

Raport z badania ilościowego zrealizowany w ramach Programu Analityczno-Badawczego Warszawskiego Instytutu Bankowości we współpracy z: ANG Odpowiedzialne Finanse i Związkiem Banków Polskich



pod patronatem: Biura Informacji Kredytowej



# POLACY I KREDYT: MIĘDZY FINANSOWĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ A CODZIENNYMI POTRZEBAMI I PRAGNIENIAMI

SYGN. PAB/WIB 14/2026

prof. UW dr hab. Katarzyna Sekścińska  
Uniwersytet Warszawski



ISBN: 978-83-910226-7-2

Raport opracowany na zlecenie  
Programu Analityczno-Badawczego  
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Warszawa, maj 2026



## O Raporcie

Raport **Polacy i kredyt: między finansową odpowiedzialnością a codziennymi potrzebami i pragnieniami** został opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości we współpracy z Ministerstwem Klimatu i Środowiska.

## Autorzy

**Raport przygotowany przez zespół w składzie:**

**prof. UW, dr hab. Katarzyna Sekścińska** profesor w Katedrze Katedra Psychologii Biznesu i Innowacji Społecznych, Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego

### **WSPÓŁPRACA MERYTORYCZNA:**

**Tomasz Pawlonka** – ZBP, PAB WIB

**Artur Nowak-Gocławski** – ANG

**Agnieszka Wachnicka** – ZBP






**Agnieszka Nierodka** – ZBP, PAB WIB



## O Programie

**Program Analityczno-Badawczy przy Fundacji Warszawski Instytut Bankowości** powstał w 2019 r. jako odpowiedź na potrzeby sektora bankowego w zakresie wysokiej jakości analiz i badań z obszaru cyberbezpieczeństwa i nowych technologii, a także szeroko rozumianego otoczenia sektora bankowego, kształtującego warunki działania banków w Polsce. Prace analityczno-badawcze w ramach programu realizowane są pod kątem możliwości praktycznego wykorzystania wyników w celu rozwoju sektora bankowego, podnoszenia poziomu bezpieczeństwa usług oraz – w ostateczności – kreowania wartości dla klientów końcowych – użytkowników bankowości.

W ramach programu realizowane są analizy i badania w następujących obszarach:

-  Nowe technologie w sektorze bankowym, cyberbezpieczeństwo banków i systemy płatnicze
-  Ekonomiczna analiza rozwoju sektora bankowego, stabilności banków, otoczenia makroekonomicznego
-  Prawno-regulacyjne i legislacyjne uwarunkowania działalności sektora bankowego oraz wyzwania wynikające z orzecznictwa sądów krajowych i europejskich
-  ESG i sustainable finance
-  Prace analityczno-badawcze w zakresie poszczególnych obszarów funkcjonowania banków oraz w zakresie funkcjonowania wskaźników referencyjnych

Więcej na temat działalności programu na stronie [www.pabwib.pl](http://www.pabwib.pl)

## Kontakt:

**dr Tomasz Pawlonka**  
Dyrektor Programu  
m: 505 917 778  
e: [tpawlonka@wib.org.pl](mailto:tpawlonka@wib.org.pl)

**Warszawski Instytut Bankowości**  
00-380 Warszawa, ul. Kruczkowskiego 8  
t: (22) 182 31 70  
e: [pab@wib.org.pl](mailto:pab@wib.org.pl)

**Agnieszka Nierodka**  
m: 607 484 391  
e: [anierodka@wib.org.pl](mailto:anierodka@wib.org.pl)

**dr Agnieszka Wicha**  
m: 661 646 474  
e: [agnieszka.wicha@zbp.pl](mailto:agnieszka.wicha@zbp.pl)

**Bartosz Przyborowski**  
m: 795 933 104  
e: [bartosz.przyborowski@zbp.pl](mailto:bartosz.przyborowski@zbp.pl)

**dr Radosław Ciukaj**  
m: 784 680 685  
e: [radoslaw.ciukaj@zbp.pl](mailto:radoslaw.ciukaj@zbp.pl)





# Kluczowe wnioski z badania

- Niemal połowa Polaków (48%) miała w swoim życiu problemy ze spłatą kredytu lub pożyczki. Zjawisko jest powszechne, choć najczęściej przejściowe.
- Kredyt zmienia codzienne życie szybciej niż się wydaje – pierwsze cięcia dotyczą wakacji, przyjemności i relacji społecznych.
- Co trzeci kredytobiorca twierdzi, że kredyt nie wymaga wyrzeczeń, ale dotyczy to głównie osób bez realnych trudności finansowych.
- Gdy pojawiają się problemy ze spłatą, ograniczenia obejmują nie tylko konsumpcję, ale także podstawowe potrzeby, w tym żywność i zdrowie.
- Polacy konsekwentnie stawiają spłatę kredytu ponad oszczędzaniem. Oszczędności są ostatnim priorytetem budżetu domowego.
- W sytuacji kryzysu finansowego dominującą reakcją nie jest kontakt z instytucją, lecz samodzielne cięcie wydatków i „ratowanie budżetu na własną rękę”.
- Profesjonalne wsparcie finansowe pozostaje marginalnie wykorzystywane. Nawet osoby w trudnej sytuacji rzadko po nie sięgają.
- Deklaracje różnią się od rzeczywistości, kredytobiorcy opisują szeroki zestaw działań, ale w praktyce wybierają proste, doraźne strategie.
- Wiedza finansowa jest często iluzoryczna. Badani przeceniają swoje kompetencje, mimo że decyzje pokazują luki w rozumieniu ryzyka.
- Najbardziej problematyczny nie jest kredyt hipoteczny, ale gotówkowy, bo to on najczęściej prowadzi do trudności w spłacie.
- Im większe problemy ze spłatą, tym większe wyrzeczenia i silniejszy spadek jakości życia oraz dobrostanu psychicznego.
- Kredyt staje się czynnikiem reorganizującym życie gospodarstwa domowego, nie tylko zobowiązaniem finansowym, ale osią budżetu.
- Nawet przy znacznym spadku dochodów Polacy deklarują wysoką lojalność wobec spłaty zobowiązań (ponad 50% redukcji dochodu jako próg krytyczny).
- Gospodarstwa domowe działają w logice „debt-first”, kredyty są spłacane przed oszczędnościami i często przed innymi wydatkami.
- W sytuacjach finansowej presji kredyt nie jest jedynym problemem, staje się mechanizmem wzmacniającym napięcie całego budżetu.
- Nadwyżki finansowe częściej trafiają na redukcję zadłużenia niż na konsumpcję, bo dominuje myślenie o wcześniejszej spłacie zobowiązań.
- Decyzje kredytowe rzadko poprzedza pełna analiza wpływu na życie codzienne, dominują uproszczone kalkulacje i optymizm finansowy.



# Słowo wstępne od Związku Banków Polskich

Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce raport poświęcony jednemu z kluczowych obszarów bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych oraz stabilności relacji między klientami a instytucjami finansowymi: sposobowi, w jaki Polacy zaciągają, obsługują i postrzegają kredyty oraz pożyczki. Problematyka ta ma szczególne znaczenie dla sektora bankowego, ponieważ dotyczy także jakości decyzji finansowych podejmowanych przez klientów, ich rozumienia ryzyka, zdolności do planowania budżetu oraz gotowości do korzystania z dostępnych form wsparcia w sytuacjach trudności ze spłatą zobowiązań.

Raport przygotowany przez prof. UW dr hab. Katarzynę Sekścińską w ramach Programu Analityczno-Badawczego WIB pokazuje, że kredyt nie jest dla wielu gospodarstw domowych wyłącznie technicznym instrumentem finansowym. Badanie pokazuje również istotne różnice pomiędzy kredytem hipotecznym a kredytem gotówkowym. Kredyt hipoteczny częściej postrzegany jest jako decyzja racjonalna i długoterminowo uzasadniona, mimo że wiąże się z istotnym obciążeniem finansowym. Kredyty gotówkowe znacznie częściej prowadzą natomiast do żalu retrospektywnego, poczucia nadmiernego obciążenia codziennego budżetu oraz doświadczenia trudności w spłacie zobowiązań. Wnioski te pozostają spójne również z danymi sektora bankowego dotyczącymi jakości portfeli kredytowych. Od wielu lat kredyty mieszkaniowe charakteryzują się wyraźnie niższym udziałem należności zagrożonych niż kredyty gotówkowe, co sugeruje, że różnice obserwowane w deklaracjach i doświadczeniach klientów znajdują odzwierciedlenie także w rzeczywistych zachowaniach płatniczych gospodarstw domowych

W praktyce kredyt staje się elementem organizującym codzienne decyzje, wpływa na hierarchię wydatków, styl życia, poczucie bezpieczeństwa, relacje społeczne oraz dobrostan psychiczny. Wyniki badania wskazują, że niemal połowa respondentów miała w swoim życiu problemy ze spłatą kredytu lub pożyczki, a w sytuacji wystąpienia trudności konsumenci często w pierwszej kolejności ograniczają wydatki, również

te dotyczące podstawowych potrzeb, zamiast korzystać z profesjonalnego lub instytucjonalnego wsparcia.

Z perspektywy sektora bankowego szczególnie ważny jest wniosek, że odpowiedzialne kredytowanie nie może być rozumiane wyłącznie jako prawidłowa ocena zdolności kredytowej, spełnienie wymogów informacyjnych czy formalne przedstawienie klientowi warunków umowy. Odpowiedzialne kredytowanie wymaga także zrozumienia rzeczywistych uwarunkowań decyzji podejmowanych przez klientów: ich kompetencji finansowych, skłonności do koncentracji na wysokości bieżącej raty, podatności na presję społeczną i emocjonalną, a także ograniczonej zdolności do oceny długoterminowych konsekwencji zadłużenia. Raport trafnie pokazuje, że część klientów deklaruje racjonalne planowanie, ale w praktyce opiera decyzje na uproszczonych kalkulacjach, nadmiernym optymizmie lub niepełnym rozumieniu mechanizmów finansowych.

Szczególnego znaczenia nabiera w tym kontekście problem edukacji finansowej. Badanie wskazuje na istotną rozbieżność między samooceną wiedzy a jej rzeczywistym poziomem. Oznacza to, że wyzwaniem nie jest wyłącznie brak informacji, lecz także zjawisko „fałszywej wiedzy” – przekonanie klienta, że rozumie mechanizmy kredytowe, mimo że jego decyzje lub odpowiedzi ujawniają poważne luki w rozumieniu ryzyka, kosztu kredytu, zmienności rat czy konsekwencji niespłacania zobowiązań.

Dla banków jest to wniosek o fundamentalnym znaczeniu. Skuteczna edukacja finansowa nie może ograniczać się do objaśniania pojęć, definicji i parametrów produktu. Powinna być zakorzeniona w realnych scenariuszach życia gospodarstw domowych: spadku dochodów, wzroście kosztów utrzymania, kumulacji kilku zobowiązań, utracie płynności, konieczności wyboru między spłatą raty a innymi potrzebami budżetu domowego. Klient powinien nie tylko wiedzieć, czym jest RRSO, WIBOR czy całkowity koszt kredytu, ale przede wszystkim rozumieć, jak te elementy mogą wpłynąć na jego codzienne funkcjonowanie, odporność finansową i bezpieczeństwo rodziny.



Raport podkreśla również znaczenie odpowiedzialnego zadłużania się po stronie konsumentów. Banki mogą tworzyć transparentne, bezpieczne i zgodne z regulacjami procesy kredytowe, ale ostateczna jakość decyzji finansowej zależy przede wszystkim od świadomości klienta, jego gotowości do realistycznej oceny własnych możliwości oraz zdolności do odróżnienia rzeczywistej potrzeby od impulsu, presji społecznej lub aspiracyjnej konsumpcji. Dlatego edukacja finansowa klientów powinna być traktowana nie jako działanie dodatkowe, lecz jako integralny element bezpieczeństwa rynku finansowego.

Raport jest ważnym głosem w dyskusji o przyszłości relacji między sektorem bankowym a klientami. Pokazuje, że nowoczesne banki muszą łączyć efektywność finansowania gospodarki i gospodarstw domowych z troską o długoterminową odporność finansową klientów. Oznacza to potrzebę dalszego rozwijania prostego, zrozumiałego języka komunikacji, narzędzi wspierających ocenę wpływu kredytu na budżet domowy, systemów wczesnego ostrzegania przed utratą płynności oraz działań edukacyjnych dostosowanych do rzeczywistych zachowań konsumentów.

Znaczenie tych zagadnień rośnie w warunkach zmienności gospodarczej, podwyższonych kosztów życia, zmieniających się stóp procentowych oraz rosnącej

złożoności produktów i kanałów finansowania konsumpcji. W takim otoczeniu odpowiedzialne kredytowanie i odpowiedzialne zadłużanie się powinny być postrzegane jako dwa uzupełniające się filary bezpieczeństwa finansowego. Pierwszy dotyczy instytucji finansowych i jakości ich procesów, drugi – kompetencji, świadomości i postaw klientów. Dopiero ich połączenie może ograniczać ryzyko nadmiernego zadłużenia, nietrafnych decyzji oraz późniejszych napięć w relacjach między klientami a sektorem finansowym.

Jesteśmy przekonani, że niniejszy raport stanie się użytecznym materiałem zarówno dla przedstawicieli sektora bankowego, jak i dla instytucji publicznych, organizacji konsumenckich, środowisk edukacyjnych oraz wszystkich podmiotów zaangażowanych w budowę bezpiecznego i odpowiedzialnego rynku finansowego w Polsce. Jego wartość polega nie tylko na diagnozie aktualnych postaw i zachowań kredytobiorców, ale także na wskazaniu obszarów, w których potrzebne są dalsze działania: bardziej praktyczna edukacja finansowa, lepsze rozumienie ryzyka, prostsza komunikacja oraz większa gotowość do korzystania z pomocy, zanim problemy finansowe staną się trwałe.

**Zespół Badań i Analiz Związku Banków Polskich**  
**Zespół Programu Analityczno-Badawczego WIB**





# Słowo wstępne od ANG Odpowiedzialne Finanse

Przytoczę na początek dwa moje wspomnienia. Pierwsze, że jeden z liderów naszej finansowej branży powiedział kiedyś, że nie powinniśmy dorosłym ludziom zabraniać iść do kasyna czyli to, jak klienci używają produktów finansowych, zależy od nich samych. I drugie, historia pewnego mocno zaawansowanego wiekiem klienta, który potrzebował 2000 zł pożyczki na zakup wózka dla swojego wnuczka a wyszedł z oddziału instytucji finansowej z bardzo drogą, obciążoną solidną prowizją i składką na ubezpieczenie pożyczką 20.000 zł bo była, jak to ujął zmotywowany sprzedawca, promocją więc warto wziąć. Pożyczka okazała się nie do udźwignięcia przez tego klienta.

Raport, który trafia w Wasze ręce, nie ma na celu jedynie diagnozy relacji klientów, klientek z długami ale pokazanie obszarów, które wymagają przez naszą branżę zaopiekowania. Od wielu wielu lat mam takie rozumienie roli branży finansowej, które na pierwszym miejscu stawia słowo „służyć”. Banki, pośrednicy, instytucje pożyczkowe i ubezpieczeniowe to firmy, które powinny być postrzegane jako instytucje zaufania publicznego, co oznacza, że klientki, klienci powinni być pewni, że w naszym działaniu zawsze będziemy pamiętać o ich potrzebach i bezpieczeństwie. Co powinno oznaczać, że powiemy klientowi, że ten produkt jest nie dla niego, pożyczka jest za duża, mimo posiadanej zdolności kredytowej czyli czasem powinniśmy powiedzieć, że dla pana, pani wejście do kasyna jest bardzo niebezpieczne. Oczywiście, by nie wpaść w mesjanistyczny ton, nasi klienci ostatecznie podejmują swoje decyzje na swoją odpowiedzialność, ale my powinniśmy się upewnić, że zrobiliśmy to, co należało po naszej stronie, by zachować równowagę pomiędzy naszym biznesem a troską o klientów.

Raport, przygotowany przez prof. UW dr hab. Katarzynę Sekścińską w ramach Programu Analityczno-Badawczego WIB we współpracy z ANG Odpowiedzialne Finanse pokazuje m.in. że szczególnej naszej uwagi i ochrony wymagają osoby o słabszej kondycji finansowej i mniejszej wiedzy finansowej, szczególnie korzystające z produktów pozabankowych. Dla wielu z naszych klientek i klientów korzystanie z kredytów

i pożyczek ma funkcję ratunkową czy godnościową, nie tylko służącą realizacji marzeń czy aspiracji, ale po prostu przetrwaniu.

