

# Rozdział 12

Bogusław Póttorak, Nikola Woźniak

## **UWARUNKOWANIA EKONOMICZNE I INSTYTUCJONALNE ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI TRUDNYMI UDZIELONYMI NA RZECZ GOSPODARSTW DOMOWYCH PRZEZ INSTYTUCJE KREDYTOWE**

### **Wstęp**

Współczesna gospodarka opiera się obecnie w znacznej mierze na długu – a zwłaszcza na zadłużeniu konsumenckim, które stanowi ważny element sektora finansowego państw działających w warunkach gospodarki rynkowej. Wieloletnia transformacja gospodarcza, ale także ustrojowa w Polsce znalazła swoje odbicie w funkcjonowaniu podmiotów w gospodarce, w tym właśnie zwłaszcza gospodarstw domowych. Polskie gospodarstwa domowe dążąc do poprawy jakości życia na wzór krajów rozwiniętych, coraz chętniej zadłużają się, ale może doprowadzać to do błędnych decyzji finansowych wynikającymi np. z nadmiernego konsumpcjonizmu, co z kolei prowadzi do nadmiernego korzystania z kredytów i pożyczek, a w konsekwencji narastania pętli złych długów. Zjawisko to wymaga rozpoznania w zakresie związków pomiędzy instytucjami kredytowymi, w tym bankami komercyjnymi, spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi, czy też firmami pożyczkowymi, a decyzjami konsumenckimi w celu ukazania związków pomiędzy efektywnością dochodzenia spłaty zadłużenia, a zachowaniem praw konsumenckich w ujęciu obowiązujących rozwiązań instytucjonalnych egzekucji długu.

Celem opracowania jest ukazanie związku pomiędzy kredytowaniem gospodarstw domowych przez instytucje kredytowe działającej w określonej formie a czynnikami wpływającymi na efektywność egzekucji kredytów trudnych, w tym związanych ze zjawiskiem nadmiernego kredytowaniem gospodarstw domowych (na rynku *consumer finance*) przez banki i efektywnością egzekucji tychże należności instytucji kredytowych w dobie zmieniających się przepisów prawa ograniczających egzekucyjne działania wierzyciela.

W rozdziale postawiono pytanie badawcze: jaka jest rola różnych form pośredników finansowych w świetle teorii ekonomicznych, w tym przede wszystkim instytucji kredytowych na rynku finansowania zwrotnego gospodarstw domowych w zakresie zwiększania się skali kredytów trudnych gospodarstw domowych?

Przedmiotem badania są zmiany w przepisach mających na celu wzmocnienie pozycji dłużnika i różne statusy podmiotów kredytujących bankowych i pozabankowych, co w konsekwencji mogło powodować narastanie pętli złych długów gospodarstw domowych poprzez mniejszą odpowiedzialność za zaciągane długi i wypieranie części dłużników do szarej strefy pożyczkowej. Wybór okresu badawczego koresponduje z okresem wprowadzenia zmian w prawie związanych z wycofaniem Bankowego Tytułu Egzekucyjnego (BTE), co miało wpływ na ściągalność należności trudnych w Polsce, co pozwoliło na osiągnięcie celu badawczego.

Luka badawcza została ustalona na podstawie przeglądu literatury z zakresu finansów behawioralnych, ekonomii instytucjonalnej oraz regulacji prawnych. W pracy zastosowane zostały metody jakościowe, polegające na krytycznym przeglądzie literatury oraz analiza ilościowa określająca strukturę gospodarstw domowych będących dłużnikami z tytułu niespłaconych kredytów z wyszczególnieniem kredytów hipotecznych.

W rozdziale posłużono się literaturą przedmiotu oraz wykorzystano dane pochodzące z Komisji Nadzoru Finansowego, Polskiego Związku Firm Pożyczkowych oraz publikatorów ogólnodostępnych.

## 1. Ekonomiczne znaczenie kredytu dla gospodarstw domowych

Gospodarstwo domowe można zdefiniować jako jednostkę gospodarującą, której celem jest zaspokojenie własnych oraz wspólnych potrzeb jego członków i który to cel realizowany jest przede wszystkim poprzez konsumpcję dóbr oraz usług. Wspomniane powyżej dobra zakupywane są ze środków będących dochodem członka gospodarstwa i podlegają ograniczeniu budżetowemu. W chwili, kiedy to ograniczenie jest znaczne, podmioty gospodarcze sięgają po produkt oferowany przez bank jakim jest kredyt.

Klasyfikując powody zaciągania zobowiązań przez podmioty, jakimi są gospodarstwa domowe, należy zwrócić się do nurtów ekonomii behawioralnej, która w ostatniej dekadzie zaczęła powoli zastępować podejście klasyczne. Nauki ekonomiczne coraz bardziej zaczęły skupiać się na badaniach naukowych dotyczących ludzkich, społecznych i emocjonalnych czynników w celu zrozumienia motywacji kredytobiorców, konsumentów i podejmowanych przez nich decyzji. Ekonomia bowiem, która dotychczas nie dopuszczała bezwarunkowo wielu czynników miękkich w analizie ekonomicznej, zmienia swoje fundamentalne założenia, co doprowadziło do rozwoju wkładu ekonomii behawioralnej.

