

Ekonomiczne aspekty zdolności kredytowej gospodarstw domowych w latach 2003-2012

Autor: Jarosław Ziętański

Abstrakt

Gospodarstwa domowe są aktywnym uczestnikiem usług bankowych, również tych o charakterze kredytowym. Celem rozważań prowadzonych w artykule są ekonomiczne aspekty związane ze zdolnością kredytową gospodarstw domowych na przestrzeni lat 2003-2012. W publikacji dokonano analizy czynników, które miały pozytywny i negatywny wpływ na zdolność kredytową. Badania zostały przeprowadzone głównie na podstawie raportów udostępnionych przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz Główny Urząd Statystyczny.

Słowa kluczowe: zachowania nabywców, zdolność kredytowa, gospodarstwo domowe, zachowania rynkowe

JEL: G110

Historia: otrzymano 20.06.2014, poprawiono 22.03.2015, zaakceptowano 14.04.2015

Istota oceny zdolności kredytowej gospodarstw domowych

Kredyt towarzyszy ludziom od wielu lat. Obietnica zapłaty wiązała się z większymi możliwościami nabywczymi. Osoby, które w danej chwili nie dysponowały odpowiednią gotówką, były w stanie nabyć konkretny towar lub usługę. Sprzedający mógł w ten sposób pozyskać większą liczbę klientów, umawiając się ze swoimi dłużnikami na warunki zapłaty w późniejszym terminie. Sprzedaż towaru w zamian za obietnicę zapłaty wiązała się z ryzykiem. Pozytywnym aspektem tego ryzyka była większa sprzedaż, negatywnym – brak zapłaty. Istotę pozytywnego spojrzenia na kwestię ryzyka kredytowego najlepiej oddaje perskie znaczenie słowa ryzyko, gdzie *rozi(k)* oznaczało los, dzienną zapłatę, a także chleb (Kraska 1996: 10). Z drugiej strony wiązało się to z niebezpieczeństwem braku wywiązania się z poczynionej obietnicy. Do negatywnej konotacji tego terminu nawiązują definicje pochodzące z innych krajów, np. (Kraska 1996: 10):

- w języku greckim oznacza ostrą skałę, rafę,
- w języku angielskim nawiązuje do sytuacji powodującej niebezpieczeństwo.

Dualną naturę ryzyka (spojrzenie na obydwie cechy – pozytywnej i negatywnej) oddaje chińskie, hiszpańskie i francuskie znaczenie. W języku chińskim można tłumaczyć je jako zagrożenie i jako szansa (Zaleśkiewicz 2012: 97). W hiszpańskim i francuskim oznacza odwagę i niebezpieczeństwo (Kraska 1996: 10).

Umiejętność oceny wiarygodności obietnicy potencjalnego dłużnika świadczyła o realności zaplanowanych przez przedsiębiorcę przychodach. Sztuka ta ewoluowała do znanego obecnie obszaru oceny zdolności kredytowej, w której upatrywać należy poszukiwania dłużników charakteryzujących się zdolnością do spłaty swoich zobowiązań. Wyróżnić można dwie podstawowe kategorie zdolności kredytowej (Matuszyk 2004: 20):

- zdolność kredytową pod względem formalnoprawnym, tj. wiarygodność prawną kredytobiorcy,
- zdolność kredytową pod względem merytorycznym, tj. wiarygodność ekonomiczną kredytobiorcy.

Zdolność kredytowa pod względem formalnoprawnym oznacza zdolność klientów do podejmowania czynności prawnych, w tym do zawierania umów kredytowych. Innymi słowy, jest to

uprawnienie danej osoby do zawierania tego rodzaju umów. Klientami tymi są, co do zasady, osoby fizyczne¹ i prawne (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93, Dział I, art. 8, par. 1). Wyjątek stanowią np. dzieci do lat 13 lub osoby ubezwłasnowolnione całkowicie (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93, Dział I, art. 12). Wiarygodność prawna oznacza zdolność prawną do wejścia w stosunki umowne kredytobiorcy z kredytodawcą. Czyli umocowanie prawne stosunku umownego, które pozwala na dochodzenie roszczeń obu stron w sposób, który reguluje odpowiedni zapis prawny. Czynność prawna dokonana przez osobę, która nie ma zdolności do czynności prawnych, jest zatem nieważna (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93, Dział I, art. 14).

Zdolność kredytowa pod względem merytorycznym, a więc wiarygodność ekonomiczna kredytobiorcy jest pojęciem bardziej złożonym, gdyż zawiera dwa podstawowe aspekty ocen (Wiatr 1998: 370-371):

- personalny,
- ekonomiczny.

Na ocenę wiarygodności ekonomicznej, z personalnego punktu widzenia, składa się badanie elementów determinujących zaufanie do osoby kredytobiorcy, tj.: charakter, stan rodzinny, stan majątkowy (mieszkanie, samochód, grunt itp.), reputacja, kwalifikacje zawodowe, dotychczasowe doświadczenie (praktyka), zdolności menedżerskie.

Natomiast ekonomiczne aspekty oceny merytorycznej zdolności kredytowej (wiarygodności ekonomicznej) sprowadzają się do analizy zobiektywizowanych w większości elementów charakteryzujących dotychczasową, bieżącą i perspektywiczną sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy oraz jakość zabezpieczeń prawnych udzielonego kredytu (Wiatr 1998: 370-371). W tym przypadku ustalane jest pierwotne i wtórne źródło spłaty.