Złe dopasowanie kredytu, pożyczki może powiększyć problemy, wpłynąć negatywnie na możliwości rozwoju i dobrego życia klientów. Zaciągnięcie kredytu może się wiązać z ograniczeniem wydatków, można nie pojechać na wakacje, można przez jakiś czas kupować mniej ubrań, ale nie można z tego powodu kupować gorszego jedzenia czy nie kupić leków.

Raport pokazuje, że wciąż bardzo wysokie są ryzyka missellingowe (nieodpowiedzialnej sprzedaży), szczególnie w produktach gotówkowych i BNPLB. Powinniśmy też zwrócić uwagę, że mimo, że udział takich sytuacji już nie jest duży, to wciąż występuje widoczne zjawisko wpływu (negatywnego) osób sprzedających w instytucjach finansowych na dopasowanie kredytów, pożyczek do potrzeb klientów czyli przypadki z początku mojego wprowadzania wciąż się dzieją.

Raport pokazuje też coś, o czym wiemy. Poziom wiedzy finansowej, niezbędnej do odpowiedzialnego korzystania z kredytów i pożyczek jest niewystarczający. Pokazuje potrzebę bardzo praktycznej, opartej o konkretne sytuacje, dopasowanej do aktualnej wiedzy klienta edukacji finansowej z dużym naciskiem na zwiększenie świadomości tego, co można zrobić wtedy, gdy pojawią się trudności z obsługą zobowiązań lub gdy negatywny wpływ na dobrostan życia jest zbyt duży. Oczywiście kwestia edukacji finansowej to również wyzwanie systemu szkolnictwa, ale powinniśmy się skupić na tym, co możemy robić jako branża finansowa.

Ogromnie ważnym wnioskiem tego opracowania jest potrzeba rozwoju profesjonalnych usług doradztwa zadłużeniowego (oddłużeniowego). Piszę „zadłużeniowego” ponieważ takie pojęcie pojawiło się w projekcie nowej ustawy o kredycie konsumenckim, który niósł nadzieję na sensowne zaprojektowanie takich rozwiązań. Niestety, niósł, na razie nie przyniósł, a konieczność wsparcia tych z klientów, którzy znaleźli się w sytuacji trudnej, czy to z powodu swojej





nieodpowiedzialności lub też naszej branżowej czy też kolejin życia jest bardzo ważna. To jest nie tylko kategoria dobra wspólnego, za które ponosimy jako branża odpowiedzialność ale również perspektywa powrotu klientów w trudnej sytuacji do normalności i ponownego korzystania z produktów finansowych w naszych instytucjach.

Na koniec, powinniśmy pamiętać o tym, że możemy naszymi działaniami zarówno wesprzeć możliwości rozwoju naszych klientek i klientów, poprawiając ich

jakość życia, ale też zdemolować to życie. To duży ciężar odpowiedzialności jaki niesiemy.

Bardzo polecam zagłębienie się w raport i bardzo dziękuję prof. Katarzynie Sekścinskiej, Agnieszce Wachnickiej, Agnieszce Nierodce i dr. Tomaszowi Pawlonka za świetną współpracę.

**Artur Nowak-Gocławski**  
ANG Odpowiedzialne Finanse  
Fundacja Nienieodpowiedzialni

# Spis treści

⬡	<b>Kluczowe wnioski z badania</b>	4
⬡	<b>Słowo wstępne od Związku Banków Polskich</b>	5
⬡	<b>Słowo wstępne od ANG Odpowiedzialne Finanse</b>	7
⬡	<b>Cel badania</b>	11
⬡	<b>Metodologia badania</b>	12
⬡	<b>Streszczenie menadżerskie</b>	13
⬡	<b>Główne wnioski</b>	14
Ⓛ	<b>Rozdział I. Prezentacja badania</b>	17
	Charakterystyka badanej próby	18
	Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby	18
	Sytuacja finansowa w badanej próbie	19
	Zaciągnięte i aktualnie spłacane zobowiązania finansowe w badanej próbie	20
	Struktura zobowiązań	20
	Poziom zobowiązań	21
	Wysokość miesięcznych rat zobowiązań	22
	Poziom obciążenia budżetu domowego ratami zobowiązań	23
	Liczba równolegle spłacanych zobowiązań	23
	Cele zaciągania zobowiązań finansowych	25
	Zaciąganie zobowiązań dla siebie	25
	Zaciąganie zobowiązań dla innych	26
	Zaciąganie kilku zobowiązań na raz	26
	Motywacja do zaciągania zobowiązań finansowych	27
	Powody zaciągania kredytów hipotecznych	27
	Powody zaciągania kredytów gotówkowych	28
	Powody zaciągania kolejnych zobowiązań, gdy poprzednie nie są jeszcze spłacone	29
	Sposób szacowania wysokości zaciąganych zobowiązań finansowych	30
	Szacowanie wysokości kredytu hipotecznego	30
	Szacowanie wysokości kredytu gotówkowego	31
	Gotowość do akceptacji ograniczeń w życiu w związku ze spłatą zobowiązań	33
	Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu hipotecznego na zakup mieszkania potrzebnego, by żyć na akceptowalnym poziomie	33
	Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu hipotecznego na zakup większego, bardziej komfortowego mieszkania	34
	Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu gotówkowego na zakup samochodu	35
	Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu gotówkowego/ pożyczki na wakacyjny wyjazd	36
	Akceptowalna wysokość raty kredytów i pożyczek	37
	Gotowość do kupowania dodatkowych produktów/usług	38
	Skłonność do zadłużania się w celach wizerunkowych i społecznych	40



Powody zwiększania założonej pierwotnie wysokości zobowiązania	42
Kredyt hipoteczny	42
Kredyt gotówkowy	43
Percepcja kredytu i kompetencje finansowe	44
Planowanie wysokości zadłużenia	44
Kredyt jako narzędzie konsumpcji i poprawy samopoczucia	44
Wpływ norm społecznych i otoczenia	45
Kompetencje finansowe i kontrola nad budżetem	45
Przygotowanie do zaciągania zobowiązań finansowych	45
Optymizm finansowy w kontekście spłaty zobowiązań	45
Precyzyjne ustalanie celu	46
Analiza wpływu kredytu na budżet domowy	46
Interpretacja wyliczonej zdolności kredytowej	47
Wiedza na temat zaciągania i spłaty zobowiązań	47
Samocena wiedzy	47
Rzeczywisty poziom wiedzy na temat kredytów	50
Poziom fałszywej wiedzy	51
Postdecyzyjna ocena sytuacji kredytowej	52
W odniesieniu do kredytu hipotecznego	52
W odniesieniu do kredytu gotówkowego	54
Konsekwencje zaciągniętych zobowiązań	56
W odniesieniu do kredytu hipotecznego	56
W odniesieniu do kredytu gotówkowego	58
Podejście do spłaty zobowiązań	60
Doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań finansowych	63
Korzystanie z wakacji kredytowych	68
<b>II Rozdział II. Podsumowanie wyników</b>	<b>69</b>
Różnice między osobami z doświadczeniem trudności w spłacie kredytu a bez takich doświadczeń – podsumowanie	72



## Cel badania

Celem badania była kompleksowa diagnoza postaw, kompetencji i zachowań finansowych Polaków w obszarze zaciągania i obsługi kredytów oraz pożyczek, ze szczególnym uwzględnieniem ich świadomości finansowej, mechanizmów podejmowania decyzji oraz doświadczeń związanych z zadłużeniem.

Głównym celem było zrozumienie, w jaki sposób Polacy postrzegają kredyt jako narzędzie finansowe. Czy traktują go przede wszystkim jako instrument zarządzania budżetem domowym, czy raczej jako sposób realizacji potrzeb konsumpcyjnych i aspiracji życiowych? W tym kontekście badanie analizowało zarówno deklarowane motywacje zaciągania zobowiązań, jak i ich emocjonalne oraz społeczne uwarunkowania, takie jak wpływ norm społecznych, presji otoczenia czy roli kredytu w poprawie samopoczucia.

Istotnym elementem badania była również ocena poziomu kompetencji finansowych respondentów, zarówno w wymiarze subiektywnym (samoocena wiedzy), jak i obiektywnym (test wiedzy finansowej). Analiza ta pozwoliła określić, w jakim stopniu deklarowana znajomość zagadnień kredytowych odpowiada rzeczywistemu poziomowi wiedzy oraz gdzie występują największe luki informacyjne i błędne przekonania. Szczególną uwagę poświęcono również zjawisku „fałszywej wiedzy”, czyli sytuacji, w której respondenci są przekonani o poprawności swoich sądów mimo ich niezgodności z rzeczywistymi mechanizmami finansowymi.

Badanie miało także na celu identyfikację sposobów podejmowania decyzji kredytowych, w tym stopnia planowania zadłużenia, analizy jego wpływu na budżet domowy oraz sposobu interpretacji kluczowych parametrów kredytowych, takich jak rata, RRSO czy całkowity koszt zobowiązania. Analizowano również, w jakim stopniu konsumenci uwzględniają ryzyka finansowe, scenariusze zmiany sytuacji

ekonomicznej oraz długoterminowe konsekwencje zadłużenia.

Ważnym obszarem badania była ocena doświadczeń związanych z trudnościami w spłacie zobowiązań oraz ich wpływu na późniejsze postawy finansowe. Analizowano zarówno skalę i charakter problemów zadłużeniowych, jak i ich konsekwencje dla dobrostanu psychicznego, fizycznego, społecznego i finansowego respondentów. Badanie pozwoliło także zidentyfikować strategie radzenia sobie z trudnościami finansowymi, zarówno deklarowane, jak i faktycznie stosowane, w tym ograniczanie wydatków, restrukturyzację zadłużenia czy korzystanie z instytucjonalnych form wsparcia.

Dodatkowo celem analizy było uchwycenie post-decyzyjnej oceny zaciągniętych zobowiązań, czyli tego, w jakim stopniu respondenci uznają swoje wcześniejsze decyzje kredytowe za trafne w świetle obecnych doświadczeń. Pozwoliło to zrozumieć, jak doświadczenie zadłużenia wpływa na retrospektywną ocenę decyzji finansowych oraz gotowość do podejmowania podobnych zobowiązań w przyszłości.

Całość badania miała charakter diagnostyczny i porównawczy – umożliwiła identyfikację różnic między osobami, które doświadczyły trudności w spłacie zobowiązań, a tymi, które takich doświadczeń nie miały. Dzięki temu możliwe było uchwycenie nie tylko poziomu wiedzy i postaw finansowych w populacji, ale również mechanizmów ryzyka, które mogą prowadzić do problemów zadłużeniowych oraz czynników potencjalnie chroniących przed nimi.

Uzyskane wyniki stanowią podstawę do projektowania skutecznych działań edukacyjnych, informacyjnych oraz rozwiązań wspierających bardziej świadome i odpowiedzialne decyzje kredytowe, zarówno po stronie konsumentów, jak i instytucji finansowych.



# Metodologia badania

Badanie przeprowadzono techniką CAWI (Computer Assisted Web Interview) na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna, posiadającym aktualny certyfikat PKJPA potwierdzający wysoką jakość świadczonych usług badawczych. Łączna liczebność panelu przekracza 300 tysięcy zarejestrowanych osób.

Dane były zbierane w terminie 13 – 23 kwietnia 2026 r. wśród zarejestrowanych uczestników panelu, którzy

spełnili łącznie trzy kryteria: byli pełnoletni, pracowali i mieli zaciągnięte i aktualnie spłacane zobowiązanie finansowe.

W badaniu wzięło udział 1055 dorosłych Polaków w wieku 18-65 lat, tworząc próbę ogólnopolską reprezentatywną ze względu na płeć i wiek, zróżnicowaną pod względem wykształcenia i miejsca zamieszkania. W badanej próbie 48% stanowiły osoby, które doświadczyły trudności w spłacie zobowiązań.



# Streszczenie menadżerskie

Badanie pokazuje, że podejście Polaków do kredytów i pożyczek ma charakter ambiwalentny – deklarowane racjonalne planowanie współwystępuje z emocjonalnym podejściem do zadłużania się, ograniczoną kontrolą finansową oraz istotnymi lukami kompetencyjnymi. Kredyt jest postrzegany jednocześnie jako narzędzie realizacji potrzeb i aspiracji życiowych oraz jako źródło obciążeń wpływających na dobrostan finansowy, psychiczny i społeczny.

Znaczna część respondentów deklaruje odpowiedzialne podejście do zadłużania się – planowanie maksymalnego poziomu zobowiązań czy analizowanie możliwości spłaty. Jednocześnie wielu badanych koncentruje się głównie na bieżącej racie lub aktualnej zdolności do spłaty, bez pełnego uwzględniania długoterminowych konsekwencji finansowych. Widoczna jest również istotna rola czynników emocjonalnych i społecznych: kredyt często traktowany jest jako sposób realizacji aspiracji, poprawy jakości życia lub odpowiedzi na presję otoczenia.

Wyniki wskazują na wyraźną rozbieżność pomiędzy deklarowaną a rzeczywistą wiedzą finansową. Większość respondentów ocenia swoją wiedzę dotyczącą kredytów jako co najmniej podstawową lub umiarkowaną, jednak wyniki testu wiedzy pokazują ograniczone rozumienie bardziej złożonych mechanizmów finansowych, takich jak RRSO, WIBOR czy ryzyko walutowe. Szczególnie istotnym zjawiskiem jest wysoki poziom „fałszywej wiedzy” – znaczna część badanych jest przekonana o poprawnym rozumieniu pojęć kredytowych, mimo że interpretuje je błędnie. Oznacza to, że problemem nie jest wyłącznie brak wiedzy, ale również nadmierna pewność siebie w ocenie własnych kompetencji finansowych.

Doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań stanowi jeden z głównych czynników różnicujących postawy i zachowania respondentów. Osoby mające takie doświadczenia częściej deklarują impulsywne motywacje kredytowe, słabszą kontrolę budżetu domowego oraz większą podatność na presję społeczną. Jednocześnie częściej dostrzegają potrzebę planowania i zabezpieczania swojej sytuacji finansowej.

Problemy ze spłatą przekładają się również na wyraźnie większą skalę codziennych wyrzeczeń, obejmujących nie tylko wydatki uznaniowe, ale również podstawowe potrzeby, takie jak żywność czy leki oraz silniej wpływają na dobrostan psychiczny, fizyczny i społeczny.

Badanie pokazuje również istotne różnice pomiędzy kredytem hipotecznym a kredytem gotówkowym. Kredyt hipoteczny częściej postrzegany jest jako decyzja racjonalna i długoterminowo uzasadniona, mimo że wiąże się z istotnym obciążeniem finansowym. Kredyty gotówkowe znacznie częściej prowadzą natomiast do żalu retrospektywnego i poczucia nadmiernego obciążenia codziennego budżetu. To właśnie kredyty gotówkowe najczęściej wiążą się z doświadczeniem trudności w spłacie.

W sytuacji problemów finansowych respondenci przede wszystkim stosują strategie dostosowawcze: ograniczają wydatki, korzystają z wakacji kredytowych, wydłużają okres kredytowania lub renegocjują warunki spłaty. Znacznie rzadziej sięgają po formalne wsparcie prawne, instytucjonalne lub specjalistyczne doradztwo finansowe. Oznacza to, że dominują działania szybkie i bezpośrednie, skoncentrowane na bieżącym utrzymaniu płynności finansowej.

Wyniki badania wskazują, że doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań jest zjawiskiem powszechnym – deklaruje je niemal połowa respondentów – choć w większości przypadków ma ono charakter przejściowy. Jednocześnie badani deklarują relatywnie wysokie poczucie odporności finansowej i przekonanie o zdolności do utrzymania regularnej spłaty nawet przy znaczącym spadku dochodów, co może świadczyć zarówno o adaptacji do funkcjonowania pod presją finansową, jak i o możliwym niedoszacowaniu ryzyka.