Ekonomia postrzegana była początkowo jako nauka ścisła, więc nie miała charakteru społecznego i elementu emocjonalnego. Postrzeganie w ten sposób ekonomii wynikało bowiem z dominacji w XX wieku nurtu neoklasycznego wywodzącego się z prac powstałych jeszcze w XIX wieku, wykreowanych m.in. przez A. Masrshalla. Prace te w znaczącym stopniu wpłynęły na postrzeganie ekonomii jako nauki matematycznej, ścisłej, a nie społecznie użytecznej i prowadziły do

odchodzenia od idei psychologizmu w nauce ekonomii. Na uwagę zasługuje przytoczenie poglądów włoskiego ekonomisty V. Pareto, który to uważał, iż nauki ściśle nie mają za zadania wyjaśnianie podstawowych zasad – istoty rzeczy – a skupiają się na tłumaczeniu tzw. „zasad wtórnych”.<sup>254</sup> Ekonomista ten w swoich analizach nie uwzględniał badań czy też nie poszukiwał miernika użyteczności, a skupiał się na subiektywnych preferencjach.<sup>255</sup> Tym samym w nurcie klasycznym wyklarało się pojęcie teorii *homo oeconomicus* (Rysunek 12.1.).

J.S.Mill	John M. Keynes	J. Bentham
<ul style="list-style-type: none"> <li><i>Homo oeconomicus</i> jest hipotetycznym uproszczeniem w postaci wyizolowanego i wyselekcjonowanego zbioru motywów, które rzeczywistości kierują działaniem ekonomicznym</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Koncepcja człowieka ekonomicznego w ekonomii klasycznej i neoklasycznej stanowi abstrakcję człowieka realnego, a nie człowieka fikcyjnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><i>Homo oeconomicus</i> to człowiek, który podejmując w sposób racjonalny decyzje ekonomiczne, zawsze ma na względzie własny interes</li> </ul>

Rysunek 12.1. Przegląd definicji *homo oeconomicus*

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Blaug, *Metodologia ekonomii* Warszawa 1995, s.127–128.

Pierwsze z przedstawionych kryteriów, czyli racjonalność, w naukach ekonomicznych przejawia się jako logiczna natura decydentów – konsumentów, kredytobiorców, pożyczkobiorców – iż ich wybory najlepiej przysłużą się ich interesowi bądź też interesowi ogółu.<sup>256</sup>

Dalej, ograniczona racjonalność, w naukach ekonomicznych zakłada, iż decydenci ograniczeni są przez swoje wartości czy też nieświadomie nabyte nawyki, tradycje, umiejętności, co oznacza, iż decydenci są podmiotami racjonalnie działającymi, jednakże racjonalność ta ma pewne granice. Natomiast, poprzez niedoskonałość systemu przetwarzania informacji, niepewność czy też naturalną skłonność człowieka do ograniczenia swoich poszukiwań dana decyzja nie jest optymalna, jedynie satysfakcjonująca ze względu na zjawisko ich zadowalania.<sup>257</sup>

<sup>254</sup> V. Pareto, *Umysł a społeczeństwo* w : J. Szacki, *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa 1975, s. 621 – 625.

<sup>255</sup> C. Camerer, *Behavioral economics* w : R. Blundell, W. Newey, T. Persson (red.), *Advances in economics and econometrics: theory and applications. Ninth world congress*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006.

<sup>256</sup> K. Wach, *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana Paradygmatu nauk ekonomicznych*, Horyzonty Wychowania, Vol. 9 no. 17, 2010.

<sup>257</sup> Ibidem.

Tym samym zaczęło rosnąć zainteresowanie nurtem ekonomii behawioralnej, o czym świadczy m.in. znaczna liczba badań empirycznych, a także eksperymentów przeprowadzanych w jej ramach.<sup>258</sup> Ekonomia behawioralna swoje fundamenty czerpie z pojęcia jakim jest „behawioryzm” należący do definicji o podłożu nauk psychologicznych. Kluczem do zrozumienia jednostki ma być zrozumienie powiązań zachodzących między bodźcem działającym na jednostkę a jego reakcją na działanie tegoż konkretnego bodźca.<sup>259</sup> Tym samym każde działanie człowieka jest określane jako zachowanie i nie należy skupiać się na rozważaniach co przy okazji zachodzi w umyśle człowieka.<sup>260</sup>

