotować wniosek o upadłość konsumencką”, Gdańsk.
- La Loi du 8 août 1997 sur les faillites – Prawo upadłościowe z dnia 8 sierpnia 1997 (Belgia).
- Lacko J., Pappalardo J., [2007], *Improving Consumer Mortgage Disclosures: An Empirical Assessment of Current and Disclosure Form*, Bureau of Economics Staff Report Federal Trade Commission <http://www.ftc.gov/os/2007/06/P025505MortgageDisclosureexecutivesummary.pdf>
- Lissowska M., [2010], *Polityka konsumencka – podstawy teoretyczne, cele i narzędzia*, „Gospodarka Narodowa” 10, 57-79.
- Lussardi A., Tufano P., [2009], *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*.

- OXERA, [2004], *Are UK household over-indebted?*, Commissioned by the Association for Payment Clearing Services, British Bankers Association, Consumer Credit Association and the Finance and Leasing Association.
- Reifner U., Niemi-Kiesilainen J., Huls N., Springeneer H., [2010], *Overindebtedness in European Consumer Law, Principles from 15 European States*, Institut für Finanzdienstleistungen e. V., Books on Demand GmbH.
- Stegman M., [2007], *Payday Lending*, „Journal of Economic Perspectives” 21 (1), 69-90.
- Stegman M., Faris R., [2009], *Payday Lending: A Business Model that Encourages Chronic Borrowing*, „Economic Development Quarterly”, 17 (1), 8-32.
- Szpringer W., [2009], *Spółeczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta, a osłoną socjalną*, Wolters Kluwert Business, Warszawa.
- Świecka B., [2008], *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin.
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 o kredycie konsumenckim – Dz. U. z 2011r. Nr 126, poz. 715, Nr 165 poz. 984, Nr 201, poz 1181 – Załącznik 4, pkt 1.
- Zelizer V., [1994], *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Basic Books.

EXCESSIVE HOUSEHOLD DEBT: A FINANCIAL AND LEGAL HURDLE OR A SOCIAL PROBLEM?

Summary

The article focuses on the issue of excessive household debt, its causes and implications. Indebtedness and consumer bankruptcy have been a subject of scientific and empirical studies for decades, the author says. The consequences of excessive household debt reach far beyond finance and law and make it a major social problem, according to Gębski. Indebtedness leads to a loss of financial security and financial and social exclusion.

In his research, the author refers to various European and North American publications dealing with indebtedness. These studies adopt different approaches and define excessive debt in different ways. Gębski comes up with a definition of excessive debt that combines various concepts relevant to the United States and Canada as well European Union countries including Poland.

The research enables the author to identify a number of universal factors that determine the basic causes of indebtedness. The author highlights the social aspect of the problem by analyzing consumer protection policy tools and pinpointing trouble spots such as information asymmetry on the consumer finance market.

The finding that excessive debt is caused by a combination of factors including the expected level of consumption, financial market practices and financial literacy can be a valuable clue for governments and NGOs dealing with the problem, Gębski says – in terms of how they could prevent the escalation and consequences of household indebtedness and give indebted households a chance for a new start in life.

Keywords: household debt, consumer protection, personal bankruptcy, financial literacy, exclusion

JEL classification codes: D1, D20, D11, D14