Całość wyników sugeruje, że kluczowym wyzwaniem w obszarze kredytów i pożyczek nie jest wyłącznie zwiększanie poziomu wiedzy finansowej, ale przede wszystkim rozwijanie praktycznych kompetencji związanych z oceną ryzyka, długoterminowym



planowaniem finansowym oraz rozpoznawaniem emocjonalnych i społecznych mechanizmów wpływających na decyzje kredytowe.

## Główne wnioski

Prezentowany raport pozwala na sformułowanie sześciu głównych wniosków dotyczących postaw Polaków wobec kredytów i pożyczek, kompetencji finansowych oraz doświadczeń związanych ze spłatą zobowiązań

- 1) Podejście do kredytu łączy racjonalne planowanie z silnymi motywacjami emocjonalnymi i społecznymi, co wpływa na jakość decyzji finansowych.
- 2) Istnieje wyraźna luka między deklarowaną a rzeczywistą wiedzą finansową, w tym wysoki poziom błędnych przekonań o mechanizmach kredytowych.
- 3) Doświadczenie trudności w spłacie istotnie pogarsza dobrostan i zwiększa skalę codziennych wyrzeczeń, jednocześnie nie zawsze prowadząc do trwałej poprawy kompetencji finansowych.
- 4) Kredyty hipoteczne i gotówkowe różnią się zarówno w percepcji, jak i w skutkach psychologicznych i finansowych, przy czym kredyt gotówkowy częściej wiąże się z negatywnymi ocenami retrospektywnymi.
- 5) W sytuacjach kryzysowych dominują proste strategie adaptacyjne, natomiast rzadziej wykorzystywane jest wsparcie instytucjonalne i eksperckie.
- 6) Doświadczenie trudności finansowych jest relatywnie powszechne i zazwyczaj przejściowe, jednak jego skutki wykraczają poza finanse, wpływając na szeroko rozumiany dobrostan gospodarstw domowych.

## Kluczowe obszary zagrożeń i wyzwań

Na podstawie przedstawionych wyników raport identyfikuje kilka kluczowych obszarów zagrożeń i wyzwań dla bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych oraz edukacji finansowej.

- 1) Przede wszystkim istotnym wyzwaniem jest luka między deklarowaną a rzeczywistą wiedzą finansową. Wysoki poziom „fałszywej wiedzy” oraz ograniczone rozumienie kluczowych mechanizmów kredytowych (m.in. RRSO, WIBOR, ryzyka walutowego) wskazują, że część decyzji

finansowych może być podejmowana na podstawie niepełnych lub błędnych założeń. To zwiększa ryzyko nietrafnych wyborów kredytowych, szczególnie w warunkach zmienności kosztów finansowania.

- 2) Drugim obszarem ryzyka jest wysoka podatność części kredytobiorców na impulsywne i emocjonalne motywacje. Kredyt pełni dla wielu respondentów funkcję konsumpcyjną i aspiracyjną, a nie wyłącznie finansową. W połączeniu z presją społeczną oraz zacieraniem granicy między potrzebą a zachcianką może to prowadzić do nadmiernego zadłużenia i niedoszacowania przyszłych konsekwencji spłaty.
- 3) Trzecim wyzwaniem jest ograniczona kontrola finansowa części gospodarstw domowych. Znaczący odsetek respondentów deklaruje trudności w precyzyjnym monitorowaniu dochodów, wydatków i salda finansowego, co utrudnia bieżące zarządzanie budżetem i zwiększa ryzyko utraty płynności finansowej.
- 4) Czwartym istotnym obszarem jest stosunkowo wysoka powszechność doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań. Choć często mają one charakter przejściowy, wiążą się z istotnymi konsekwencjami: ograniczeniem konsumpcji (również podstawowej), pogorszeniem dobrostanu psychicznego oraz większym obciążeniem codziennego funkcjonowania. Szczególnie narażone są osoby korzystające z kredytów gotówkowych.
- 5) Piątym wyzwaniem jest relatywnie niskie wykorzystanie formalnych i instytucjonalnych form wsparcia w sytuacjach problemów finansowych. Respondenci częściej wybierają strategie samodzielnej adaptacji (ograniczanie wydatków, renegocjacje warunków, wakacje kredytowe), natomiast rzadziej sięgają po doradztwo finansowe, pomoc prawną czy systemowe programy wsparcia, co może ograniczać skuteczność wychodzenia z trudności.
- 6) Szóstym obszarem ryzyka jest nadmierny optymizm finansowy i niedoszacowanie odporności na spadek dochodów. Deklarowany próg, przy którym zagrożona byłaby spłata zobowiązań, sugeruje, że część gospodarstw domowych może przeceniać swoją zdolność do absorpcji szoków finansowych, co zwiększa podatność na nagłe pogorszenie sytuacji ekonomicznej.

Łącznie wyniki wskazują, że główne wyzwania nie dotyczą wyłącznie poziomu wiedzy finansowej, ale przede wszystkim jej jakości, zdolności do



praktycznego wykorzystania, kontroli emocji w procesie decyzyjnym oraz gotowości do korzystania z profesjonalnego wsparcia w sytuacjach kryzysowych.

## **Rekomendacje działań wspierających świadomą i odpowiedzialną konsumpcję kredytów i pożyczek**

W świetle zidentyfikowanych wyzwań i ryzyk kluczowe jest wdrożenie działań wzmacniających zarówno kompetencje finansowe konsumentów, jak i jakość podejmowanych decyzji kredytowych. Rekomendacje obejmują kilka komplementarnych obszarów: edukacyjny, regulacyjny, instytucjonalny oraz behawioralny.

### 1) Wzmocnienie edukacji finansowej opartej na praktycznych scenariuszach

Należy odejść od wyłącznie definicyjnego podejścia do edukacji finansowej na rzecz modelu opartego na realnych decyzjach finansowych i ich konsekwencjach. Szczególnie istotne jest: rozwijanie umiejętności interpretacji RRSO, WIBOR oraz całkowitego kosztu kredytu w kontekście konkretnych ofert, nauka porównywania produktów finansowych w ujęciu „całkowitego kosztu życia kredytu”, a nie wyłącznie wysokości raty, edukacja dotycząca scenariuszy kryzysowych (spadek dochodu, wzrost rat, utrata płynności finansowej) oraz, co często jest pomijane, edukacja w zakresie adekwatnego dobierania wysokości zobowiązań w odniesieniu do rzeczywistych potrzeb, ale również możliwości psychologicznych (kredyt nie może boleśnie obciążać zdrowia psychicznego)

### 2) Ograniczenie zjawiska „fałszywej pewności wiedzy”

Istotnym problemem nie jest wyłącznie brak wiedzy w zakresie kredytów / pożyczek, ale także jej zbyt wysoka subiektywna ocena. Jedynie około 10% Polaków deklaruje, że świadomie i celowo poszukuje wiedzy na temat kredytów i pożyczek. Pozostali opierają swoje decyzje na fragmentarycznej, często nieuporządkowanej wiedzy, pochodzącej ze źródeł o różnicowanej rzetelności. W efekcie nierzadko posiadają oni fałszywe przekonania, przy jednoczesnym błędnym założeniu, że ich wiedza jest poprawna.

Podejmowanie decyzji w oparciu o fałszywe przekonania jest ryzykowne, dlatego warto rozważyć wprowadzenie mechanizmów pozwalających klientom na weryfikację swojej wiedzy bezpośrednio przed podjęciem decyzji kredytowej.

Nie chodzi tu wyłącznie o krótką checklistę znajomości kluczowych pojęć, ale przede wszystkim o sprawdzenie stopnia rozumienia tego, w jakim zakresie kredyt obciąża gospodarstwo domowe (np. z jakimi wyrzeczeniami będzie się wiązać jego obsługa), jakie mechanizmy mogą wpływać na zmianę wysokości raty lub całkowitego kosztu kredytu w czasie, jaka jest świadomość konsekwencji niespłacania zobowiązań oraz jakie są realne możliwości wychodzenia z zadłużenia.

Dodatkowo zasadne byłoby rozbudowanie komunikacji instytucji finansowych, tak aby – obok standardowych wskaźników finansowych – większy nacisk kładziono na proste, jednoznaczne komunikaty pokazujące „życiowy” wymiar kredytu oraz rzeczywiste koszty jego spłaty w codziennym funkcjonowaniu gospodarstwa domowego.

### 3) Wzmocnienie transparentności informacji kredytowej

Aby ograniczyć koncentrację konsumentów wyłącznie na racie miesięcznej, warto byłoby rozważyć wprowadzenie obowiązku eksponowania całkowitego kosztu kredytu w materiałach ofertowych, standaryzację prezentacji kosztów w ujęciu „ile naprawdę zapłacisz łącznie”, porównawcze prezentowanie scenariuszy (np. wzrost stóp procentowych i jego wpływ na ratę).

### 4) Wsparcie w zakresie kontroli budżetu domowego

Wyniki wskazują na istotne luki w bieżącym zarządzaniu finansami, dlatego warto: promować narzędzia do monitorowania budżetu (aplikacje, kalkulatory zdolności kredytowej), wspierać rozwój prostych systemów planowania finansowego gospodarstw domowych, wprowadzać edukację w zakresie budowania poduszki finansowej jako standardowego elementu decyzji kredytowej, realizować kampanie społeczne pokazujące możliwe negatywne konsekwencje nadmiernego zadłużenia i pokazujące dostępne możliwości wsparcia wyjścia z trudności finansowych.

### 5) Promowanie odpowiedzialnych postaw emocjonalnych wobec kredytu

Ze względu na silny wpływ emocji i presji społecznej, istotne są: kampanie społeczne podkreślające różnicę między potrzebą a zachcianką oraz dotyczące budowania fundamentów poczucia wartości na czynnikach niematerialnych, ograniczanie marketingu kredytów opartego na aspiracjach i emocjach, promowanie „okresu refleksji” przed zaciągnięciem zobowiązania (cooling-off period).



- 6) Ułatwienie dostępu do profesjonalnego wsparcia w sytuacjach kryzysowych

Ponieważ badani rzadko korzystają z formalnych form pomocy, wartym rozważenia wydaje się uproszczenie ścieżek dostępu do doradców zadłużeniowych, ekspertów finansowych/kredytowych i do doradztwa prawnego, promowanie programów systematycznego dbania o zdrowie finansowe z wykorzystaniem wsparcia doradców i ekspertów finansowych, a także bardziej aktywne promowanie instytucji wspierających kredytobiorców. Istotnym kierunkiem działań powinien być również rozwój systemów wczesnego ostrzeżenia (early warning) dla klientów zagrożonych utratą płynności finansowej.

- 7) Zmiana podejścia do komunikowania produktów kredytowych

Cennym byłoby rozważenie przez instytucje finansowe uwzględniania behawioralnych wzorców decyzyjnych klientów poprzez: ograniczenie nadmiernego ekspozowania wysokości raty jako głównego parametru, bardziej czytelną prezentację ryzyk długoterminowych, wbudowanie

mechanizmów „bezpieczników” (np. automatyczne symulacje wzrostu raty przy zmiennym oprocentowaniu).

- 8) Wzmacnianie odporności finansowej gospodarstw domowych

W kontekście relatywnie wysokiego poziomu optymizmu co do odporności finansowej, rekomenduje się: promowanie realistycznej oceny ryzyka dochodowego, rozwój nawyku planowania finansowego przy różnych scenariuszach spadku dochodów, budowanie kultury regularnego oszczędzania jako elementu obowiązkowego przy zaciąganiu kredytu.

Łącznie rekomendacje wskazują, że poprawa bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych wymaga podejścia systemowego – łączącego edukację, transparentność rynku finansowego, wsparcie instytucjonalne oraz narzędzia behawioralne ograniczające impulsywność decyzji kredytowych i wzmacniające ich długoterminową racjonalność.

Życzę przyjemnej lektury,  
prof. UW. dr hab. Katarzyna Sekścińska

# Prezentacja badania





## CHARAKTERYSTYKA BADANEJ PRÓBY

### Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby

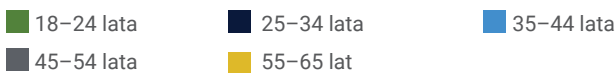
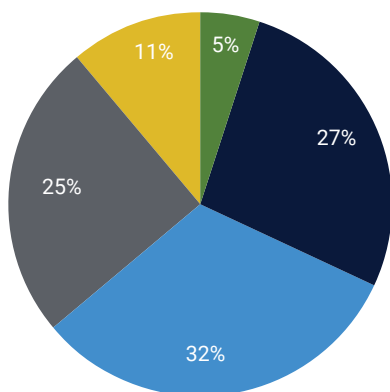
W badaniu wzięło udział 556 kobiet i 499 mężczyzn, w wieku od 18 do 65 lat (średnia wieku 41 lat).

Analizowana próba była zróżnicowana pod względem miejsca zamieszkania. 19% badanych stanowili mieszkańcy wsi, 12% mieszkańcy małych miast, 25% mieszkańcy średnich miast, 24% mieszkańcy dużych miast, 20% mieszkańcy wielkich miast.

Ponad połowa badanych posiadała wyższe wykształcenie (58%), wykształcenie średnie zadeklarowało 35% osób, osoby o wykształceniu zasadniczym zawodowym stanowiły 6% próby, a o podstawowym 1%.

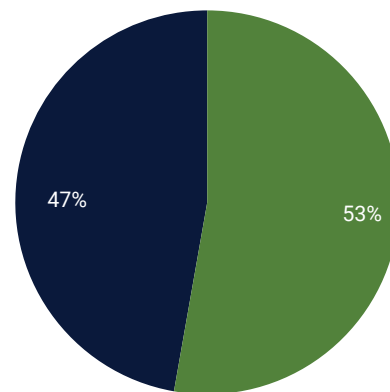
Badaną próbę stanowiły w zdecydowanej większości osoby pracujące na stałe, „na etacie” (89%), 8% prowadziło własną działalność gospodarczą, zaś 3% pracowało dorywczo. Należy zauważyć, że badani byli proszeni o wskazanie odpowiedzi, która najlepiej opisywała ich sytuację, zatem możliwe jest np. że osoby pracujące na etacie, równoległe pracowały również dorywczo.

WIEK RESPONDENTÓW



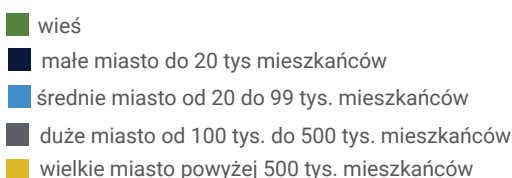
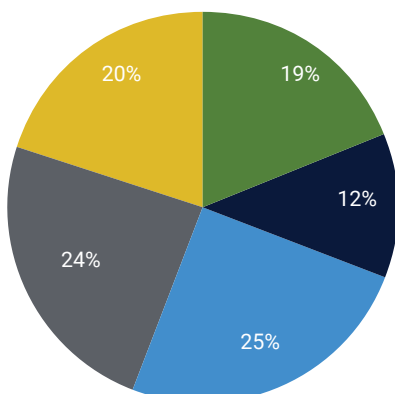
N = 1055

PŁEĆ RESPONDENTÓW



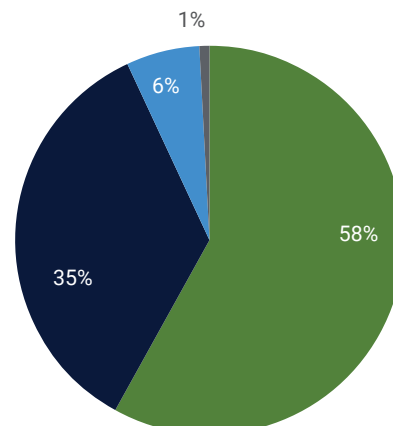
N = 1055

WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA

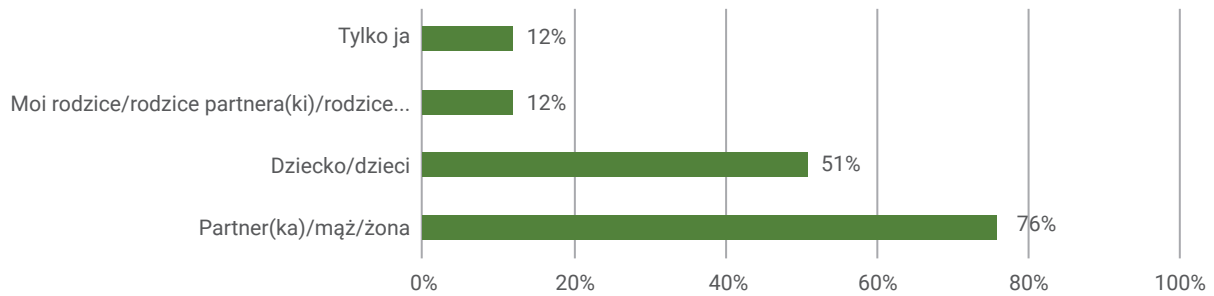


N = 1055

WYKSZTAŁCENIE



N = 1055

**SKŁAD GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

Większość osób badanych pozostawała we wspólnym gospodarstwie domowym z partnerem(ką) (76%), połowa badanych miała dzieci (51%), 12% pozostawało we wspólnym gospodarstwie domowym z rodzicami, a 12% stanowiło jednoosobowe gospodarstwa domowe.