Pierwotne wynika z możliwości finansowych kredytobiorcy do spłaty zobowiązania (kapitału wraz z odsetkami) w terminie ustalonym z bankiem. Analizie poddawane są wielkości oraz terminy przepływów pieniężnych.

Wtórne źródło spłaty kredytu stanowią zabezpieczenia osobiste i rzeczowe. W przypadku braku spłaty kredytu leżącego po stronie pierwotnego źródła spłaty kredytodawca sięga po ustanowione zabezpieczenia w celu ich spieniężenia, a następnie zaspokojenia swoich roszczeń

finansowych.

Stosowane obecnie metody oceny zdolności kredytowej (mimo że cały czas udoskonalane) nie dają 100% pewności spłaty udzielonych kredytów. Najlepiej o tym świadczy skala należności z tytułu kredytów udzielonych w sektorze niefinansowym (gospodarstwa domowe wraz z przedsiębiorstwami) ze stwierdzoną utratą wartości na koniec lutego 2014 r. Stanowiły one ponad 8,5% wśród wszystkich udzielonych kredytów we wspomnianym sektorze i ponad 2764% zysku netto wszystkich banków w Polsce². Wynika to m.in. ze skomplikowanej natury kredytobiorców, na którą składają się czynniki o charakterze behawioralnym. Otoczenie, w którym funkcjonują, może wywoływać skrajnie różne postawy, które przejawiają się również w skłonności do generowania dochodów, a co za tym idzie – spłacie zaciągniętych zobowiązań. W ocenie zdolności kredytowej uwzględniono również i ten aspekt.

Kredytodawcy, chcąc podejmować bardziej trafne decyzje o udzielonym kredycie, patrzą na kredytobiorców przez pryzmat wcześniej zdefiniowanych, homogenicznych grup. Proces ten, rozumiany szerzej jako podział rynku według określonych kryteriów na możliwie jednorodne grupy nabywców, nazywany jest segmentacją (Kuklińska 2009: 7).

W związku z tym, że w zależności od rodzaju kredytobiorcy, inaczej wyglądają możliwości wiarygodnej oceny zdolności kredytowej, pierwszym i najbardziej ogólnym podziałem kredytobiorców jest podział na przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. Z tego też punktu widzenia innego podejścia wymaga badanie zdolności kredytowej firm i innych osób prywatnych, które nie prowadzą działalności gospodarczej.

W przypadku przedsiębiorstw badane są wyniki finansowe, kontrakty, zaświadczenia i opinie. Osoby prywatne najczęściej przedstawiają zaświadczenie o zarobkach, które stanowi ich główny, często jedyny, dochód.

Obliczając zdolność kredytową osoby fizycznej, kredytodawca porównuje wielkość i termin spłacanych miesięcznie rat kapitałowych i odsetkowych z przypadającą na dany miesiąc nadwyżką finansową klienta (Dobosiewicz 2007: 36). Stosowane są metody, które uwzględniają m.in. (Zawadzka 2000: 55):

- sytuację mieszkaniową (posiadanie własnego domu, samodzielne wynajmowanie

¹ Pełną zdolność do czynności prawnych nabywa się z chwilą uzyskania pełnoletności, Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93, Dział I, art. 11.

² Dane opublikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

- mieszkania, wspólne mieszkanie),
- dzielnica zamieszkania klienta,
- czas zamieszkiwania w ostatnim miejscu,
- posiadanie telefonu,
- cel zaciągnięcia kredytu (zakup samochodu, zakup sprzętu gospodarstwa domowego, spłata długu, spłata podatków, podróże),
- posiadane rachunki bankowe (czy klient nie posiada rachunku, posiada tylko rachunek czekowy, posiada także rachunek oszczędnościowy),
- płeć i stan cywilny,
- wiek,
- liczebność rodziny,
- czas zatrudnienia w ostatnim miejscu pracy,
- miejsce pracy (zawód),
- dochód miesięczny,
- termin spłaty kredytu.

Jedną z metod oceny ryzyka kredytowego klientów detalicznych³ jest tzw. *scoring*. W literaturze przedmiotu można się spotkać z wieloma definicjami *credit scoringu* (Mester 1997: 9, Longenecker i in. 1999: 5, Hand, Henley 1997: 522, Stanton 1999: 8, Matuszyk 2004: 44). Definicje te odnoszą się do statystycznego instrumentu oceny zdolności kredytowej. Stosując program statystyczny, kredytodawcy są w stanie porównać historie kredytowe klientów o podobnych cechach. Model *scoringowy* pozwala mierzyć prawdopodobieństwo tego, że klient detaliczny spłaci kredyt w terminach uzgodnionych w umowie oraz tego, że będzie miał opóźnienia w spłacie kredytu. Przy *scoringu* klient musi wypełnić dokładną ankietę, zawierającą wiele pytań istotnych dla kredytodawcy. Do każdego pytania przypisuje się odpowiednią wagę i w zależności od odpowiedzi, przydziela się liczbę punktów (Gigol 2000: 259-260). Stąd metoda ta bywa również nazywana punktową oceną kredytobiorców. Ogólna suma punktów decyduje o tym, czy przyznać kredyt, a jeśli tak, to na jakich warunkach.