Ekonomia behawioralna dzięki swojemu interdyscyplinarnemu podejściu i czerpaniu poglądów z nauk psychologicznych stała się nowoczesnym i szybko postępującym nurtem, opisując tym samym zachowania będące odchyleniem od wspomnianej powyżej racjonalności.<sup>261</sup> Wymienione odchylenia stanowią *cognitive bias*, czyli błędy poznawcze, które to są wynikiem przeprowadzonych doświadczeń zazwyczaj wykorzystywanych w naukach psychologicznych.<sup>262</sup> Urozmaicenie nauk ekonomicznych o powyższe doświadczenia psychologiczne sprawiło, iż człowiek rozumny – *homo oeconomicus* – został przedstawiony w innym formacie, jako człowiek racjonalny, ale podatny na bodźce i określone skłonności, które to natomiast mają wpływ na podejmowane przez jednostkę decyzje i dokonywane wybory (w tym np. regulacje prawne, mody lub uczucia). Istotnymi, zasługującymi na wymienienie w aspekcie zaciągania przez gospodarstwa domowe zobowiązań, są takie skłonności jak zniekształcenie w postrzeganiu czy też rozumieniu otaczającej rzeczywistości jak pieniądze i koszty zaciągniętej pożyczki, zbyt wysoki poziom pewności siebie jednostki, podatność na wpływ otoczenia i emocje.<sup>263</sup>

Istotnym powodem nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych w efekcie błędów poznawczych może być również korzystanie przez nie z tzw. **kredytów trudnych**<sup>264</sup>. Mianem kredytów trudnych określone zostały świadczenia udzielane właśnie gospodarstwom domowym, które to już znajdują się w ciężkiej sytuacji finansowej, która to nie pozwala na uzyskanie zwykłego kredytu bankowego lub w warunkach zagrożenia spłaty wcześniej udzielonych kredytów. Banki bowiem, będące jedną z instytucji kredytowych, odmawiają takim jednostkom udzielenia kredytu np. z uwagi na niski *credit scoring* w Biurze Informacji Kredy-

<sup>258</sup> T. Zalega, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii: zarys problematyki*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2015, s. 8.

<sup>259</sup> J. Strelau, *Psychologia: podręcznik akademicki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2003, s. 43.

<sup>260</sup> T. Zalega, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii: zarys problematyki*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2015, s. 8.

<sup>261</sup> J. Polowczyk, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, *Ekonomista*, 2010, s. 1–2.

<sup>262</sup> M. Makuch, *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, 2012, s. 128–129.

<sup>263</sup> J. Polowczyk, *Podstawy ekonomii behawioralnej*, Przegląd Organizacji, 2009, s. 6.

<sup>264</sup> I. Heropolitańska, A. Nierodka, T. Zdziarski, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 85–93.

towej. Podmiotami dążącymi do uzyskania potencjalnie trudnego kredytu będą też w znacznej mierze gospodarstwa domowe, które posiadają m.in. wpis do Krajowego Rejestru Dłużników, czy też Biura Informacji Gospodarczej nie pochodzący od instytucji kredytowej lub spoza systemu finansowego. Procedury pozabankowe mogą najbardziej przyczyniać się do nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych, które wpadają we wspomnianą „pętlę zadłużenia” konsolidując swoje złe zobowiązania i biorąc kolejne pożyczki, chwilówki poza nadzorowaną częścią systemu finansowego.

Zróznicowanie działań pośredników finansowych w zakresie udzielania kredytów trudnych będzie wynikało z różnych form transferu kapitału od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych.<sup>265</sup> Istotnym aspektem wydaje się ukazanie w odniesieniu do relacji zachodzących na rynku pośredników finansowych tzw. **teorii agencji**.<sup>266</sup> Teoria agencji objawia się w niniejszym przypadku dwukierunkowo – zależność powstaje pomiędzy instytucją zlecającą sprzedaż produktów finansowych a pośrednikiem, a także pomiędzy doradcą finansowym a klientem.<sup>267</sup> Przedmiotem badań teorii agencji jest właśnie analiza skomplikowanych związków pomiędzy stronami określanymi jako zwierzchnik (ang. *principal*) i agent (ang. *agent*).<sup>268</sup> Związek agencyjny objawia się w momencie, kiedy to pryncypał udziela swojego pełnomocnictwa agentowi do działania w jego imieniu i obłożony jest kilkoma założeniami:

- agent posiada większą wiedzę o zleconych zadaniach niż pryncypał, występuje asymetria informacji,
- pryncypał i agent mają odmienną skłonność do podejmowania ryzyka,
- funkcje celu pryncypała i agenta nie są ze sobą tożsame.<sup>269</sup>

Odnosząc się do powyżej przedstawionej teorii agencji w zakresie relacji banku i pośrednika finansowego nasuwa się sformułowanie, iż przytoczony „agent”, czyli pośrednik finansowy ma na celu uzyskanie możliwie jak największego dochodu przez co zwiększa ilość udzielanych kredytów, z jednej strony pragnąc zwiększenia kwoty uzyskanej przez niego prowizji, a z drugiej aby być w stanie polepszania warunków kontraktu – zwiększenia procentowo swojej prowizji. Dalej, konieczność udzielania większej ilości kredytów przez pełnomocnika finansowego sprawia, że zmniejsza się jego niechęć do ryzyka. Natomiast bank, będący w tej relacji pryncypałem, zwierzchnikiem, po pierwsze odwrotnie proporcjonalnie do agenta,

<sup>265</sup> K. Waliszewski, *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, w: *Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia* 51.4, 2017.