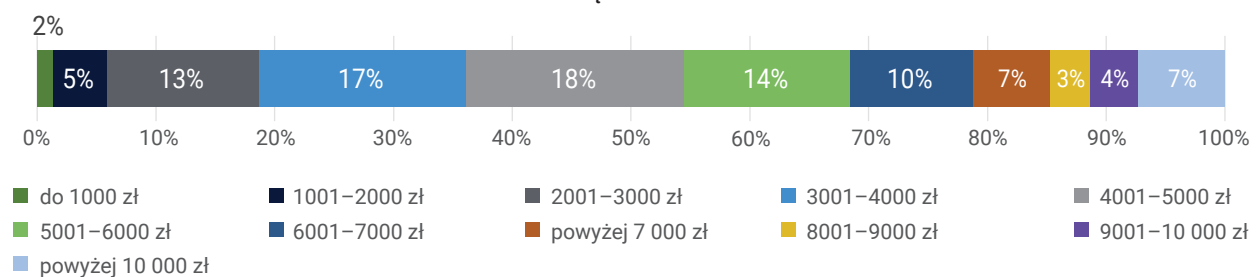
**Sytuacja finansowa w badanej próbie**

Obiektywna sytuacja finansowa w badanej próbie była zróżnicowana, przy czym mediana wyników mieściła się w przedziale między 4001 a 5000 zł netto na osobę w gospodarstwie domowym. 1% badanych wskazało dochód netto poniżej 1000 zł na osobę, zaś 7% zadeklarowało dochody swojego gospodarstwa powyżej 10 000 zł na osobę.

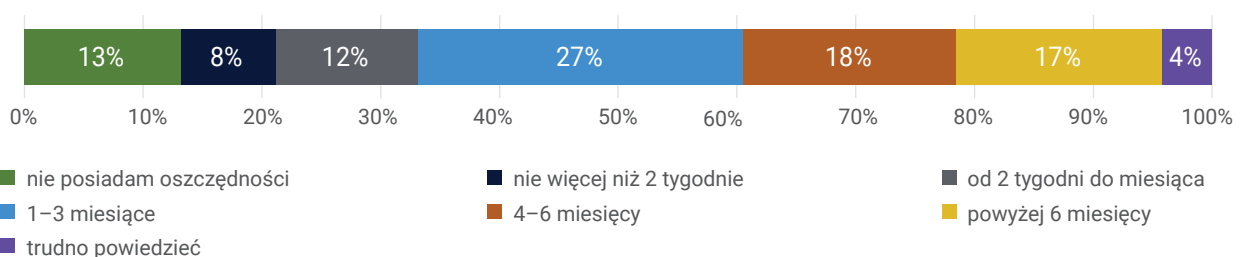
87% uczestników badania posiadało oszczędności, co jest spójne z wynikami uzyskiwanymi w bieżącym roku w badaniach prowadzonych na

ogólnopolskich, reprezentatywnych próbach dorosłych Polaków. Rozważając minimalny poziom poduszki finansowej zapewniający poczucie bezpieczeństwa, zazwyczaj przyjmuje się dwa progi. Pierwszy z nich umożliwia utrzymanie dotychczasowego poziomu życia przez okres przekraczający trzy miesiące i stanowi zabezpieczenie na wypadek przejściowego spadku dochodów, np. z powodu choroby. Drugi próg odpowiada poziomowi pozwalającemu na utrzymanie się przez ponad sześć miesięcy, co teoretycznie powinno wystarczyć na zmianę miejsca pracy. W analizowanej próbie pierwszy poziom poduszki finansowej osiągnęło 35% badanych, natomiast drugi 17%.

Badani najczęściej oceniali swoją sytuację finansową jako średnią (średnia ocena była również medianą uzyskanych wyników). 43% badanych oceniło swoją sytuację finansową jako co najmniej raczej dobrą, zaś 15% wskazało, że ich sytuacja jest w najlepszym przypadku raczej zła.

**DOCHÓD NETTO NA OSOBĘ W GOSPODARSTWIE DOMOWYM**

N = 1055

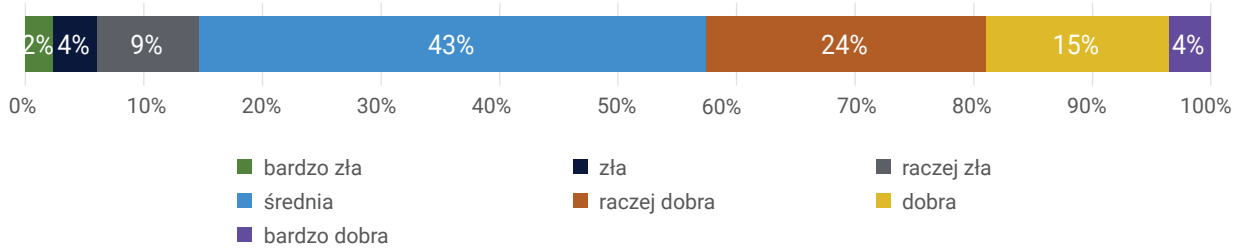
**JAK DŁUGO MÓGŁBYŚ UTRZYMAĆ SIĘ ZE SWOICH OSZCZĘDNOŚCI, ŻYJĄC NA AKTUALNYM POZIOMIE ?**

N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



**SUBIEKTYWNA OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ**



N = 1055

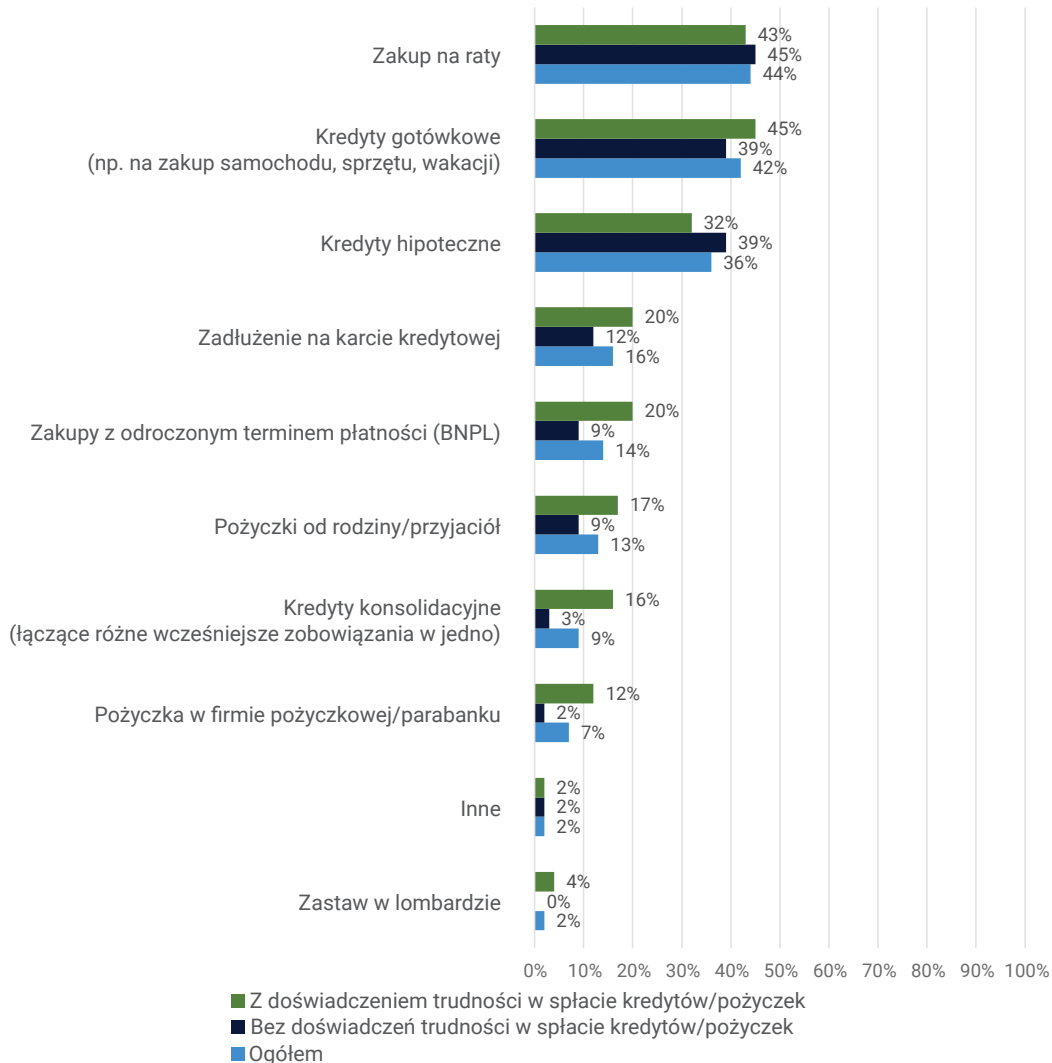
**ZACIĄgniĘTE I AKTUALNIE SPŁACANE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE W BADANEJ PRÓBIE**

**Struktura zobowiązań**

Struktura posiadanych i spłacanych zobowiązań finansowych wskazuje, że w badanej próbie dominują

najbardziej powszechne formy zadłużenia konsumenckiego. Wśród ogółu badanych najczęściej występują zakupy na raty (44%), kredyty gotówkowe (42%) oraz kredyty hipoteczne (36%). Istotny odsetek respondentów korzysta również z zadłużenia na karcie kredytowej (16%) oraz rozwiązań typu BNPL (14%). Rzadziej deklarowane są pożyczki od rodziny i znajomych (13%), kredyty konsolidacyjne (9%) oraz

**JAKIE RODZAJE ZOBOWIĄZAŃ MASZ ZACIĄgniĘTE I OBECNIE SPŁACASZ ?**



N = 1055





pożyczki w firmach pożyczkowych (7%). Marginalne znaczenie mają zastawy w lombardzie i inne formy zobowiązań (po 2%).

Porównanie osób z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań oraz tych, które takich trudności nie miały, pokazuje wyraźne różnice w strukturze zadłużenia. Osoby doświadczające problemów finansowych częściej korzystają z bardziej ryzykownych lub kosztownych form finansowania. Dotyczy to zwłaszcza pożyczek w firmach pożyczkowych (12% vs 2%), kredytów konsolidacyjnych (16% vs 3%), pożyczek od rodziny i znajomych (17% vs 9%), a także rozwiązań BNPL (20% vs 9%) i zadłużenia na kartach kredytowych (20% vs 12%). W tej grupie nieco częściej występują także kredyty gotówkowe (45% vs 39%).

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności w spłacie częściej posiadają kredyty hipoteczne (39% vs 32%), co może wskazywać na bardziej stabilną sytuację finansową i większą zdolność kredytową. W przypadku zakupów ratalnych różnice między grupami są niewielkie (45% vs 43%), co sugeruje, że jest to powszechna i względnie neutralna forma finansowania, niezależna od poziomu trudności finansowych.

Dodatkowo warto zauważyć, że formy najbardziej skrajne, takie jak zastaw w lombardzie, pojawiają się wyłącznie w grupie osób mających doświadczenie problemów ze spłatą zobowiązań, co potwierdza ich związek z trudniejszą sytuacją finansową.

Wyniki wskazują więc, że trudności w spłacie zobowiązań współwystępują z częstszym korzystaniem

z droższych i mniej stabilnych źródeł finansowania, podczas gdy brak takich trudności wiąże się częściej z bardziej „klasycznymi” i długoterminowymi formami zadłużenia.

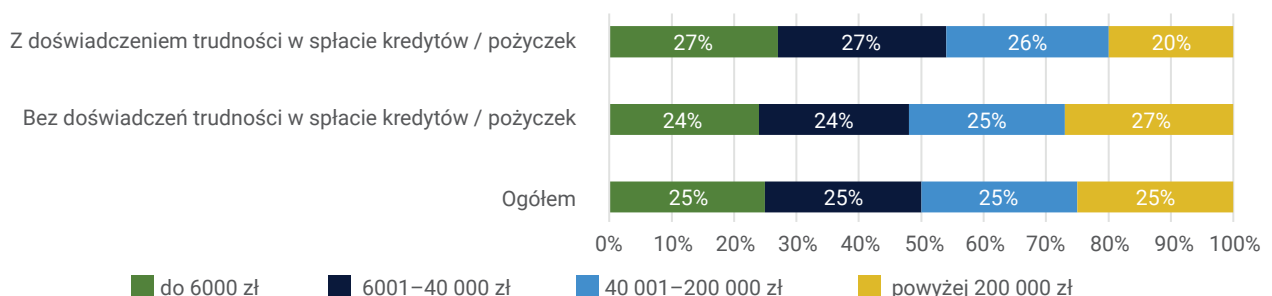
## Poziom zobowiązań

Przeciętny poziom zaciągniętych i obecnie spłacanych zobowiązań wynosi w badanej próbie 131 225,33 zł, przy dużym zróżnicowaniu wyników, od 100 zł do 2 000 000 zł. W całej badanej próbie 25% osób posiada zobowiązania do 6 tys. zł, kolejne 25% mieści się w przedziale 6–40 tys. zł, następne 25% w przedziale 40–200 tys. zł, a najwyższy kwartył obejmuje osoby z zadłużeniem przekraczającym 200 tys. zł.

Osoby doświadczające trudności w spłacie zobowiązań są nieco częściej reprezentowane w niższych kwartylach zadłużenia, zarówno w najniższym (27% vs 24%), jak i w kolejnym (27% vs 24%). Jednocześnie rzadziej znajdują się one w najwyższym kwartylu (20% vs 27%).

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności w spłacie częściej należą do grupy o najwyższym poziomie zadłużenia, co może wskazywać na większą zdolność kredytową oraz bardziej stabilną sytuację finansową, pozwalającą na obsługę wysokich zobowiązań. Trudności w spłacie zobowiązań nie są więc wyłącznie związane z ich wysokością, a w opisywanej próbie nawet częściej dotyczyły osób z niższymi poziomami zadłużenia, co może wskazywać na znaczenie innych czynników, takich jak poziom i stabilność dochodów czy struktura posiadanych zobowiązań.

### NA JAKĄ ŁĄCZNĄ KWOTĘ ZACIĄGNAŁEŚ KREDYTY I POŻYCZKI, KTÓRE OBECNIE SPŁACASZ?

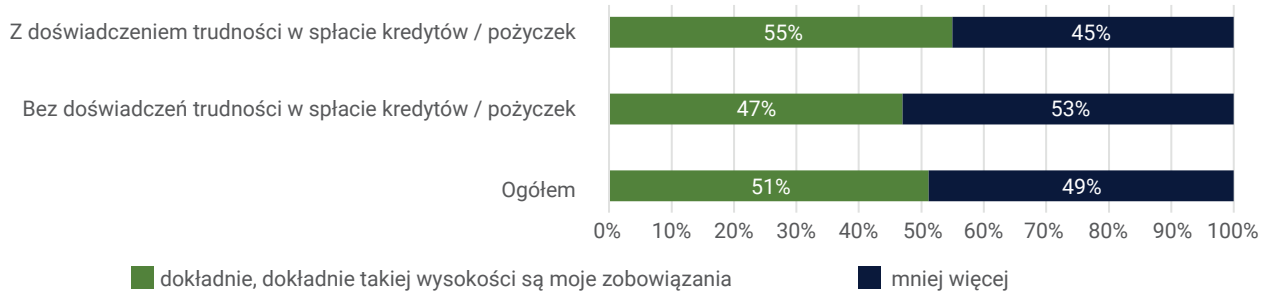


N = 1055

W całej badanej próbie nieco ponad połowa respondentów (51%) deklaruje, że jest w stanie dokładnie oszacować poziom swojego zadłużenia, podczas gdy 49% podaje jedynie jego przybliżoną wartość.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej wskazują na dokładną znajomość wysokości swojego zadłużenia niż osoby bez takich

doświadczeń (55% vs 47%). Może to wynikać z większej kontroli nad zobowiązaniami, wymuszonej przez problemy finansowe, lub z większej uwagi poświęcanej ich monitorowaniu. Z kolei w grupie osób, które nie doświadczają trudności w spłacie, częstsze wskazywanie wartości przybliżonych może świadczyć o mniejszym zaangażowaniu w bieżące śledzenie zobowiązań, potencjalnie wynikającym z bardziej stabilnej sytuacji finansowej.