Banki mogą posiadać własne narzędzie *scoringowe* lub skorzystać z rozwiązań dostawcy zewnętrznego (np. Biura Informacji Kredytowej, który rocznie udostępnia bankom ok. 20 mln ocen punktowych) (www.bik.pl). Ocena ryzyka oparta jest na informacjach dotyczących historii kredytowej kredytobiorcy zgromadzonej w banku lub bazie dostawcy narzędzia *scoringowego*. Precyzja narzędzia *scoringowego* zależy od modelu, skali zachowań kredytobiorców oraz zmian strategii biznesowych banków w okresie funkcjonowania modelu.

³ Nazwa klientów banków oznaczających osoby fizyczne.

Na jakość portfela kredytowego ma wpływ również koniunktura gospodarcza. Rozluźnienie procedur w okresie dobrej koniunktury może oznaczać zwiększenie tzw. złych kredytów w momencie zmiany koniunktury (Dobosiewicz 2007: 27).

Jak już wspomniano, stosowane obecnie metody oceny zdolności kredytowej nie zapewniają spłaty wszystkich udzielonych kredytów. W lutym 2014 r. kredyty udzielone gospodarstwom domowym z utratą wartości stanowiły ponad 7% wśród wszystkich kredytów udzielonym temu segmentowi klientów⁴. Największym udziałem kredytów z utratą wartości cechowały się kredyty konsumpcyjne (prawie 15% – kredyty konsumpcyjne udzielone gospodarstwom domowym w porównaniu do kredytów konsumpcyjnych z utratą wartości udzielonych gospodarstwom domowym). Kategoria „pozostałe kredyty” oznaczała dla banków prawie 11% udziału kredytów z utratą wartości, natomiast kredyty mieszkaniowe ok. 3%. Stąd konstatacja, że nie tylko rodzaj kredytobiorcy, ale też rodzaj produktu kredytowego wpływa na zdolność kredytową gospodarstw domowych.

Charakterystyka gospodarstw domowych

Gospodarstwa domowe definiowane są jako zespół osób mieszkających stale lub czasowo, razem i wspólnie się utrzymujących⁵. Jeżeli jakkolwiek osoba w tym mieszkaniu utrzymuje się oddzielnie, wówczas tworzy odrębne jednoosobowe gospodarstwo domowe⁶. Grupa osób niespokrewnionych, mieszkających razem, może stworzyć jedno wieloosobowe gospodarstwo domowe pod warunkiem, że wspólnie się utrzymują. W innym przypadku jest to kilka gospodarstw jednoosobowych. Zawężone znaczenie tego terminu, bo skupiające się na pojedynczej osobie, można odnaleźć w stosowanej przez banki segmentacji wyodrębniającej klienta indywidualnego⁷. Przez klienta indywidualnego rozumie

⁴ Dane opublikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (http://www.knf.gov.pl/opracowania/sector_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

⁵ *Gospodarstwa domowe*, Główny Urząd Statystyczny, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/kielce/ASSETS_rap_gospodarstwa_1.pdf.

⁶ Konferencja prasowa w dniu 29.01.2013, Główny Urząd Statystyczny, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, *Gospodarstwa domowe w 2011 roku – wynik spisu ludności i mieszkań 2011*.

⁷ Klient indywidualny używany jest w bankach zamiennie z osobą fizyczną i osobą prywatną.

się osobę, której przychody finansowe wynikają z pracy najemnej, renty bądź emerytury, posiadanego kapitału lub prywatnej działalności zarobkowej (Wysocki 1999: 57). Klient indywidualny, w porównaniu p.. z klientem instytucjonalnym (rozumianym jako przedsiębiorstwo), charakteryzuje się:

- wielką liczebnością (liczoną w Polsce w milionach, w przeciwieństwie np. do klientów korporacyjnych, którzy są liczeni w tysiącach),
- zróżnicowanymi przychodami, a co za tym idzie i potrzebami współpracy z bankiem,
- brakiem obowiązku korzystania z usług bankowych.

Wśród klientów indywidualnych, z punktu widzenia interesów banku, można wyróżnić kilka charakterystycznych grup. Swoją propozycję takiego podziału zaproponowała m.in. firma Deloitte w następujący sposób (Deloitte 2012: 4):

- młodzi miłośnicy nowych technologii,
- młodzi aktywni single,
- młodzi małżonkowie o wysokich potrzebach,
- dojrzały, świadomie budujący karierę,
- dojrzały z większych miast,
- dojrzały z mniejszych miejscowości,
- dojrzały, szczęśliwi domatorzy,
- dojrzały zamożni,
- starsi aktywni zawodowo,
- emeryci.

Wyodrębnione segmenty różnią się od siebie w zakresie fazy życia klienta, jego sytuacji majątkowej oraz wielkości zamieszkiwanej miejscowości. Odrębna jest także ich lojalność wobec banku, z którego usług korzystają. Korzyścią płynącą z tak przygotowanej analizy behawioralnej jest skupienie się banku w pierwszej kolejności na tych klientach, którzy przyniosą mu oczekiwany, wysoki przychód i stopę zwrotu w zakładanym horyzoncie czasowym.