<sup>266</sup> M. Jensen, W. Meckling, *The Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, 1976, s. 305–36.

<sup>267</sup> A. Barembuch, *Pośrednicy finansowi w świetle teorii ekonomii*, (red.) J. Bieliński, *Kapitał intelektualny w realizacji celów strategii lizbońskiej*, FRUG, Gdańsk, s. 152–161

<sup>268</sup> M.C. Jensen, E. Fama, *Agency Problems and Residual Claims*, *Journal of Law and Economics*, Vol 26, 1983 s. 327–349.

<sup>269</sup> P. Urbanek, *Nadzór właścicielski a systemy motywowania spółek* (w:) *Nadzór właścicielski w spółkach prawa handlowego* (red.) S. Rudolf. Warszawa PWN 1999, s. 135–136.

większą swoją niechęć do ryzyka, a po drugie oferuje kontrakt w warunkach, kiedy pozyskuje większe korzyści niż w wypadku kiedy sam byłby zmuszony do realizacji. Dodatkowo bank w takiej sytuacji ma możliwość wyboru agenta, przez co wybiera takiego, który odznacza się niższymi kosztami produkcji, co często ma odbicie w jakości oferowanych usług przez pośrednika.<sup>270</sup> Działania pośredników finansowych, jak już zostało wspomniane, powodują tym samym wzrost zadłużenia gospodarstw domowych korzystających z ich usług i zasady ich działania mogą również wzmacniać lub ograniczać proces generowania trudnych należności, szczególnie w kontekście przyjętych norm prawnych związanych z egzekwowaniem należności trudnych.

## 2. Regulacje i instytucje strony podażowej rynku należności trudnych gospodarstw domowych

Podstawą powstawania zobowiązań gospodarstw domowych są w znacznej mierze umowy kredytu czy też umowy pożyczki oferowane przez określone podmioty gospodarcze. Jak zostało wspomniane gospodarstwa domowe w celu zaspokojenia swoich nadmiernych potrzeb korzystają z usług podmiotów na rynku *consumer finance*. *Consumer finance* w swym najbardziej podstawowym znaczeniu odnosi się do wszelakiego rodzaju kredytów dla konsumentów – gospodarstw domowych, a jego idea skupia się na procesie pożyczania występującym właśnie pomiędzy kredytodawcą a konsumentem.<sup>271</sup> Dodatkowo pojęcie *consumer finance* można zdefiniować również jako instrumenty finansowe występujące na rynku, które dostępne są dla gospodarstw domowych mające za zadanie sfinansowanie ich potrzeb.<sup>272</sup> W znaczeniu szerokim będą to instrumenty proponowane przez banki, ubezpieczycieli, towarzystwa inwestycyjne. Natomiast w znaczeniu węższym będą to instrumenty typowe dla bankowości detalicznej: kredyty gotówkowe, konsumpcyjne i ratalne oraz różnego rodzaju pożyczki. Produkty tego rodzaju oferowane są – obok banków i kas oszczędnościowo-kredytowych, podlegających szczególnemu ustawodawstwu<sup>273</sup> – także podmioty prowadzące działalność parabankową na podstawie kodeksu cywilnego.<sup>274</sup>

Ustawa o prawie bankowym<sup>275</sup> w art. 4 ust. 1 pkt 7 stanowi, iż instytucją finansową nazwany jest podmiot niebędący bankiem ani instytucją kredytową,

<sup>270</sup> Z. Staniek, *Renta informacyjna a teoria agencji*, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, 1/2005, s. 23–25.

<sup>271</sup> M. Bąk, P. Kulawczuk, *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, Warszawa 2009.

<sup>272</sup> G. Ancyparowicz, I. Rutkowska, *Consumer finance w Polsce*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, 2014, s. 883–895.

<sup>273</sup> Ustawa z 29 sierpnia 1997 r – Prawo bankowe (Dz.U. z 2002, Nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

<sup>274</sup> Ustawa z 23 kwietnia 1964 r – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93).

<sup>275</sup> Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002, Nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

świadczący wymienione w tym przepisie usługi. Zakres podmiotowy tejże definicji nie obejmuje jednakże podmiotów świadczących zwyczajowe usługi bankowe, takie jak prowadzenie rachunków bankowych czy udzielanie kredytów.

Natomiast art. 4 § 1 pkt 7 Kodeksu spółek handlowych<sup>276</sup> inaczej definiuje instytucję finansową, w tym kredytową. Należy zaznaczyć, iż obie definicje zostały sformułowane do otrzymania wąskiego znaczenia, sztywnie wyznaczonego na gruncie przepisów prawa zawartych w ustawach, a tym samym nie można traktować ich w obszarze uniwersalnym za kompletną definicję instytucji kredytowej. W celu wyznaczenia uniwersalnego spektrum definicji należy jej się przyjrzeć pod względem wykładni systemowej i funkcjonalnej.