**JAK DOKŁADNIE WSKAZAŁEŚ POPRZEDNIĄ ODPOWIEDŹ?**


N = 1055

Wyniki te sugerują, że trudności finansowe mogą wiązać się z większą świadomością szczegółów dotyczących bieżącego i przyszłych zadłużeń, choć niekoniecznie przekłada się to na zdolność skutecznej obsługi zobowiązań.

**Wysokość miesięcznych rat zobowiązań**

Przeciętna wysokość łącznej miesięcznej raty zobowiązań w badanej próbie wynosiła 1964 zł, przy czym zróżnicowanie było znaczące. Jedna czwarta badanych spłacała raty nieprzekraczające 500 zł miesięcznie, kolejne 25% do 1300 zł, następne 25% do 2500 zł, natomiast najwyższy kwartył obejmował osoby płacące jeszcze wyższe kwoty. Warto również zauważyć, że 5% respondentów deklarowało raty przekraczające 5000 zł, w tym 1% co najmniej 10 000 zł miesięcznie.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań deklarowały istotnie wyższy przeciętny poziom miesięcznych rat (2145 zł) niż osoby bez takich doświadczeń (1795 zł).

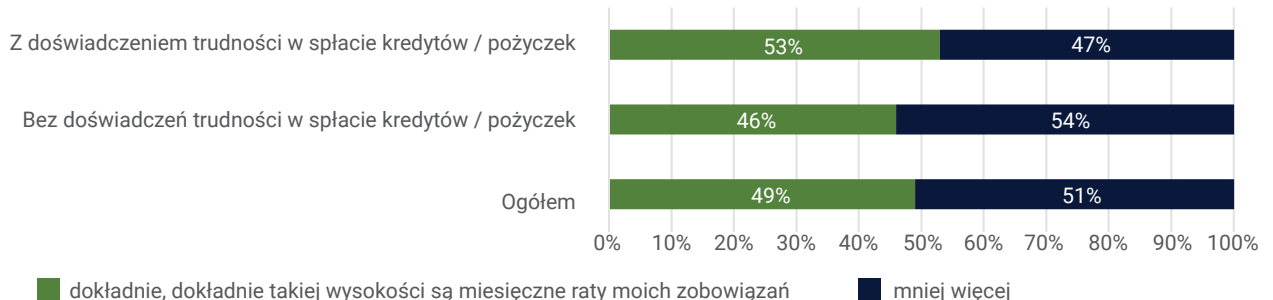
Wynik ten, zestawiony z wcześniejszymi obserwacjami, wskazuje na istotny paradoks: choć osoby mające trudności finansowe częściej znajdują się w niższych przedziałach łącznego zadłużenia, jednocześnie ponoszą wyższe miesięczne obciążenia. Może to sugerować, że kluczowe znaczenie dla występowania problemów ze spłatą ma nie tyle całkowita kwota zobowiązań, ile ich struktura i koszt obsługi. Wyższe

raty mogą wynikać z mniej korzystnych warunków kredytowania (np. wyższego oprocentowania, krótszego okresu spłaty czy większego udziału droższych form finansowania), co w konsekwencji zwiększa ryzyko trudności finansowych.

W całej badanej próbie odsetki osób deklarujących dokładną znajomość wysokości miesięcznych rat zobowiązań oraz osób wskazujących jedynie wartość przybliżoną są bardzo zbliżone (49% vs 51%). Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują świadomość jedynie przybliżonej wysokości miesięcznych rat (54% vs 46%). Może to świadczyć o mniejszej potrzebie szczegółowego monitorowania bieżących obciążeń finansowych w tej grupie, potencjalnie wynikającej z bardziej stabilnej sytuacji ekonomicznej.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie częściej deklarują dokładną znajomość wysokości swoich miesięcznych rat (53% vs 47%), co może być efektem większej kontroli nad wydatkami i zobowiązaniami, wymuszonej przez wcześniejsze lub aktualne problemy finansowe.

Zestawiając te wyniki z wcześniejszymi danymi dotyczącymi znajomości całkowitej wysokości zadłużenia, można zauważyć spójny wzorzec: osoby doświadczające trudności finansowych wykazują większą precyzję w monitorowaniu swoich zobowiązań (zarówno całkowitych, jak i miesięcznych rat), mimo że, jak pokazały wcześniejsze analizy, niekoniecznie charakteryzują się one wyższym poziomem

**JAK DOKŁADNIE WSKAZAŁEŚ POPRZEDNIĄ ODPOWIEDŹ?**


N = 1055



zadłużenia. Może to wskazywać, że doświadczenie problemów finansowych zwiększa bieżącą uważność i kontrolę nad zobowiązaniami, nawet jeśli nie przekłada się to na korzystniejszą strukturę zadłużenia.

## Poziom obciążenia budżetu domowego ratami zobowiązań

Przeciętnie badani wskazywali, że miesięczne raty zaciągniętych zobowiązań stanowią około 85% ich dochodu dyspozycyjnego (rozumianego jako dochód netto po odliczeniu niezbędnych wydatków). Jednocześnie 28% respondentów deklarowało, że wysokość rat przekracza ich dochód dyspozycyjny, co wskazuje na znaczną grupę osób znajdujących się w bardzo trudnej sytuacji finansowej.

Analiza porównawcza ujawnia wyraźne różnice między grupami. Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań przeznaczają na ich obsługę przeciętnie około 53% dochodu dyspozycyjnego, co sugeruje relatywnie bezpieczny poziom obciążenia finansowego. Z kolei w grupie osób, które doświadczyły trudności w spłacie, raty zobowiązań przeciętnie przekraczają dochód dyspozycyjny i stanowią około 120% jego wysokości.

Wyniki te pozostają spójne z wcześniejszymi analizami, w których osoby doświadczające trudności finansowych charakteryzowały się wyższym poziomem miesięcznych rat, przy jednoczesnym braku jednoznacznego związku z całkowitą wysokością zadłużenia. Sugeruje to, że kluczowym czynnikiem różnicującym sytuację finansową badanych nie jest sama skala zobowiązań, lecz relacja między bieżącymi obciążeniami a możliwościami dochodowymi. W szczególności przekroczenie dochodu dyspozycyjnego przez wysokość rat może stanowić istotny mechanizm prowadzący do doświadczenia trudności w spłacie zobowiązań.

## Liczba równolegle spłacanych zobowiązań

Warto przyjrzeć się zjawisku równoległego spłacania zobowiązań różnego rodzaju wśród polskich kredytobiorców. 45% badanych zadeklarowało doświadczenie zaciągania (niemal) w tym samym momencie dwóch lub więcej zobowiązań finansowych (kredytów/pożyczek), przy czym wyraźnie częściej dotyczyło to osób, które miały doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań (57%) niż osób, które takich doświadczeń nie miały (33%).

Ze względu na to, że kredyty hipoteczne mają zazwyczaj długoterminowy charakter i są motywowane odmiennymi czynnikami niż inne formy zadłużenia,

w dalszej analizie skoncentrowano się na zobowiązaniach innych niż kredyt hipoteczny.

31% badanych kredytobiorców zadeklarowało doświadczenie jednoczesnego spłacania więcej niż jednego kredytu lub pożyczki (z wyłączeniem kredytu hipotecznego). Zjawisko to jest częstsze wśród osób, które doświadczyły trudności w spłacie zobowiązań (36%), niż wśród tych, które takich trudności nie miały (26%). Wyniki te sugerują, że kumulacja różnych zobowiązań finansowych może być jednym z czynników związanych z podwyższonym ryzykiem problemów ze spłatą.

7% badanych zadeklarowało, że w swojej historii kredytowej/pożyczkowej mają wyłącznie kredyt hipoteczny. Natomiast przy wyłączeniu kredytu hipotecznego z analiz, rozkład maksymalnej liczby równolegle spłacanych zobowiązań wskazuje, że w całej próbie najczęściej spotykaną sytuacją jest posiadanie jednego (30%) lub dwóch (28%) aktywnych zobowiązań jednocześnie. Jednocześnie relatywnie duża grupa badanych deklaruje bardziej złożoną sytuację zadłużeniową. Łącznie 35% respondentów spłacało równolegle co najmniej trzy zobowiązania (17% – trzy, 6% – cztery, 6% – pięć, 6% – więcej niż pięć).

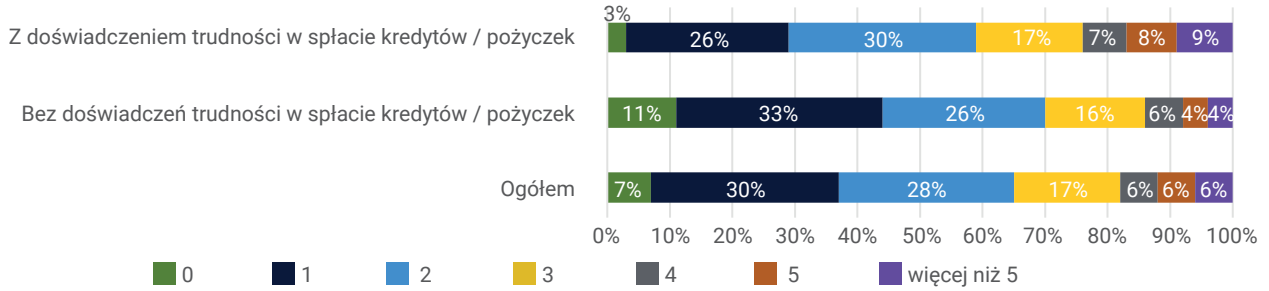
Warto przy tym zauważyć, że osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej znajdują się w grupach o niższej liczbie równolegle spłacanych zobowiązań (relatywnie więcej z nich deklaruje brak takich zobowiązań – 11% vs 3% lub tylko jedno – 33% vs 26%).

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie wyraźnie częściej wskazują na bardziej złożoną strukturę zadłużenia. W tej grupie wyższe są odsetki osób spłacających wiele zobowiązań jednocześnie, szczególnie w kategoriach pięciu (8% vs 4%) oraz więcej niż pięciu (9% vs 4%) zobowiązań. Również udział osób posiadających dwa lub trzy zobowiązania jest w tej grupie nieco wyższy lub zbliżony.

W kontekście zaciągania więcej niż jednego zobowiązania jednego rodzaju, wyniki wskazują, że w większości kategorii dominującą sytuacją jest posiadanie jednego aktywnego zobowiązania danego rodzaju. Dotyczy to w szczególności kredytów hipotecznych (96% posiadających kredyty hipoteczne), kredytów konsolidacyjnych (83% posiadających kredyt konsolidacyjny), kredytów gotówkowych (79% posiadających kredyt gotówkowy) oraz pożyczek od rodziny i znajomych (79% zadłużonych u rodziny/znajomych), gdzie zdecydowana większość respondentów posiada wyłącznie jedno takie zobowiązanie. Również w przypadku zadłużenia na kartach kredytowych (82% posiadaczy zobowiązań na kartach kredytowych) oraz zakupów na raty (68% kredytobiorców



**ILE NAJWIĘCEJ KREDYTÓW/ POŻYCZEK INNYCH NIŻ KREDYT HIPOTECZNY RÓWNOLEGLE SPŁACAŁEŚ(AŚ)?**



N = 1055

w ramach zakupów na raty) przeważa posiadanie pojedynczego zobowiązania.

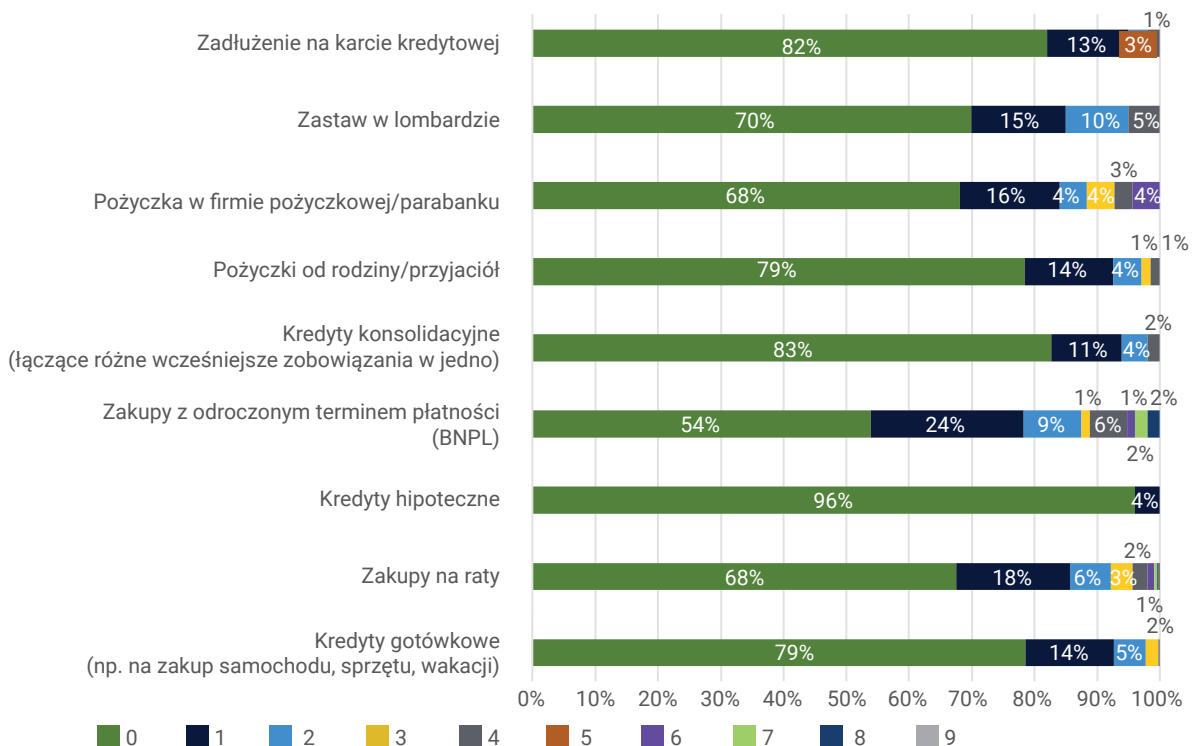
Większe zróżnicowanie widoczne jest w przypadku bardziej elastycznych i krótkoterminowych form finansowania. W obszarze BNPL jedynie 54% respondentów korzystających z BNPL posiada jedno zobowiązanie tego typu, natomiast relatywnie częściej deklarowane jest posiadanie dwóch lub większej liczby takich zobowiązań (m.in. 24% – dwa, 9% – trzy, a pojedyncze osoby nawet siedem lub osiem). Podobna, choć mniej nasilona tendencja, widoczna jest w przypadku pożyczek w firmach pożyczkowych oraz zastawu w lombardzie, gdzie częściej niż w innych kategoriach pojawiają się wielokrotne zobowiązania tego samego typu.

Uzyskane wyniki wskazują, że charakter produktu finansowego różnicuje stopień kumulacji zobowiązań.

Produkty długoterminowe i o bardziej sformalizowanym charakterze (np. kredyty hipoteczne) są zazwyczaj pojedyncze, natomiast instrumenty krótkoterminowe i łatwo dostępne (takie jak BNPL czy pożyczki pozabankowe) częściej występują w większej liczbie równolegle. Może to sugerować większą podatność tych form finansowania na kumulację zadłużenia.