Obecnie rozważaniom poddane jest połączenie informacji, które posiadają banki o swoich klientach z informacjami dostępnymi na portalach społecznościowych⁸. Zestawienie danych pochodzących z różnych źródeł pozwoli na bardziej precyzyjne przypisanie ich do odpowiednich segmentów. Umożliwi to rozwinięcie narzędzi pozwalających zrozumienie zachowania poszczególnych, jednorodnych grup klientów. To z kolei przyczyni się do stworzenia modelu związanego z podejmowaniem decyzji w oparciu

⁸ Podczas wywiadu 14 lutego 2013 r. w TVN CNBC wiceprezes zarządu Michał Hucal powiedział m.in., że Alior Bank realizuje projekt Big Data, który polega na gromadzeniu danych zgromadzonych na portalach społecznościowych, który pozwoli na lepsze dopasowanie produktów bankowych do charakterystyki klientów.

o bardziej precyzyjne przesłanki. Większa świadomość konsekwencji podjęcia konkretnej decyzji dotyczącej np. kredytowania danego klienta wiąże się z efektywniejszym sposobem zarządzania ryzykiem kredytowym *ex ante*.

Dla banku, ze względu na fakt, iż gospodarstwa domowe stanowią najbardziej liczną zbiorowość osób pracujących w różnych sektorach gospodarki, stanowią one istotny potencjał kredytowy. Analiza przepływów pieniężnych tego sektora klientów, z punktu widzenia nadwyżki finansowej, która warunkuje ekonomiczne ryzyko kredytowe, skupia się zatem na wielkości i terminach przychodów netto⁹ oraz rozchodów netto (wydatków)¹⁰.

Dochody tej grupy, mimo że zróżnicowane, w przeważającej mierze mają charakter miesięcznych wynagrodzeń. Ich powtarzalność oraz wysokość wpływa na możliwości nabywcy gospodarstwa domowego. W roku 2012 przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto bez nagród rocznych wynosiło 3474 zł (razem z nagrodami kwota wyniosła 3522 zł) (Główny Urząd Statystyczny 2013: 180).

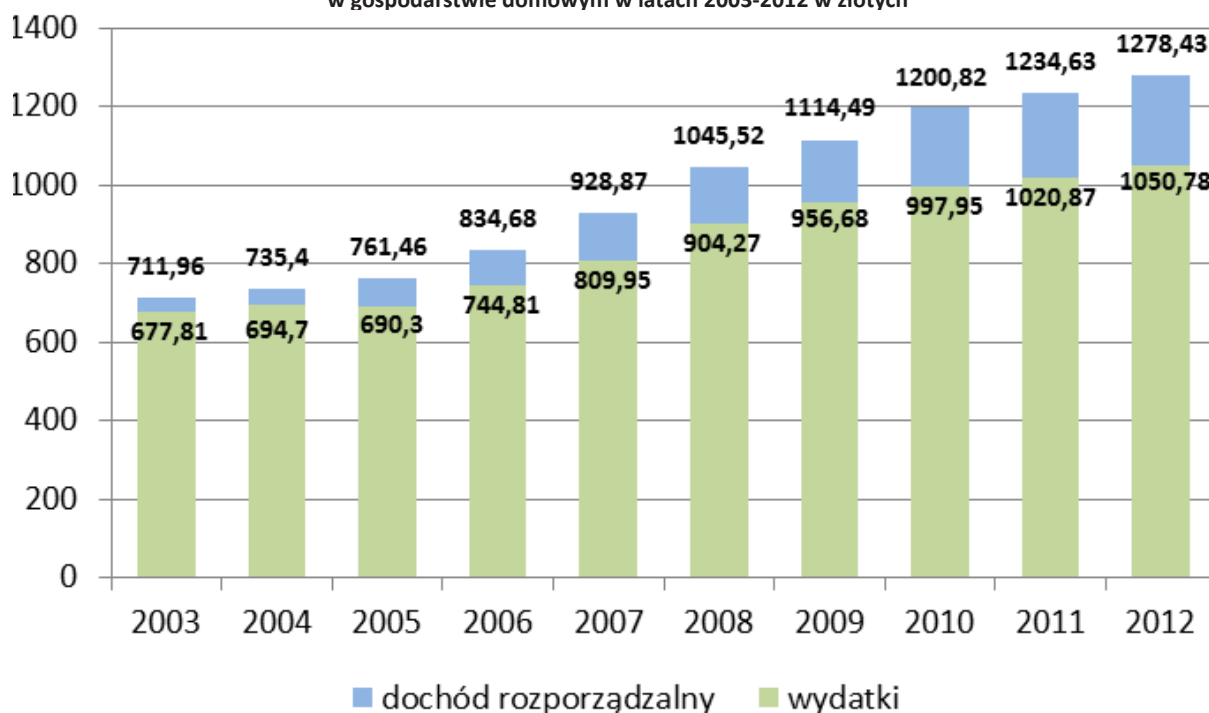
Wydatki dotyczą głównie okresowych, powtarzalnych opłat o charakterze stałym, tzn. bieżących kosztów utrzymania oraz zakupów czy też wydatków specjalnych, które wymagają wyprzedzającego zgromadzenia odpowiednich środków albo uzyskania kredytu spłacanego z przyszłych przychodów. W tej grupie znajdują się klienci banków, którzy wnioskuje o uzyskanie kredytu na swoje wydatki. Udział wydatków związanych z utrzymaniem mieszkania lub domu i nośnikami energii w całości wydatków gospodarstw domowych w roku 2012 wyniósł 20,3% (w tym sam nośnik energii stanowił 12,1%) (Główny Urząd Statystyczny 2012: wykres 3).