Kryterium systemowe opiera się na wyznaczonej ramami prawnymi organizacji rynku finansowego, które doprecyzowane zostały poprzez zakres zadań Komisji Nadzoru Finansowego, który to organ na podstawie art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym jest właściwy w sprawach nadzoru nad podmiotami funkcjonującymi na tym rynku<sup>277</sup>. Konkludując, według kryterium systemowego do instytucji finansowych – kredytowych, należeć będą podmioty, które to funkcjonują na rynku finansowym na podstawie przepisów ustawy o nadzorze, przez co podlegają bezpośredniemu nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

Najlepszym sposobem do zdefiniowania „instytucji kredytowej” wydaje się skorzystanie z wykładni funkcjonalnej, która to kwalifikuje w/w pojęcie jako podmioty, których przedmiotem działalności jest operowanie zasobami finansowymi, inaczej wydatkowanie a także gromadzenie środków pieniężnych – świadczenie usług finansowych.<sup>278</sup>

W celu zdefiniowania pojęcia instytucji kredytowej, wyjście od pojęcia instytucji finansowej jest zasadne z uwagi na fakt, iż w literaturze przeważa pogląd, że instytucja kredytowa nie jest podmiotem odmiennym od instytucji finansowej, a stanowi jedynie jej szczególny rodzaj, który posiada zezwolenie na dokonywanie wszystkich bądź jedynie wybranych usług zastrzeżonych dla działalności bankowych.<sup>279</sup> Można jednakże przyjąć korzystając z szerszego rozwinięcia pojęcia instytucji finansowej, przedstawionego powyżej, że występują określone kryteria wynikające z wykładni formalnej, przedmiotowej czy ekonomicznej precyzujące i odróżniające pojęcie instytucji finansowej od kredytowej gdzie z pomocą przychodzi prawo unijne a zwłaszcza dyrektywy bankowe.<sup>280</sup> Dyrektywa bankowa

<sup>276</sup> Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz. U., Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).

<sup>277</sup> Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. 2006, Nr 157, poz. 1119 z późn.zm.).

<sup>278</sup> B. Rutkowski, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe jako instytucje finansowe*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia* 45/2, 289–297, 2011.

<sup>279</sup> E. Fojcik – Mastalska, *Instytucja finansowa i instytucja kredytowa w projekcie nowelizacji Prawa bankowego*, *Prawo Bankowe*, nr 5, s. 20.

<sup>280</sup> Directive 2000/12/#C od European Parliament and Council amending Directive 2000/12/EC relating to taking up and pursuit of the business credit of institutions, O.J., nr L 275, z dnia 27 października 2000 r.

w swoim art. 1 ust. 5 wprost wskazuje, że „instytucja finansowa oznacza przedsiębiorcę innego niż instytucja kredytowa” a także w ustępie 1 mówi o dokładnym przedmiocie działalności kredytowej, odmiennej od finansowej, który stanowi, iż przedmiotem tym jest przyjmowanie od osób fizycznych, a także prawnych wkładów pieniężnych lub innych środków podlegających zwrotowi oraz udzielanie kredytów na własny rachunek. Tym samym ustawodawca unijny przyjął wykładnię przedmiotową, a nie podmiotową w celu wyróżnienia instytucji kredytowej, nie wymienia konkretnych podmiotów i skupia się na wykonywanej działalności przez te podmioty.

Przekładając niniejszą wykładnię na grunt prawa polskiego można wymienić takie instytucje kredytowe jak:

- banki,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe (SKOK),
- pośrednicy finansowi wykonujący czynności na rzecz banków,
- instytucje i firmy pożyczkowe.

W aktywności instytucji pośrednictwa finansowego prowadzących działalność operacyjną w Polsce największy udział miały i wciąż mają banki, które szczycą się największym zaufaniem konsumenta z uwagi na unormowania prawne określone w prawie bankowym. Banki też mają największą wiedzę o znaczeniu należności trudnych gospodarstw domowych.

Analizując stan zagrożonych kredytów konsumpcyjnych instytucji kredytowych przed i po wdrożeniu zmian prawnych dotyczących egzekucji należności trudnych można stwierdzić, że ukształtował się on w 2015 roku (roku po wprowadzeniu zmian prawnych) na poziomie z końca 2014 r. (marginalny wzrost o 19 mln zł, tj. o 0,1%), choć ich udział w portfelu uległ obniżeniu (z 12,7% na koniec 2014 r. do 12,0% na koniec 2015 r.). Również spłacalność kredytów nie uległa większym zmianom. Należy jednak mieć na uwadze, że relatywnie korzystne obserwacje w znacznym stopniu wynikają z kontynuacji sprzedaży części portfela „złych” kredytów lub przeniesienia ich do ewidencji pozabilansowej (w 2015 r. w ramach tych operacji banki wyksięgowały z bilansu kredyty o łącznej wartości około 4,8 mld zł). Gdyby nie to zjawisko to stan kredytów zagrożonych uległby zwiększeniu. Dodatkowo zmniejszeniu udziału kredytów zagrożonych sprzyjał wzrost akcji kredytowej prowadzący do obniżenia udziału kredytów zagrożonych i opóźnionych w spłacie. Jakość portfela pozostałych kredytów dla gospodarstw uległa pogorszeniu (stan kredytów zagrożonych wzrósł o 0,7 mld zł, tj. o 7,0%, a ich udział w portfelu z 10,5% na koniec 2014 r. do 10,7% na koniec 2015 r.). Przyrost kredytów zagrożonych wystąpił głównie w obszarze kredytów na działalność bieżącą drobnych przedsiębiorstw (o 0,6 mld zł), a w mniejszym stopniu w obszarze kredytów inwestycyjnych (o 0,1 mld zł) oraz na finansowanie nieruchomości (o 0,1 mld zł).<sup>281</sup>