Osoby posiadające doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują posiadanie równolegle dwóch i więcej kredytów gotówkowych, niż osoby, które nie doświadczyły trudności w spłacie rat (26% vs 16% posiadaczy tego typu zobowiązań), podobnie w przypadku zobowiązań u rodziny lub przyjaciół (24% vs 18%) oraz pożyczek w parabankach (33% vs 25%). Tylko jedna osoba, która nie doświadczała trudności w spłacie zobowiązań, korzystała z usług lombardu i to jednorazowo, zaś w przypadku osób,

**ILE KREDYTÓW / POŻYCZEK POSZCZEGÓLNYCH TYPÓW SPŁACASZ OBECNIE RÓWNOLEGLE?**



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



które miały doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań, korzystanie z lombardu dotyczyło 4% badanych, przy czym 32% w tej grupie korzystało z tych usług więcej niż raz.

## CELE ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH

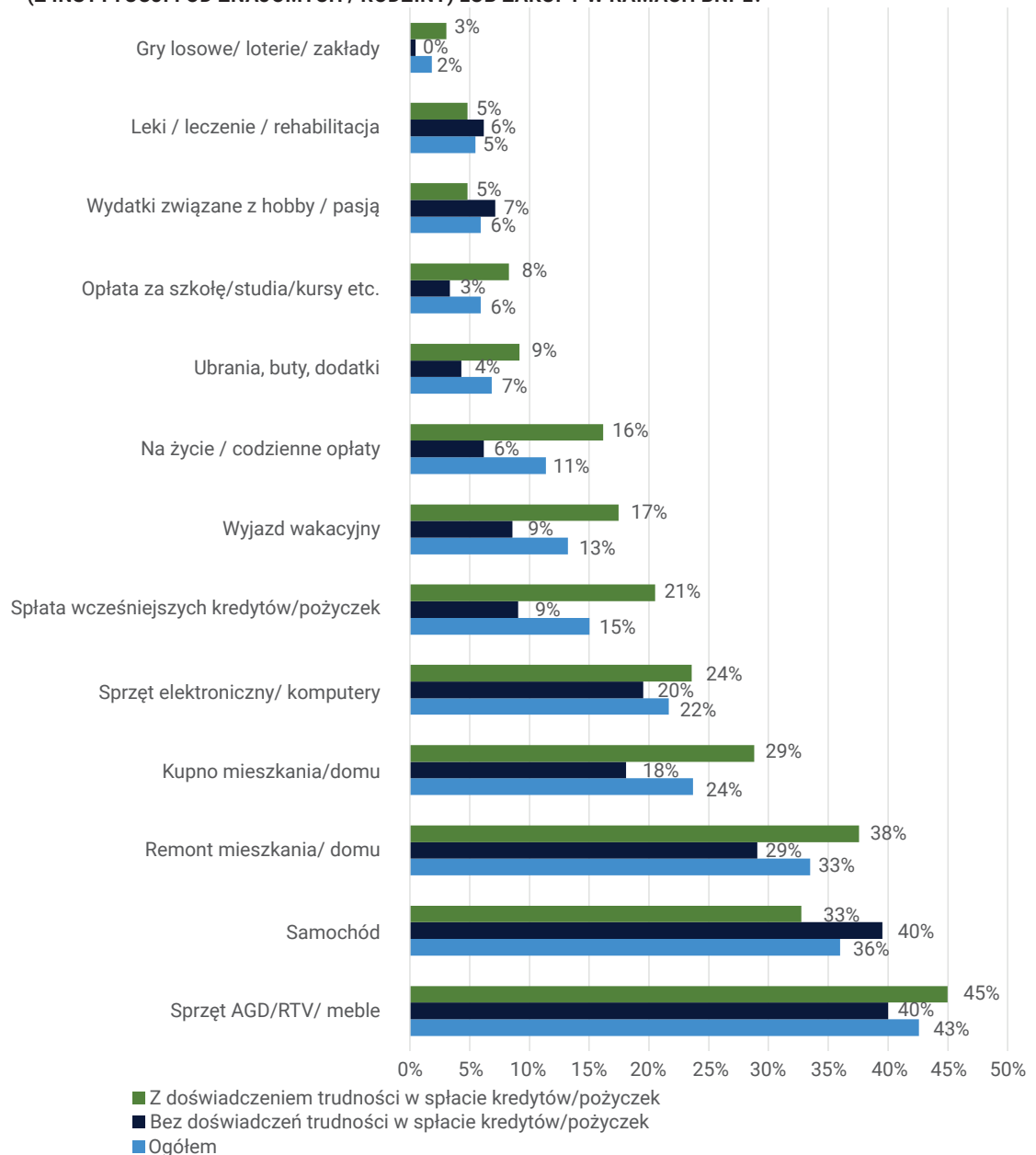
### Zaciąganie zobowiązań dla siebie

Najczęściej wskazywanym celem zaciągania kredytów gotówkowych, pożyczek oraz korzystania z BNPL jest finansowanie dóbr trwałego użytku – sprzętu

AGD/RTV oraz mebli (43%). Kolejne istotne kategorie to zakup samochodu (36%) oraz remont mieszkania lub domu (33%). W dalszej kolejności respondenci wskazują zakup nieruchomości (24%) oraz sprzętu elektronicznego, w tym komputerów (22%).

Znacząca część zobowiązań ma również charakter finansowania potrzeb o bardziej bieżącym lub konsumpcyjnym charakterze, takich jak spłata wcześniejszych kredytów i pożyczek (15%), wyjazdy wakacyjne (13%) czy bieżące wydatki na życie i opłaty (11%). Rzadziej wskazywane są wydatki na ubrania i dodatki (7%), edukację (6%) oraz hobby (6%). Najrzadziej deklarowanym celem są gry losowe i zakłady (2%).

**NA CO ZACIĄGNAŁEŚ KREDYTY GOTÓWKOWE, POŻYCZKI (Z INSTYTUCJI I OD ZNAJOMYCH / RODZINY) LUB ZAKUPY W RAMACH BNPL?**





Porównanie grup różniących się doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań finansowych pokazuje wyraźne różnice w strukturze celów finansowania. Osoby bez takich doświadczeń częściej przeznaczają środki na dobra inwestycyjne i dobra trwałe, takie jak samochód (40% vs 33%) oraz w nieco większym stopniu na wydatki związane z hobby i pasją (7% vs 5%). Jednocześnie rzadziej deklarują wykorzystanie kredytów i pożyczek na cele związane z presją finansową, takie jak spłata wcześniejszych zobowiązań (9% vs 21%) czy bieżące wydatki na życie (6% vs 16%).

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej wskazują na cele związane z presją finansową i potrzebą utrzymania płynności. W tej grupie wyraźnie częściej deklarowana jest spłata wcześniejszych kredytów i pożyczek (21% vs 9%) oraz finansowanie bieżących wydatków życiowych (16% vs 6%). Częściej pojawiają się także cele związane z remontem mieszkania (38% vs 29%) oraz zakupem nieruchomości (29% vs 18%), co może wskazywać na większe obciążenie finansowe wynikające z kosztów mieszkaniowych.

Wyniki te sugerują, że w grupie osób doświadczających trudności finansowych zobowiązania częściej pełnią funkcję „ratunkową” lub konsolidacyjną, służąc bieżącemu utrzymaniu płynności finansowej. Natomiast w grupie osób bez takich doświadczeń kredyty i pożyczki częściej mają charakter inwestycyjny lub konsumpcyjny i są związane z planowanymi wydatkami o wyższej wartości.

## Zaciąganie zobowiązań dla innych

16% badanych kredytobiorców zaciągnęło zobowiązanie finansowe dla kogoś innego, przy czym dotyczyło to częściej osób, które nie miały doświadczeń z trudnościami w spłacie zobowiązań (90% vs 78%), co prawdopodobnie łączy się z lepszą sytuacją finansową osób, które są proszone o zaciągnięcie kredytu dla kogoś innego.

Najczęściej wskazywanym celem zaciągania zobowiązań dla kogoś innego były wydatki związane z szeroko rozumianymi potrzebami mieszkaniowymi (20 wskazań). Obejmowały one zarówno zakup mieszkania lub domu, budowę nieruchomości, remont i wykończenie, jak również wyposażenie mieszkania, w tym zakup mebli oraz sprzętu AGD. Wskazania te obejmowały zarówno cele inwestycyjne, jak i podstawowe potrzeby związane z organizacją i utrzymaniem miejsca zamieszkania.

Drugą najliczniej reprezentowaną kategorią były wydatki związane z zakupem i finansowaniem

samochodu (13 wskazań), obejmujące zarówno zakup pojazdu, jak i jego spłatę lub finansowanie.

Istotną grupę stanowiły zobowiązania zaciągane w celu spłaty wcześniejszych długów lub konsolidacji zobowiązań (11 wskazań). Respondenci wskazywali tu zarówno ogólną spłatę zadłużenia, jak i regulowanie konkretnych zobowiązań, w tym kredytów czy zaległości.

Kolejną kategorią były wydatki związane z bieżącym funkcjonowaniem i trudną sytuacją życiową (18 wskazań), obejmujące m.in. codzienne potrzeby, pilne wydatki, pomoc w trudnej sytuacji finansowej oraz bieżące koszty utrzymania.

Zobowiązania przeznaczane na elektronikę i sprzęt (9 wskazań) obejmowały m.in. zakup telefonów, komputerów, sprzętu RTV oraz innych urządzeń elektronicznych.

W mniejszym stopniu zobowiązania były przeznaczane na cele inwestycyjne i biznesowe (5 wskazań), takie jak inwestycje finansowe, prowadzenie działalności gospodarczej czy rozkręcenie biznesu.

Rzadziej wskazywanymi celami były wydatki zdrowotne (5 wskazań), obejmujące leczenie, rehabilitację oraz operacje, a także finansowanie potrzeb zdrowotnych członków rodziny.

Zobowiązania były również przeznaczane na edukację (3 wskazania) oraz wakacje i wyjazdy (4 wskazania).

## Zaciąganie kilku zobowiązań na raz

Wśród osób, które zaciągnęły jednocześnie więcej niż jedno zobowiązanie finansowe, 65% doświadczyło tej sytuacji w kontekście zakupu mieszkania. Przyglądając się bliżej motywacji związanej z zakupem mieszkania, warto zauważyć, że w całej badanej próbie najczęściej wskazywanym powodem łączenia kilku źródeł finansowania był zakup nieruchomości połączony z jej wykończeniem lub remontem (34%). Nieco rzadziej respondenci deklarowali konieczność łączenia różnych form finansowania, ponieważ sama kwota kredytu hipotecznego była niewystarczająca (23%), oraz zaciąganie dodatkowych zobowiązań w celu zwiększenia wkładu własnego i uzyskania kredytu na lepszych warunkach (22%).

Analiza w podziale na grupy ujawnia istotne różnice w strukturze motywacji. Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań najczęściej wskazują na zakup mieszkania połączony z jego wykończeniem lub remontem (41%), co sugeruje bardziej



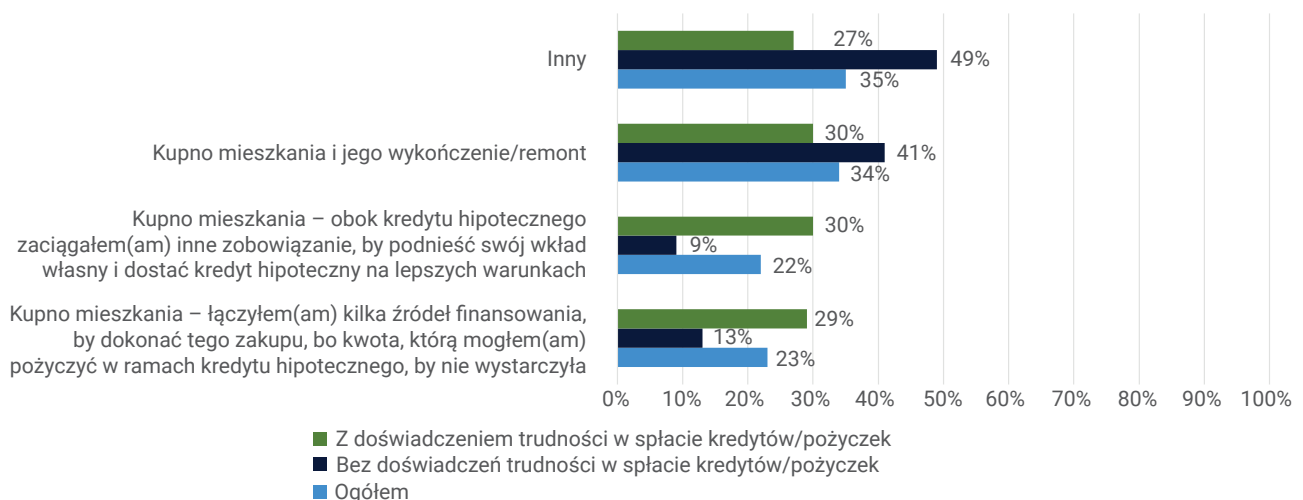
inwestycyjny i planowy charakter wydatków oraz prawdopodobnie lepszą sytuację finansową pozwalającą na samodzielne sfinansowanie wkładu własnego. W tej grupie znacznie rzadziej pojawia się konieczność uzupełniania finansowania – zarówno w postaci łączenia kilku źródeł (13%), jak i zwiększania wkładu własnego poprzez dodatkowe zobowiązania (9%).

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują motywacje związane z ograniczeniami finansowymi i koniecznością domykania budżetu transakcji. W tej grupie najczęściej wskazywane jest zaciąganie dodatkowych zobowiązań w celu zwiększenia wkładu własnego i uzyskania lepszych warunków kredytu hipotecznego (30%) oraz

łączenie kilku źródeł finansowania, ponieważ sama kwota kredytu hipotecznego była niewystarczająca (29%). Jednocześnie relatywnie rzadziej niż w grupie bez trudności wskazywany jest cel związany z wykończeniem lub remontem mieszkania (30% vs 41%).

Wyniki te sugerują, że osoby, które doświadczyły trudności w spłacie zobowiązań, częściej zaciągają więcej niż jedno zobowiązanie w celu zakupu mieszkania, ponieważ bez takiego łączenia źródeł finansowania realizacja tej transakcji mogłaby nie być możliwa. Z kolei osoby, które nie doświadczyły trudności w spłacie, częściej decydują się na dodatkowe zobowiązania w celu podniesienia standardu mieszkania lub jego lepszego wyposażenia.