Zarządzanie przychodami i wydatkami przypomina model Baumola (Baumol Nr 11/1052: 545-556). Gospodarstwo domowe otrzymuje regularne i okresowe wpływy środków pieniężnych, ale wydatkuje je w sposób ciągły.

⁹ Przychody netto są to wszystkie wartości wpływające do gospodarstwa domowego, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na przychody netto składają się dochód rozporządzalny i pozycje oszczędnościowe po stronie przychodowej.

¹⁰ Rozchody netto są to wszystkie wartości wpływające z gospodarstwa na zewnątrz, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na rozchody netto składają się wydatki i pozycje oszczędnościowe po stronie rozchodowej.

Wykres 1. Poziom przeciętnych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 2003-2012 w złotych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2013, wykres 1.

Zdolność kredytowa gospodarstw domowych w latach 2003-2012

Ocena zdolności kredytowej gospodarstw domowych uwzględnia nie tylko ich charakter, ale i rodzaj kredytu. Zgodnie z prawem bankowym kredyt jest finansowaniem udzielanym na konkretny cel (Dz. U. 1997 Nr 140 poz. 939). Podstawowe zróżnicowanie obejmuje zatem cel kredytu, który najczęściej udzielany jest na:

- zakup mieszkania lub domu (kredyty mieszkaniowe),
- kredyty konsumpcyjne (np. karty kredytowe lub kredyty ratalne),
- pozostałe rodzaje kredytów (np. operacyjne, inwestycyjne).

Każdy kredyt różni się nie tylko celem, na który został udzielony, ale też strukturą. Część kredytów (np. mieszkaniowe) udzielane są na okres kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat, inne spłacane są w krótszym okresie. Rodzaj kredytu zależy również od preferencji kredytobiorcy. Przykładowo na koniec roku 2012 wśród wszystkich udzielonych kredytów mieszkaniowych tylko 44,5% udzielonych zostało w polskich złotych¹¹. Niezależnie jednak od rodzaju kredytu oraz

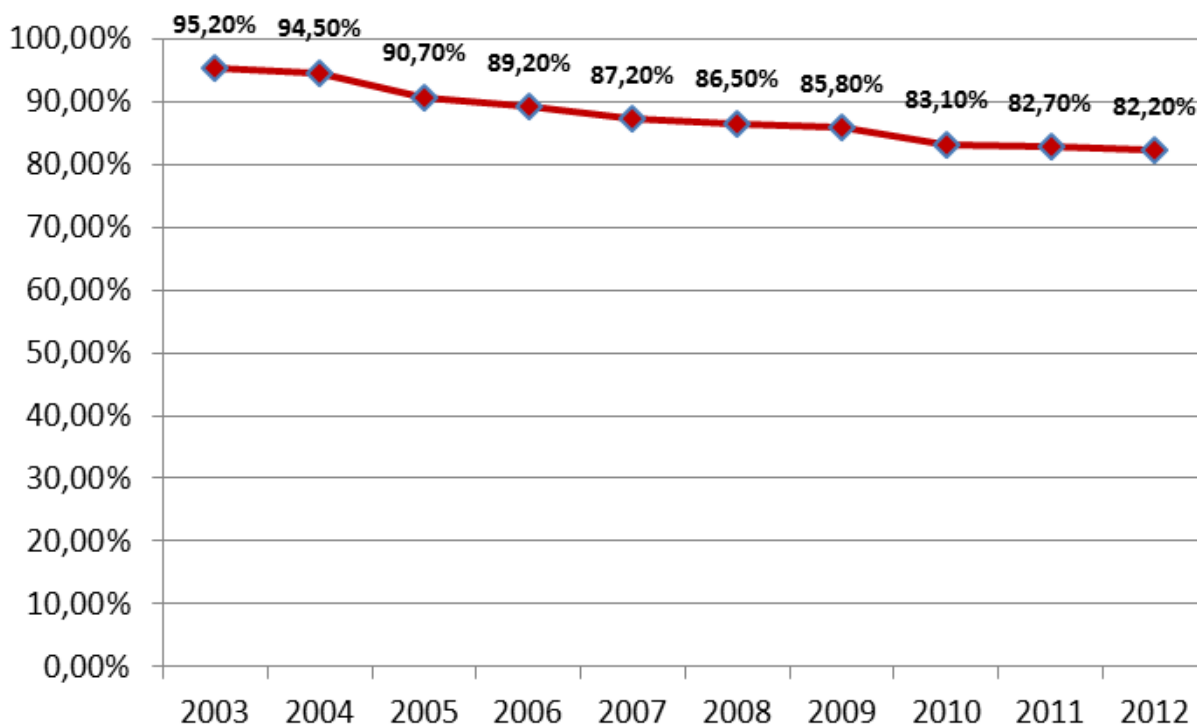
horyzontu czasowego, na który jest udzielany, ich cechą wspólną jest posiadanie wymaganej przez bank zdolności kredytowej. Każdy z banków stosuje własne metody oszacowania zdolności kredytowej. Biorą one jednak pod uwagę tę samą wartość, którą jest nadwyżka dochodów gospodarstwa domowego nad jego wydatkami. Udział przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 2003-2012 przedstawia wykres 1, natomiast udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym w latach 2003-2012 przedstawia wykres 2.