Następny podmiot na rynku wierzytelności stanowią spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe. W przeciwieństwie jednakże do banków spółdziel-

<sup>281</sup> Raport o sytuacji banków w 2015 roku, KNF, dostęp: 18.01.2022.



czych, które to oferują swoje produkty finansowe zarówno udziałowcom, jak i osobom trzecim, postronnym, SKOK-i mogą świadczyć usługi jedynie swoim członkom. Należy jednakże podkreślić, iż działalność kas nie podlega ograniczeniom regionalnym, dzięki czemu utworzyły szeroko rozbudowaną sieć dystrybucji, obejmującą całe terytorium Polski<sup>282</sup>. Organizacja SKOK obejmuje – poza kasami oszczędnościowo-kredytowymi – również takie podmioty jak towarzystwa ubezpieczeń na życie i majątkowych, towarzystwo funduszy inwestycyjnych czy też formę prowadzącą działalność leasingową.<sup>283</sup> Cechą charakterystyczną kas oszczędnościowo-kredytowych jest utrzymywanie ujemnej luki finansowania, co oznacza iż kasy prowadzą działalność kredytową i udzielają pożyczek z depozytów członkowskich nie korzystając z zasilania na rynku międzybankowym.<sup>284</sup> Istotnym aspektem w zakresie funkcjonowania SKOK jest zmiana przepisów, a mianowicie Ustawy o SKOK<sup>285</sup>, w której to do wejścia w życie 27 października 2012 roku nowych regulacji prawnych członkami SKOK mogły być tylko i wyłącznie osoby fizyczne. Należy jednakże jeszcze raz podkreślić, iż w wypadku SKOK najważniejszy jest aspekt spółdzielczy, gdyż celem działania SKOK-ów jest świadczenie usług tylko i wyłącznie swoim członkom, co zdecydowanie różni te instytucje od wspomnianych w pracy banków, których priorytetowym celem jest osiąganie zysku dla swoich właścicieli poprzez oferowanie usług finansowych podmiotom zewnętrznym.

Pozycja SKOK na rynku bankowości detalicznej jest jednakże silniejsza, niż mogłoby wynikać z zestawienia danych dotyczących sumy bilansowej kas z analogicznymi danymi dla całego sektora bankowego. Relacja pożyczek udzielonych członkom SKOK do należności sektora bankowego od gospodarstw domowych ukształtowała się na poziomie 4,2%, jednakże pożyczki udzielone ze środków SKOK stanowiły równowartość aż 53,6% należności banków spółdzielczych od tej grupy klientów.<sup>286</sup> Udział natomiast kredytów na cele mieszkaniowe w bankach spółdzielczych i SKOK był znacznie niższy (odpowiednio: 16,9% i 46,3% kredytów udzielonych osobom fizycznym). Pozycja SKOK na rynku kredytów konsumpcyjnych jednakże wręcz odwrotnie, była silniejsza.

Kolejną instytucję kredytową stanowią, wspomniani już, pośrednicy finansowi w formie instytucji pożyczkowych. Należy zaznaczyć, iż pomimo niższej popularności od innych podmiotów kredytowych, charakteryzują się znaczną przewagą w zakresie minimalizowania kosztów transakcyjnych, redukowaniu skutków negatywnej selekcji oraz hazardu moralnego<sup>287</sup> oraz sprawowaniu funkcji transforma-

<sup>282</sup> G. Ancyparowicz, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-rozliczeniowe na rynku bankowości detalicznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 16, Szczecin, 2009.

<sup>283</sup> Ibidem.

<sup>284</sup> J. Ossowski, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, charakterystyka, rozwój, otoczenie*, Biblioteka Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź”, Sopot, 2007.

<sup>285</sup> Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. 2012, poz.855).

<sup>286</sup> Dane sektora bankowego, KNF 2018, dostęp: 18.01.2022.