#### W JAKIM CELU ZACIĄGAŁEŚ W (NIEMAL) JEDNYM MOMENCIE KILKA ZOBOWIĄZAŃ?



N = 470

## MOTYWACJA DO ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH

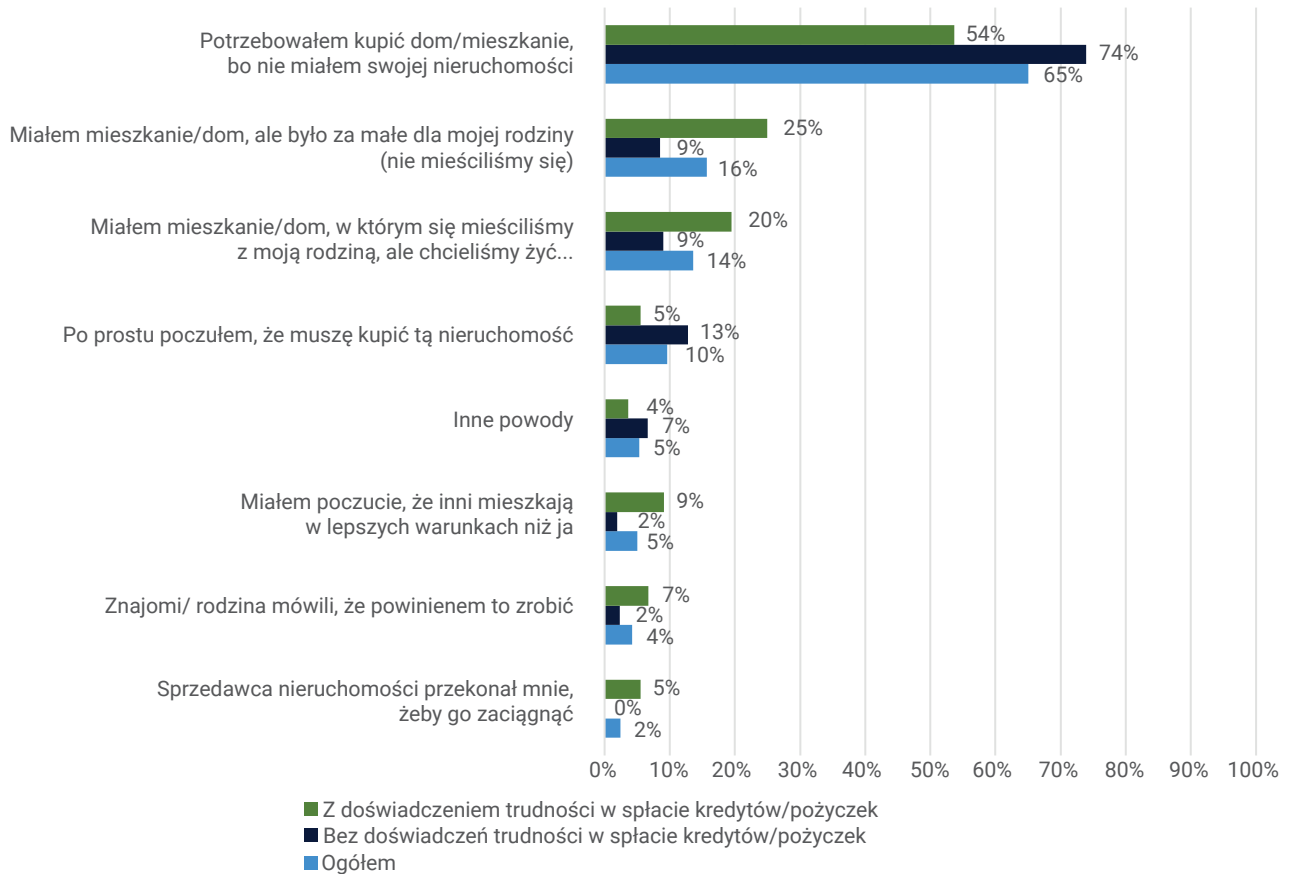
### Powody zaciągania kredytów hipotecznych

Główną motywacją do zaciągnięcia kredytu hipotecznego była potrzeba zaspokojenia podstawowej potrzeby mieszkaniowej. Aż 65% respondentów wskazało, że nie posiadało własnej nieruchomości i dlatego zdecydowało się na jej zakup. Wyraźniej rzadziej pojawiały się motywacje związane z poprawą warunków mieszkaniowych, takie jak zbyt mała powierzchnia dotychczasowego lokum (16%) czy chęć zwiększenia komfortu życia (14%). Jeszcze mniejsze znaczenie miały czynniki emocjonalne i społeczne, takie jak impulsywna decyzja (10%), presja otoczenia czy porównania społeczne (2-5%).

Porównanie grup pokazuje jednak istotne różnice w strukturze motywacji. Osoby bez doświadczeń

trudności w spłacie zobowiązań zdecydowanie częściej wskazują na podstawową potrzebę posiadania własnej nieruchomości (74% vs 54%). Relatywnie częściej pojawia się u nich również element decyzji bardziej spontanicznej („po prostu poczułem, że muszę kupić” – 13% vs 5%), co może sugerować większe poczucie bezpieczeństwa finansowego umożliwiające podejmowanie mniej restrykcyjnie kalkulowanych decyzji.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują motywacje związane z poprawą warunków mieszkaniowych – zarówno w kontekście zbyt małego metrażu (25% vs 9%), jak i chęci zwiększenia komfortu życia (20% vs 9%). W tej grupie wyraźniej zaznaczają się również czynniki społeczne i zewnętrzne, takie jak wpływ znajomych i rodziny (7% vs 2%), porównania do innych (9% vs 2%) czy sugestia sprzedawcy (5% vs 0%).


**CO SKŁONIŁO CIĘ DO ZACIĄgniĘCIA KREDYTU HIPOTECZNEGO?**


N = 375

Wyniki te sugerują, że w grupie osób bez doświadczeń trudności kredyt hipoteczny częściej jest odpowiedzią na podstawową potrzebę mieszkaniową, natomiast w grupie z trudnościami częściej wiąże się z próbą poprawy warunków życia oraz większą podatnością na czynniki zewnętrzne i społeczne.

**Powody zaciągnięcia kredytów gotówkowych**

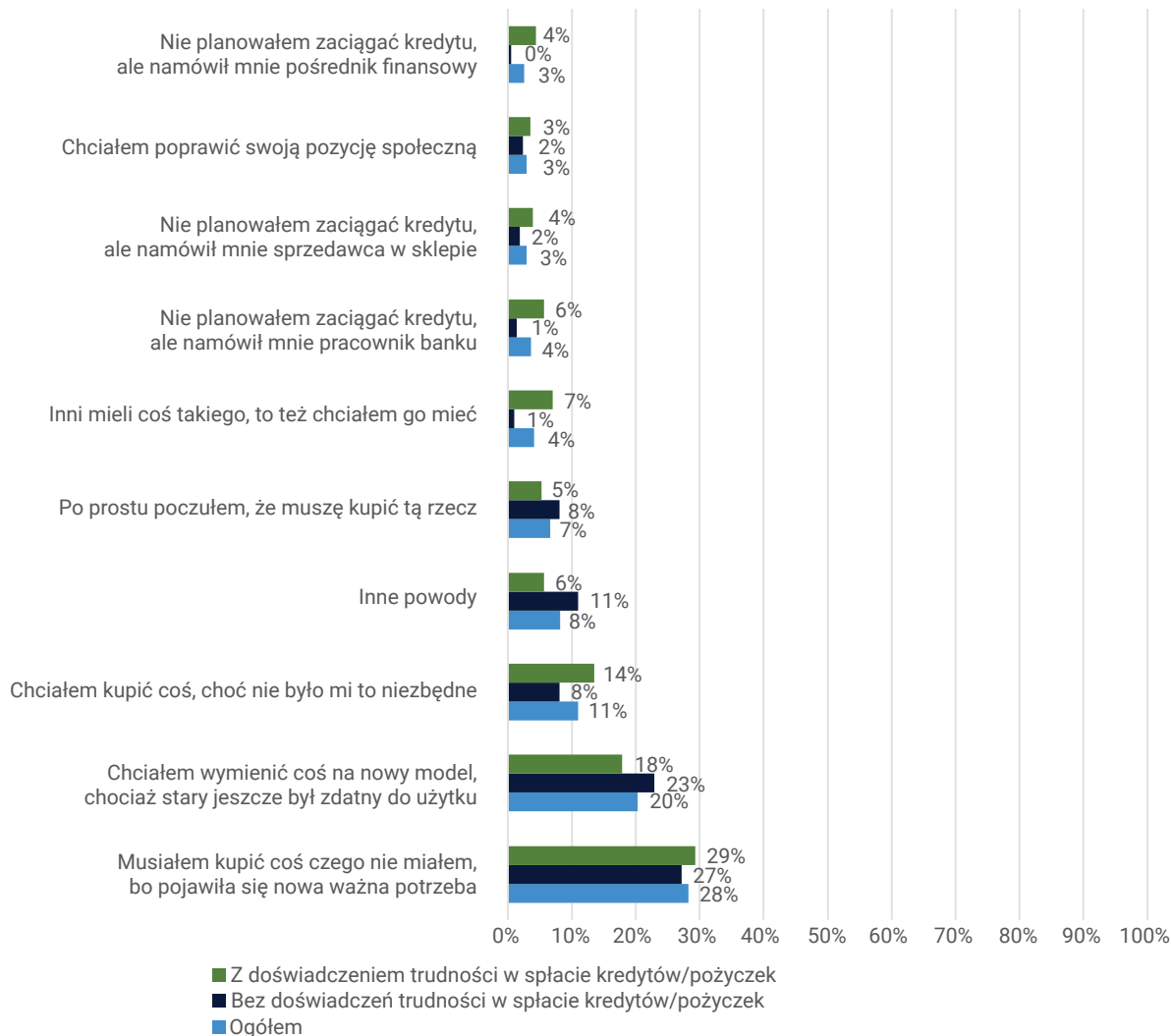
W całej badanej próbie najczęstszą motywacją do zaciągnięcia kredytu gotówkowego była konieczność – niemal co druga osoba (49%) wskazała, że musiała wymienić coś, co uległo awarii. Kolejnym istotnym powodem była potrzeba zakupu czegoś nowego w związku z pojawieniem się ważnej potrzeby (28%). Rzadziej kredyty były zaciągane z powodów mniej pilnych, takich jak chęć wymiany produktu na nowszy model mimo sprawności starego (20%) czy zakup rzeczy niebędących niezbędnymi (11%). Czynniki impulsywne, społeczne oraz wpływ otoczenia (np. namowy sprzedawców czy doradców) miały marginalne znaczenie (na poziomie kilku procent).

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej wskazują na motywacje

o charakterze koniecznościowym, zarówno wymianę zepsutego sprzętu (54% vs 44%), jak i pojawienie się nowej, ważnej potrzeby (29% vs 27%). Jednocześnie częściej deklarują zakupy o charakterze mniej niezbędnymi (14% vs 8%) oraz większą podatnością na wpływ otoczenia, w tym znajomych (7% vs 1%) i pracowników instytucji finansowych lub sprzedawców (4-6% vs 0-2%).

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności w spłacie relatywnie częściej wskazują na bardziej planowe i „modernizacyjne” powody zaciągnięcia zobowiązań, takie jak chęć wymiany produktu na nowszy model (23% vs 18%). Rzadziej natomiast sięgają po kredyt w odpowiedzi na presję finansową lub społeczną.

Wyniki te sugerują, że w grupie osób doświadczających trudności finansowych kredyt konsumenci częściej pełni funkcję narzędzia radzenia sobie z bieżącymi brakami i nagłymi potrzebami, ale jednocześnie wiąże się z większą podatnością na impulsy i wpływ otoczenia. W grupie bez takich doświadczeń decyzje kredytowe częściej mają charakter planowy i są związane z poprawą jakości posiadanych dóbr.


**CO SKŁONIŁO CIĘ DO ZACIĄgniĘCIA KREDYTU GOTÓWKOWEGO?**


N = 375

**Powody zaciągnięcia kolejnych zobowiązań, gdy poprzednie nie są jeszcze spłacone**

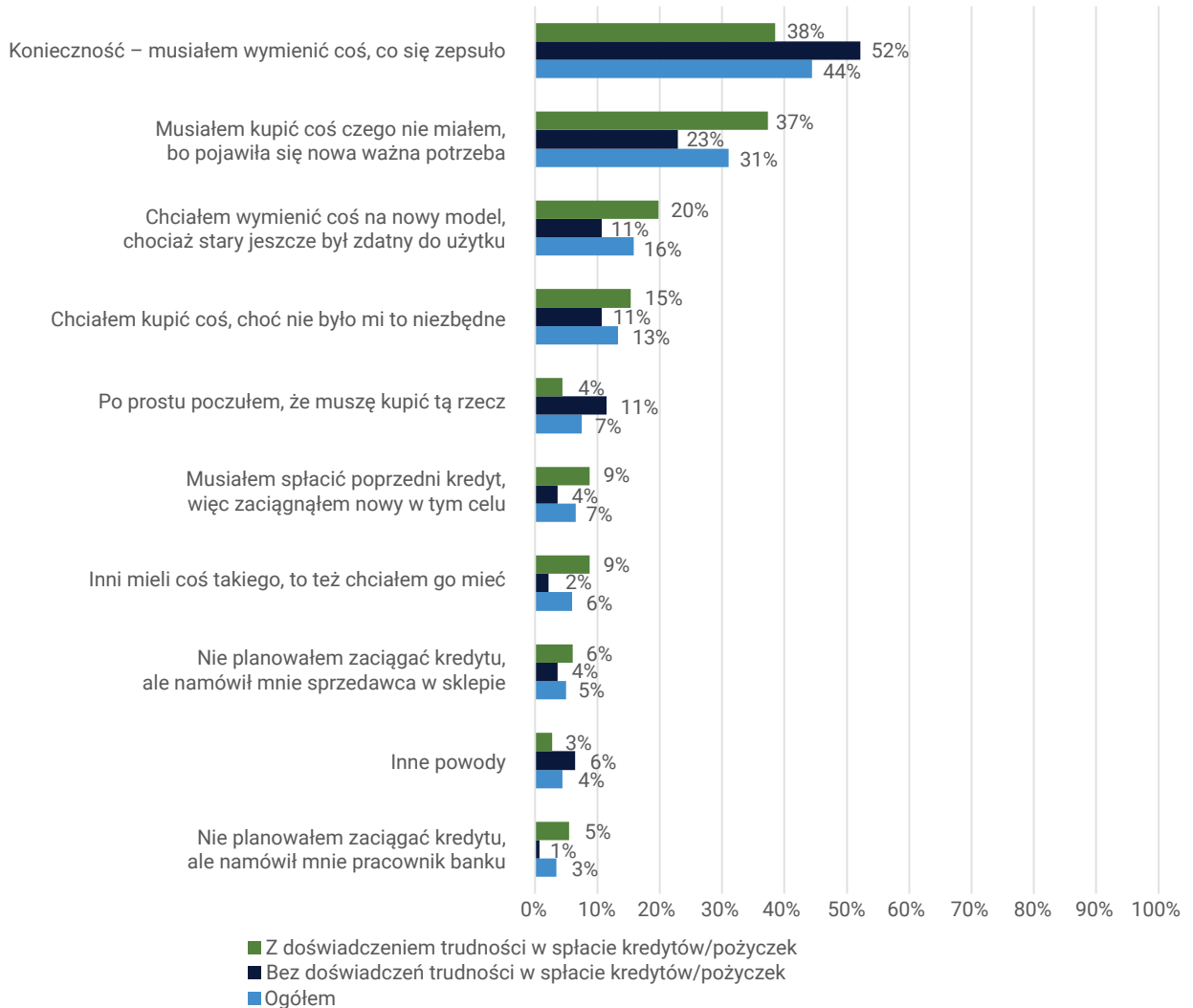
Najczęstszą motywacją do zaciągnięcia kolejnego zobowiązania przed spłatą poprzedniego była konieczność wymiany zepsutego produktu (44% posiadaczy równoległych zobowiązań). Kolejnym istotnym powodem była pojawiająca się nowa, ważna potrzeba (31%). W dalszej kolejności wskazywano chęć wymiany produktu na nowszy model (16%) oraz zakup rzeczy, które nie były niezbędne (13%). Znacznie rzadziej kolejne zobowiązania były zaciągane w celu spłaty wcześniejszych długów (7%) lub pod wpływem impulsu czy otoczenia (po kilka procent).

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej wskazują jako motywację do zaciągnięcia kolejnego zobowiązania konieczność wymiany zepsutego produktu (52% vs 38%), co może świadczyć o bardziej reaktywnym, ale jednocześnie

uzasadnionym charakterze decyzji kredytowych. Relatywnie częściej pojawia się u nich także impulsowa motywacja („po prostu poczułem, że muszę kupić” – 11% vs 4%).

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują motywacje związane z nowymi potrzebami (37% vs 23%) oraz modernizacją posiadanych dóbr (20% vs 11%), ale także częściej wskazują na zakupy o charakterze niekoniecznym (15% vs 11%). W tej grupie wyraźniej zaznacza się również rola czynników społecznych i zewnętrznych. Większy jest odsetek osób podejmujących decyzje pod wpływem innych (9% vs 2%) oraz pracowników instytucji finansowych czy sprzedawców (4-6% vs 0-4%). Częściej pojawia się także zaciągnięcie nowego zobowiązania w celu spłaty wcześniejszego (9% vs 4%).