Na podstawie powyższych wykresów można dojść do wniosku, że zdolność kredytowa gospodarstw domowych na przestrzeni lat 2003-2012 sukcesywnie rosła. W roku 2003 gospodarstwa domowe, po odliczeniu wydatków, dysponowały kwotą 34,15 zł. W roku 2012 kwota ta wzrosła do 227,65 zł. Jest to wzrost o ponad 666%. W tym czasie suma udzielonych kredytów mieszkaniowych gospodarstwom domowym wzrosła z 28,9 mld zł do 321,7 mld zł, co stanowi wzrost o ponad 1113%.

Wartość kredytów zaciągniętych w kartach kredytowych wzrosła z 2 mld zł w roku 2003 do 12 mld zł w roku 2012 (wzrost o 600%). Wartość pozostałych kredytów w roku 2003 wynosiła 29 mld zł, zaś w roku 2012 już 88 mld zł (wzrost

¹¹ Informacje ze strony www.knf.gov.pl.

Wykres 2. Udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym na jedną osobę w gospodarstwie domowych w latach 2003-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2013, wykres 1.

o 303,4%). Wzrost zdolności kredytowej na przestrzeni badanych lat nie spowodował równomiernego i podobnego wzrostu we wszystkich rodzajach kredytów. Należy jednak pamiętać, że każdy udzielony kredyt ogranicza kredytobiorcy możliwość zaciągania następnym. Kredyty mieszkaniowe mogły stanowić priorytet dla gospodarstw domowych, stąd też mogło nie wystarczyć zdolności kredytowej na udzielenie pozostałych rodzajów kredytów.

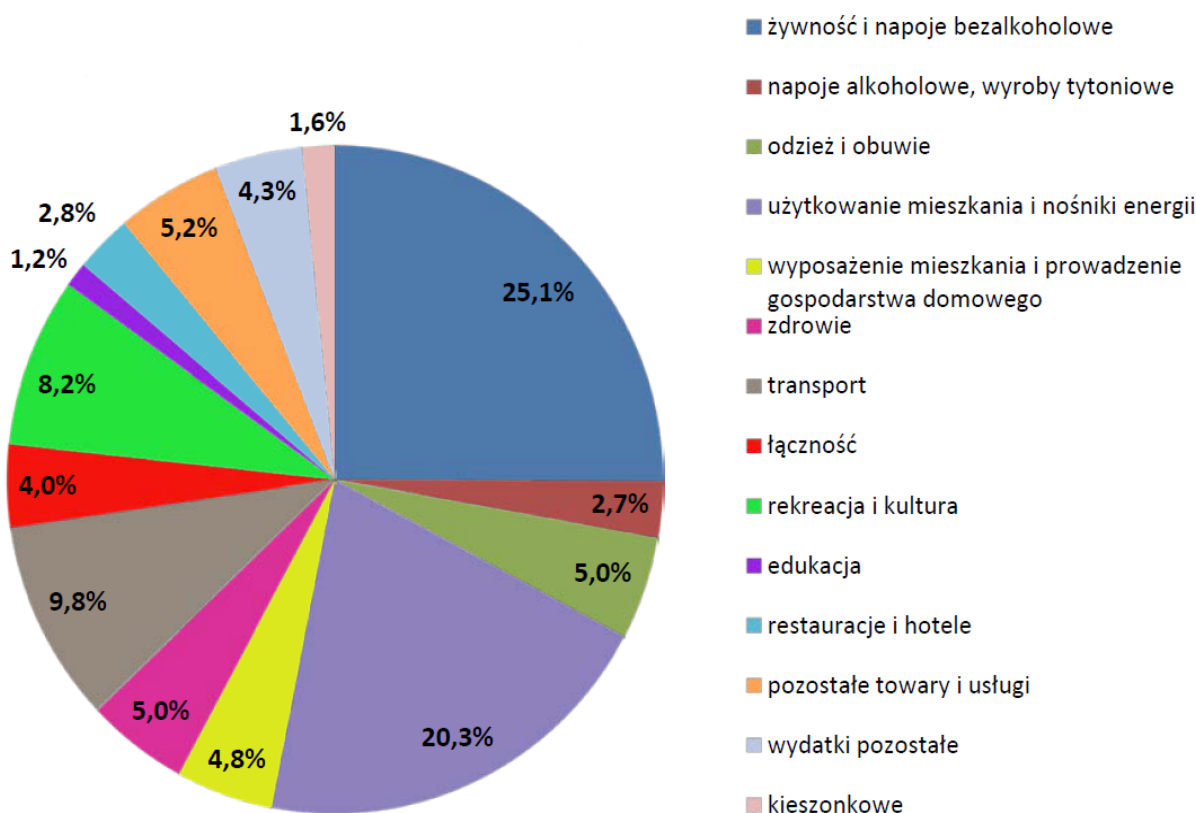
Negatywnym skutkiem ryzyka kredytowego wynikającego z udzielonych kredytów gospodarstwom domowym stanowią kredyty, które nie są spłacane w terminie (lub wcale). Wartość ta stanowi weryfikację zdolności kredytowej *ex post*. W roku 2003 udział kredytów zagrożonych we wszystkich kredytach udzielonych gospodarstwom domowym wynosił 14,2%, natomiast w roku 2012 wskaźnik ten zmalał dwukrotnie do 7,4%. Jest to dowód na to, że mimo większej skali kredytowania gospodarstw domowych w badanym okresie gospodarstwa domowe w lepszym stopniu spłacały zaciągnięte kredyty. Może to być spowodowane nie tylko większą zdolnością kredytową, ale też bardziej rozwiniętymi systemami związanymi z oceną