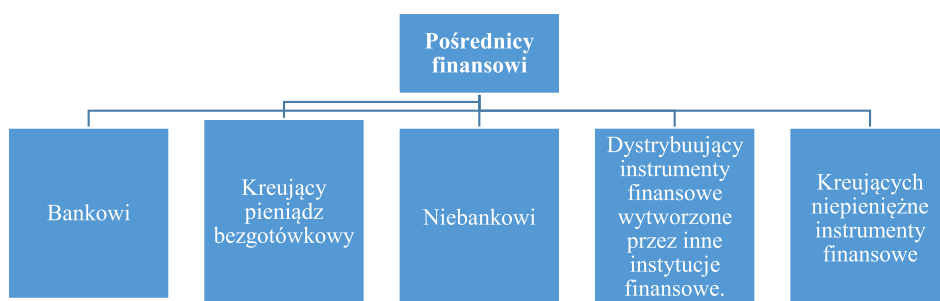
<sup>287</sup> G.J. Benston, C.W. Smith, *A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, Journal of Finance, 1976, Vol. 31, No. 2.

cyjnej w równoważeniu popytu na kapitał z podażą kapitału o innej strukturze zarówno ilościowej, jak i jakościowej.<sup>288</sup> Pośrednictwo finansowe nie jest środowiskiem homogenicznym, a na rynku usług finansowych występuje znaczne zróżnicowanie w zakresie posiadanych informacji i umiejętności poznawczych przez klienta.

### 3. Rola różnych form pośredników finansowych na rynku finansowania zwrotnego gospodarstw domowych

Pośredników finansowych można więc zdefiniować w zakresie szerokim, jak i wąskim – w ujęciu szerokim ma za zadanie doprowadzić do zawarcia umowy pomiędzy pośrednikiem w ujęciu wąskim jakim jest np. bank a klientem, jednocześnie nie będąc stroną transakcji. Natomiast pośrednik finansowy w zakresie wąskim, kreując instrumenty finansowe jest również stroną tejże relacji.<sup>289</sup>

Dodatkowo pośredników finansowych można podzielić na kategorie zobrazowane na rysunku 12.2.



Rysunek 12.2 Podział pośredników finansowych.

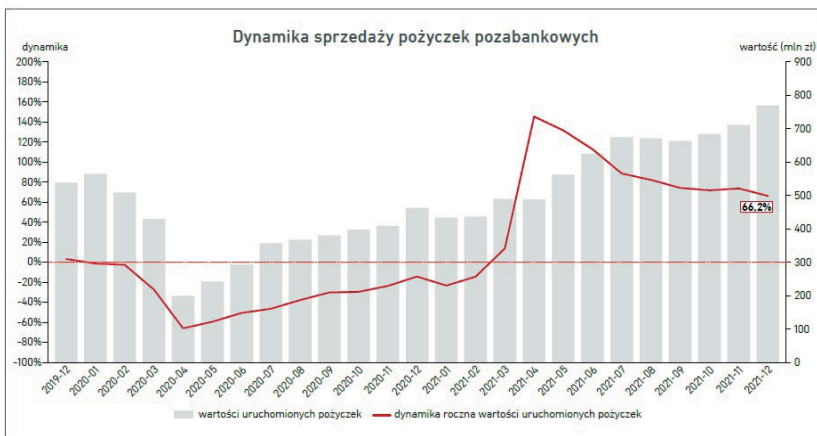
Źródło: opracowanie własne na podstawie Waliszewski K., *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia 51.4, 2017.

Kolejny podmiot na rynku wierzycielności i instytucji kredytowych, często zaliczany jako dział pośredników finansowych to instytucje pożyczkowe, które udzielają pożyczek z kapitału własnego i nie podlegają nadzorowi KNF, a regulacjom organów takich jak Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów czy Generalny Inspektor Informacji Finansowej. Ich rola na rynku kredytowym dopiero ulega petryfikacji,

<sup>288</sup> K. Waliszewski, *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2016.

<sup>289</sup> K. Waliszewski, *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce w: Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia 51.4, 2017.*

a pomimo rozwoju sektora *shadow banking* w ostatnich czasach, to badania ich dotyczące jeszcze nie ugruntowały się.<sup>290</sup> Problem ten, podobnie jak problem zadłużenia gospodarstw domowych, wynika z braku dostępności do informacji dotyczących całego rynku, jak i oficjalnych statystyk, statystyki i badania działania firm pożyczkowych, które zazwyczaj stanowią prywatne bazy dostępu i wykonywane są na zlecenie danej firmy pożyczkowej. Dodatkowo nie pomaga sytuacja prawna, która zezwala na funkcjonowanie takowych podmiotów bez wymogu posiadania pełnej licencji nadzoru, możliwości sprawdzenia kompetencji tychże podmiotów. Od lipca 2017 r. funkcjonuje prowadzony przez KNF rejestr instytucji pożyczkowych. Jedynym sposobem analizy działalności firm pożyczkowych na polskim rynku jest przyjrzenie się poszczególnym bazom danych takich jak GUS czy KNF i wyciągnięcie wniosków z ich raportów, które to także nie zobrazują w całości tejże działalności. Przeglądając dane dotyczące działalności firm pożyczkowych w 2015 roku po wycofaniu BTE można dostrzec, że najszybciej rozwinął się sektor pożyczek sprzedawanych przez Internet, gdzie osiągnął on 5,1 mld złotych.<sup>291</sup> Dane te wynikały z efektu regulacji, które to spowodowały zwiększenie kwot pożyczek i wydłużenie okresów spłaty, a także fakt, iż udzielanie pożyczek o niskim nominale przez pośredników finansowych stało się nieopłacalne. Rola instytucji pożyczkowych będzie się zmieniać z uwagi na wzrost wolumenu sprzedaży i zainteresowania regulatora uporządkowaniem procesów kredytowania gospodarstw domowych w Polsce.