ryzyka kredytowego w bankach.

Rosnąca zdolność kredytowa była pochodną zmiany udziału wydatków w dochodach gospodarstw domowych z 95,2% w roku 2003 do 82,2% w roku 2012. Zaobserwowaną zmianę należy ocenić pozytywnie. Na większą zdolność kredytową indywidualnego gospodarstwa domowego wpływał zatem nie tylko aspekt dotyczący możliwości zarobkowych, ale też umiejętność związana z odpowiednim wydatkowaniem zarobionych pieniędzy.

Należy pamiętać, że dane w wykresie 1 dotyczą poziomu przeciętnego miesięcznego dochodu i wydatku w przeliczeniu na jedną osobę w gospodarstwie domowym. Liczba osób pozostających w gospodarstwie domowym nie musi zwiększać zdolności kredytowej. Im więcej osób wchodzi w skład gospodarstwa domowego, tym większe będą jego wydatki (np. związane z wyżywieniem i utrzymaniem określonego poziomu życia). Dochody poszczególnych członków gospodarstwa domowego są w tym przypadku dzielone na ich liczbę. Ponadto zdolność kredytowa zostaje obniżona wraz z każdym następnym zaciągniętym kredytem. Na tej podstawie banki obliczają wskaźnik tzw. DTI

Wykres 3. Struktura wydatków gospodarstw domowych (w % wydatków ogółem)



Źródło: Budżety gospodarstw domowych w 2012 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2013, s. 5.

(*Debt to Income*), który przedstawia relacje wysokości zadłużenia i zobowiązań do dochodów gospodarstwa domowego w skali miesiąca. Im niższy jest wskaźnik, tym większa jest zdolność kredytowa.

Wpływ na zdolność gospodarstw domowych mają również charakter instytucjonalny. W badanym okresie Komisja Nadzoru Finansowego ingerowała w metodologię obliczania zdolności kredytowej. W 2011 roku wprowadzono rekomendację S¹², zgodnie z którą bank powinien przyjmować do wyliczenia zdolności kredytowej horyzont czasowy nie dłuższy niż 25 lat. W przypadku kredytów dłuższych niż 25 lat, np. kredyty hipoteczne 30-letnie, zdolność kredytowa obliczana powinna być tak, jakby kredyt miał być spłacony w ciągu 25 lat. To oznacza przyjęcie do obliczeń wyższych rat kredytowych, co wpływa na ograniczenie zdolności kredytowej części gospodarstw domowych. W przypadku kredytów walutowych

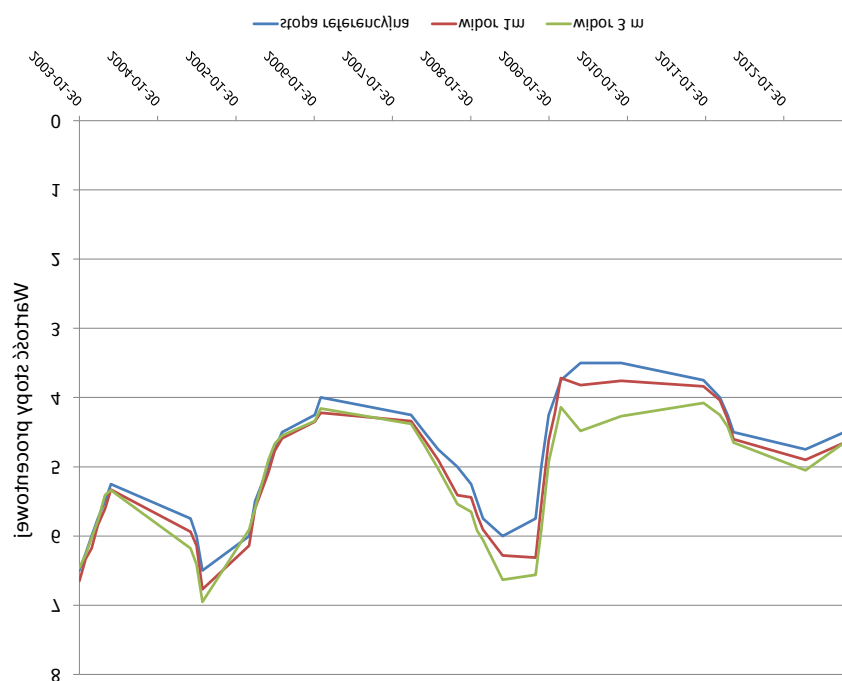
– maksymalny poziom relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiąganych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia nie powinien być wyższy niż 42%, co również wpływa na ograniczenie zdolności kredytowej niektórych gospodarstw domowych.

Na miesięczne obciążenia gospodarstw domowych pod koniec badanego okresu znaczny wpływ (aż 25,1%) miały koszty związane z żywnością i napojami bezalkoholowymi. Drugim co do wielkości kosztem było użytkowanie mieszkania i nośniki energii (ok. 20,3%). Następnym w kolejności wydatkiem był koszt transportu stanowiący 9,8%. Strukturę wydatków gospodarstw domowych przedstawia wykres 3.

Na zdolność kredytową gospodarstw domowych miała również wpływ wysokość stóp procentowych, która wpływała na kwotę odsetek kalkulowanych do spłaty rat kredytowych w ocenie zdolności kredytowej dokonywanej przez banki. Wartość stopy referencyjnej, Wibor 1M i Wibor 3 M w latach 2003-2012 przedstawia wykres 4.

¹² http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18-01-2011_tcm75-25296.pdf.

Wykres 4. Wartość stopy referencyjnej, Wibar 1 M oraz Wibar 3 M w latach 2003-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez NBP (www.nbp.pl).

Jak wynika z powyższego wykresu, stopy procentowe w badanym okresie wskazywały na trend spadkowy, co skutkowało zwiększeniem zdolności kredytowej w wyniku mniejszych obciążeń z tytułu odsetek od zaciąganych kredytów. Przeciwną sytuację można zaobserwować jedynie w latach 2004-2005, 2007-2008 oraz 2011-2012.

Podsumowując, na przestrzeni lat 2003-2012 zdolność kredytowa gospodarstw domowych w aspekcie ekonomicznym była rosnąca, co oznaczało możliwość zaciągania większych kredytów. Przyczynił się do tego m.in. wolniejszy wzrost wydatków w porównaniu do dochodów. Zaznaczyć należy, że głównym wydatkiem

gospodarstw domowych były koszty związane z wyżywieniem, użytkowaniem mieszkania oraz transportem. Ograniczenie tych kosztów pozwoliło na zwiększenie dochodu pozostającego do dyspozycji, co również powoduje zwiększenie zdolności kredytowej. Innym czynnikiem sprzyjającym uzyskaniu zdolności kredytowej były malejące stopy procentowe. Czynnikiem, który negatywnie wpłynął na zdolność kredytową, to restrykcyjna polityka kredytowa banków związana z międzynarodowym kryzysem finansowym oraz wprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego rekomendacja S, która w sposób instytucjonalny miała za zadanie ograniczenie zdolności kredytowej.

Bibliografia

Deloitte (2012), *W jaki sposób potrzeby klientów powinny budować segmentację?*.

Dobosiewicz Z. (2007), *Kredyty i gwarancje bankowe*, Warszawa, PWE.

Gigol K. (2000), *Opłacalność działalności kredytowej banku*, Twigger.

Główny Urząd Statystyczny (2012), *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, Warszawa.

Hand D.J., Henley W.E. (1997): *Statistical Classification Methods in Consumer Credit*

Scoring: a Review, "Journal of the Royal Statistical Society".

Kodeks cywilny, 1964 numer 16 poz. 93, Dział I.

Kraska M. (1996), *Credit scoring i credit rating*, Warszawa.

Kuklińska A. (2009), *Segmentacja Rynku i typologia konsumentów*, Warszawa, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury.

Longenecker J.G., Moore C.W., Petty J.W. (1997), *Credit Scoring and the Small Business*, "A Review

and the Need for Research”, Baylor University.

Matuszyk A. (2004), *Credit scoring*, Warszawa, CeDeWu.

Mester L.J. (1997) *What’s the Point of Credit Scoring?*, “Business Review”, September/October, Federal Reserve Bank of Philadelphia, s.9.

Stanton T.H. (1999), *Credit Scoring and Loan Scoring. Tool for Improved Management of Federal Credit Programs*, “Grant Report”, July.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 Nr 16.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., Prawo

bankowe, (Dz. U. 1997 Nr 140 poz. 939).

Wiatr M.S. (1998), *Ryzyko kredytowe. Współczesny bank*, pod red. W.L. Jaworskiego, Warszawa, Poltext.

www.knf.gov.pl.

www.nbp.pl.

Wysocki M. (1999), *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Warszawa, Twigger.

Zaleśkiewicz T. (2012), *Psychologia ekonomiczna*, Warszawa.

Zawadzka Z. (2000), *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Warszawa, Poltext.

Economic aspects of the creditworthiness of households in the years 2003-2012

Abstract

Households are an active participant of banking services, including those of a credit. The aim of considerations in this article are the economic aspects associated with the creditworthiness of households over the years 2003-2012. The paper analyzes the factors that have positive and negative effects on creditworthiness. The study was conducted mainly on the basis of reports provided by the Financial Supervisory Commission and the Central Statistical Office in Poland.

Keywords: Behavior of buyers, creditworthiness, household, market behavior

JEL: G110