Rysunek 12.3 Wartość i dynamika roczna sprzedaży pożyczek pozabankowych.

Źródło: <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/oblezenie-firm-pozyczkowych-polacy-biora-coraz-wyzsze-kwoty/c8djs6s> dostęp: 18.01.2022.

<sup>290</sup> B. Moshinsky, J. Brundsen, *Financial Stability Board Regional Consultative Group for the Americas Report on Shadow Banking in the Americas*, 2012, dostęp: 18.01.2022.

<sup>291</sup> Promeritum, *Magazyn Związku Firm Pożyczkowych*, nr 2, <https://pzp.pl/komunikaty-prasowe-zfp/2015/2/5/promeritum-kwartalnik-pozabankowego-sektora-poyczkowego> dostęp: 18.02.2022.

Reasumując, w rozdziale został ukazany dokładny podział instytucji finansowych, instytucji kredytowych w różny sposób oddziałujących w procesach kredytowania na sytuacje ekonomiczną gospodarstw domowych, które to często kierowane chęcią zmiany statusu życiowego zaciągają zobowiązania we wskazanych instytucjach, jednakże bez podstawowej wiedzy w zakresie finansów lub swoich możliwości, co może powodować pojawienie się narastających problemów finansowych w warunkach prawnych bardziej sprzyjających zaciąganiu kredytów trudnych.

## Podsumowanie

Problematyka zarządzania należnościami trudnymi w odniesieniu do gospodarstw domowych stanowi skomplikowane zagadnienie ze względu na fakt jej zależności od stopnia dojrzałości instytucjonalnej systemu kredytowego, stanu wiedzy konsumentów, czynników behawioralnych, ale też funkcjonujących regulacji prawnych. Interdyscyplinarne podejście w zakresie badawczym pozwala przede wszystkim na poznanie relacji konsumentów kredytów i instytucji kredytowych, szczególnie przy uwzględnieniu nurtów ekonomii behawioralnej, która zaznacza, iż człowiek pomimo swojej racjonalności jest narażony na działanie określonych bodźców zewnętrznych determinujących jego decyzję. Należy również zaznaczyć, iż duży wpływ na zadłużenie gospodarstw domowych mają czynniki społeczne i uwarunkowania kulturowe, aspiracje, wychowanie oraz podejście do pieniądza, a co za tym idzie do kredytu.

Na podstawie przeprowadzonych badań dokonanych na potrzeby tego opracowania można więc stwierdzić, iż takie czynniki ekonomiczne jak nadmierny konsumpcjonizm, życie ponad stan może doprowadzać do zjawiska pętli zadłużenia – nadmiernego zadłużania się, co w końcowym efekcie w przypadku braku spłaty należności będzie prowadzi do ich egzekucji w postępowaniu przymusowym odzyskania długu. Tym samym potwierdzone zostało, że istnieją specyficzne warunki ekonomiczne i prawne, które wpływają na skalę i jakość zadłużania polskich gospodarstw domowych z tytułu udzielanego finansowania zwrotnego, a które mogą mieć wpływ na zmniejszenie skuteczności egzekwowania należności trudnych, co może wtórnie powodować narastanie pętli złych długów gospodarstw domowych.

Prewencyjna funkcja właściwych regulacji egzekucyjnych w tym zakresie mogłaby przeciwdziałać narastaniu należności trudnych (konsumenckich) po odpowiednim dopasowaniu i ujednoczeniu regulacji prawnych w zakresie egzekucji w przyszłości, szczególnie w związku z poszerzającą się grupą podmiotów oferujących pożyczki i kredyty gospodarstwom domowym. Współczesne gospodarstwa domowe dalekie są w swoich wyborach od założeń człowieka racjonalnego podejmującego wybory zgodnie ze swoim własnym interesem w ujęciu obiektywnym. Instytucjonalne rozwiązania w postaci upadłości konsumenckiej, efektywnej i transparentnej egzekucji należności trudnych mają zwiększać z jednej strony

poczucie bezpieczeństwa, ale również poczucie odpowiedzialności dłużnika za swoje decyzje finansowe. Pojawienie się nowych form pośredników finansowych, w tym firm pożyczkowych, jest również czynnikiem wzmagającym potrzebę bardziej precyzyjnego uregulowania narzędzi przeciwdziałających narastaniu złych długów gospodarstw domowych.