Wyniki te sugerują, że w grupie osób doświadczających trudności finansowych zaciągnięcie kolejnych


**CO SKŁONIŁO CIĘ DO ZACIĄgniĘCIA KREDYTU /POŻYCZKI,  
GDY POPRZEDNI KREDYT/ POŻYCZKA NIE BYŁ JESZCZE SPŁACONY?**


N = 322

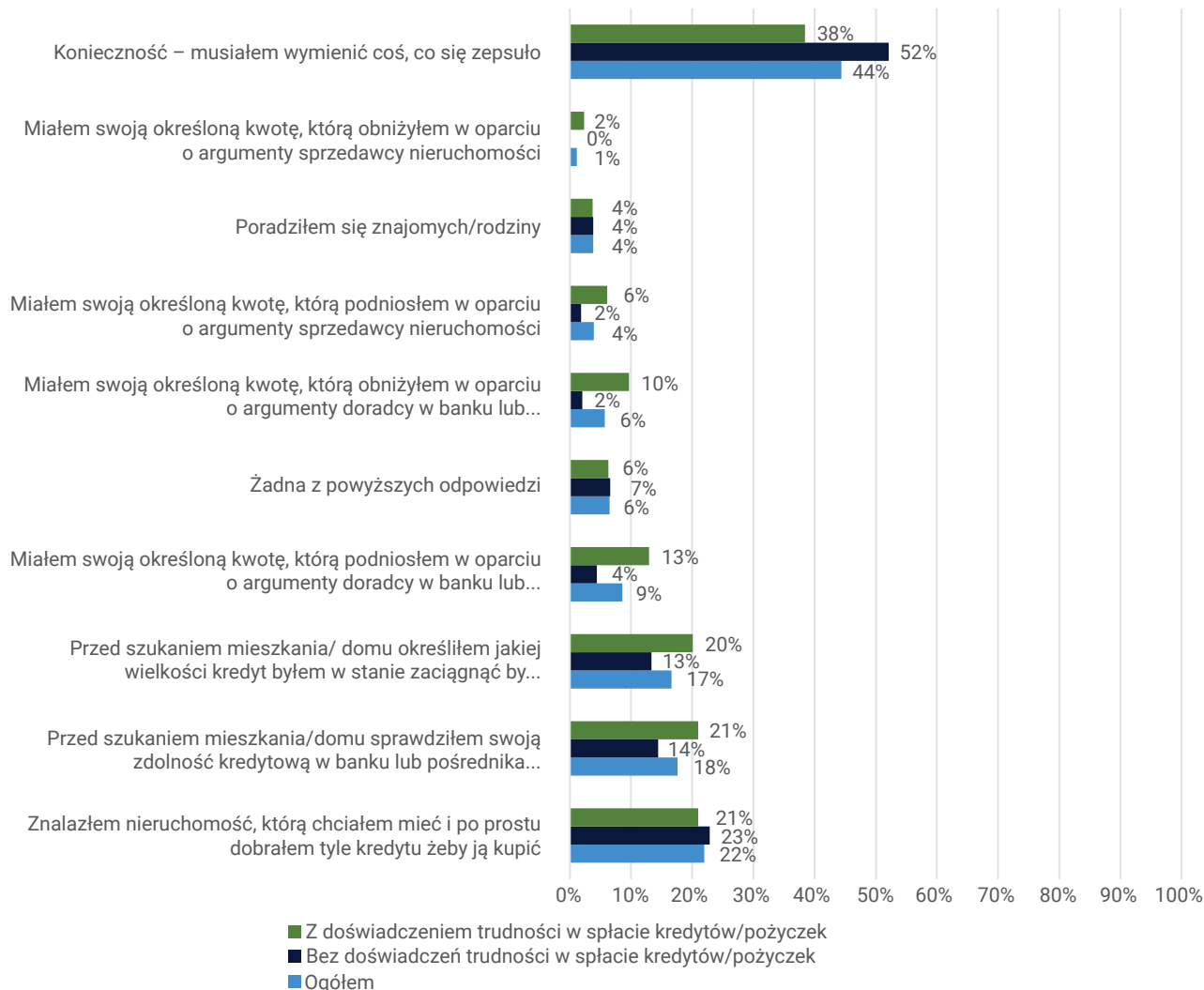
zobowiązań częściej ma charakter zarówno „reakcji na potrzeby”, jak i elementu spirali zadłużenia (refinansowania wcześniejszych zobowiązań), przy jednoczesnej większej podatności na wpływy zewnętrzne. W grupie bez takich doświadczeń decyzje częściej wynikają z konkretnych, uzasadnionych sytuacji, takich jak konieczność wymiany uszkodzonych dóbr.

**SPOSÓB SZACOWANIA WYSOKOŚCI  
ZACIĄGANÝCH ZOBOWIĄZAŃ  
FINANSOWYCH**
**Szacowanie wysokości  
kredytu hipotecznego**

Sposób określania wysokości kredytu hipotecznego najczęściej ma charakter „celowy”, 22% respondentów wskazało, że najpierw wybrało konkretną nieruchomość, a następnie dobrało wysokość

kredytu do jej ceny. Jednocześnie istotna część badanych deklaruje bardziej planowe podejście: 18% sprawdziło swoją zdolność kredytową przed rozpoczęciem poszukiwań, a 17% określiło wcześniej bezpieczny poziom zadłużenia, który byli w stanie komfortowo spłacać. Relatywnie mniejsza grupa respondentów przyznaje, że modyfikowała pierwotne założenia pod wpływem doradców finansowych lub sprzedawców nieruchomości (łącznie kilka-kilkanaście procent). Warto również zaznaczyć, że 34% badanych deklaruje brak doświadczenia z kredytem hipotecznym.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej wskazują na podejście oparte na wyborze konkretnej nieruchomości i dopasowaniu do niej kredytu (23% vs 21%) oraz rzadziej deklarują wcześniejsze analizy swojej zdolności kredytowej (14% vs 21%) czy poziomu bezpiecznego zadłużenia (13% vs 20%). Jednocześnie w tej grupie wyraźnie


**W JAKI SPOSÓB OKREŚLIŁEŚ WYSOKOŚĆ OSTATNIO ZACIĄGANEGO KREDYTU HIPOTECZNEGO?**


N = 1055 (696 z odpowiedzią inną niż „nie dotyczy”)

rzadziej występuje modyfikowanie kwoty kredytu pod wpływem doradców lub sprzedawców.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują podejście bardziej analityczne na etapie planowania (sprawdzanie zdolności kredytowej – 21%, określanie bezpiecznego poziomu kredytu – 20%), ale jednocześnie są bardziej podatne na wpływ zewnętrzny przy ostatecznym ustaleniu jego wysokości. W tej grupie wyższe są odsetki osób, które zwiększały (13% vs 4%) lub zmniejszały (10% vs 2%) kwotę kredytu pod wpływem doradców, a także częściej ulegały argumentom sprzedawców nieruchomości.

Wyniki te sugerują, że choć osoby doświadczające trudności finansowych częściej podejmują wstępne próby racjonalnego oszacowania swoich możliwości kredytowych, to w praktyce ich decyzje częściej

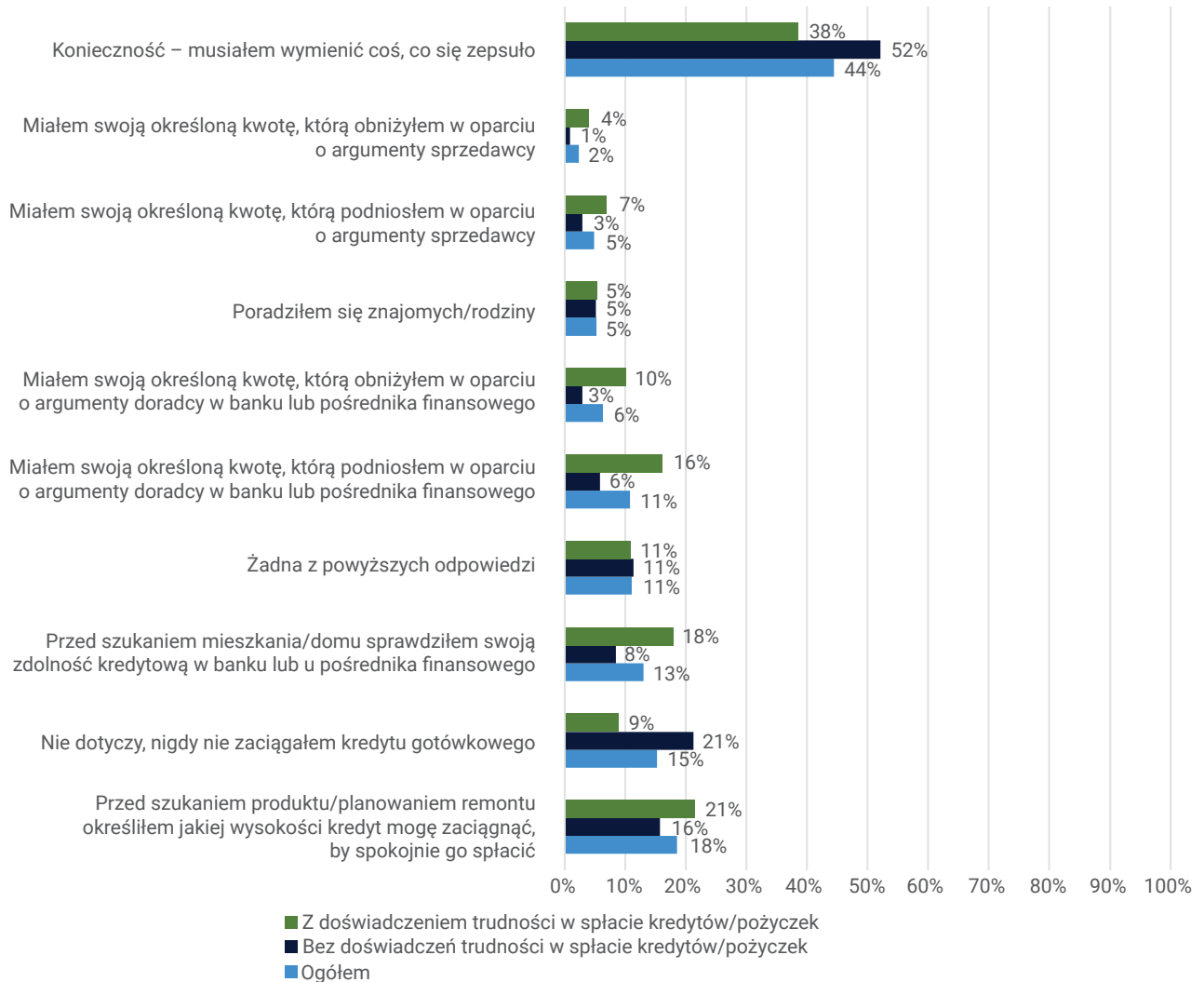
podlegają modyfikacjom pod wpływem otoczenia. Może to wskazywać na mniejszą stabilność przyjętych założeń finansowych oraz większą podatność na czynniki zewnętrzne w procesie podejmowania decyzji kredytowych.

### Szacowanie wysokości kredytu gotówkowego

Najczęstszym sposobem określania wysokości kredytu gotówkowego jest podejście celowe. 32% respondentów deklaruje, że najpierw zidentyfikowało konkretny wydatek (np. zakup produktu lub koszt remontu), a następnie dobrało kwotę kredytu do jego realizacji. Rzadziej badani przyjmowali podejście bardziej planowe: 18% określiło wcześniej bezpieczny poziom zobowiązania możliwy do spłaty, a 13% sprawdziło swoją zdolność kredytową przed podjęciem



**W JAKI SPOSÓB OKREŚLIŁEŚ WYSOKOŚĆ OSTATNIO ZACIĄGANEGO KREDYTU GOTÓWKOWEGO?**



N = 1055 (897 z odpowiedzią inną niż „nie dotyczy”)

decyzji. Jednocześnie zauważalny jest udział osób modyfikujących kwotę kredytu pod wpływem doradców lub sprzedawców (łącznie kilkanaście procent). 15% badanych deklaruje brak doświadczenia z kredytem gotówkowym.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie częściej nie korzystały z kredytu gotówkowego (21% vs 9%), a jeśli już go zaciągały, nieco częściej opierały decyzję na konkretnym celu (33% vs 32%) i rzadziej deklarowały wcześniejsze sprawdzanie zdolności kredytowej (8% vs 18%) czy określanie bezpiecznego poziomu zadłużenia (16% vs 21%). W tej grupie wyraźnie rzadziej występuje także modyfikowanie kwoty kredytu pod wpływem doradców lub sprzedawców.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują podejście analityczne na etapie planowania (sprawdzanie zdolności

kredytowej – 18%, określanie bezpiecznego poziomu kredytu – 21%), ale jednocześnie częściej zmieniają pierwotne założenia pod wpływem otoczenia, zarówno podnosząc (16% vs 6%), jak i obniżając (10% vs 3%) kwotę kredytu w oparciu o rekomendacje doradców. Podobny, choć słabszy efekt widoczny jest w przypadku wpływu sprzedawców.

Wyniki te wskazują, że (podobnie jak w przypadku kredytów hipotecznych) osoby doświadczające trudności finansowych częściej podejmują próby racjonalnego zaplanowania poziomu zadłużenia, jednak w praktyce ich decyzje są bardziej podatne na wpływ zewnętrzny i modyfikacje na późniejszym etapie. Jednocześnie w obu grupach dominuje podejście „od wydatku do kredytu”, co może oznaczać, że decyzje finansowe są częściej podporządkowane bieżącym potrzebom niż długoterminowej ocenie możliwości finansowych.



## GOTOWOŚĆ DO AKCEPTACJI OGROMACZEŃ W ŻYCIU W ZWIĄZKU ZE SPŁATĄ ZOBOWIĄZAŃ

### Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu hipotecznego na zakup mieszkania potrzebnego, by żyć na akceptowalnym poziomie

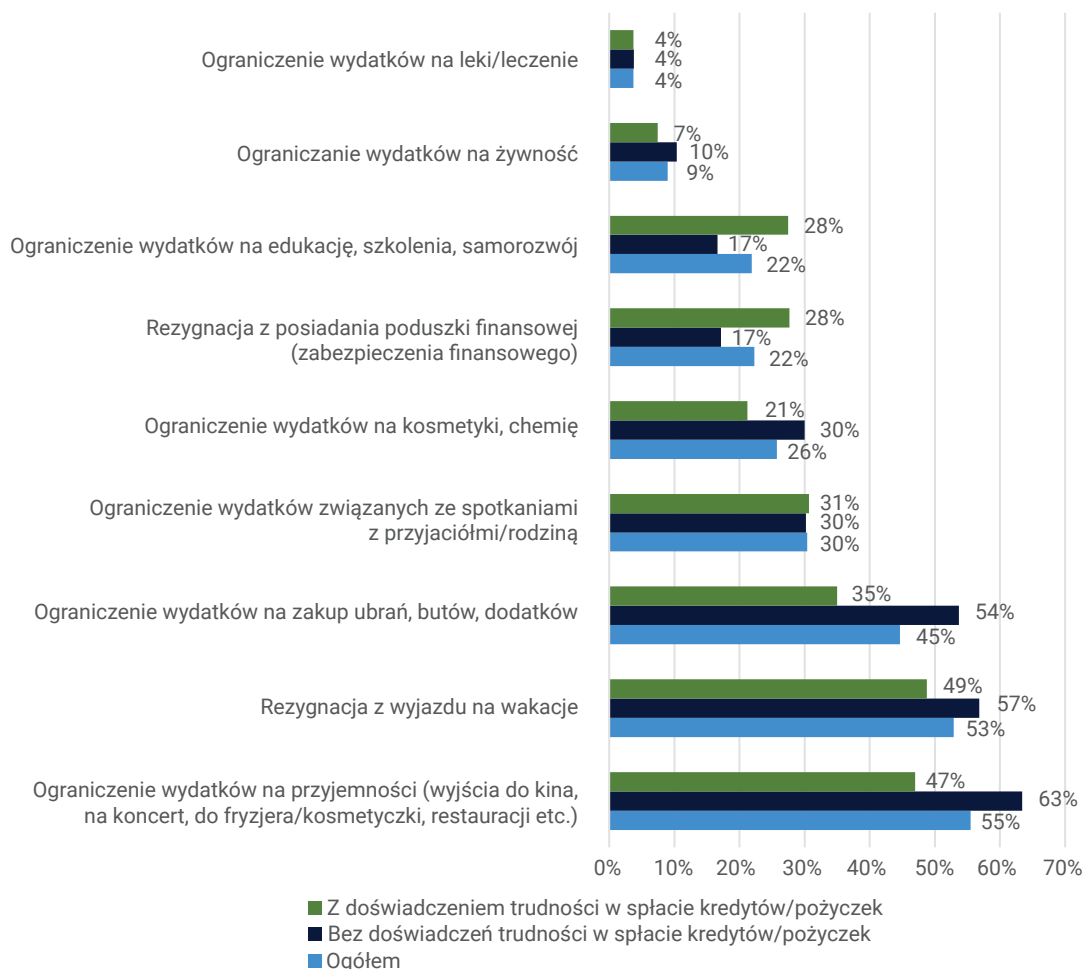
W całej badanej próbie widoczna jest wysoka gotowość do akceptowania ograniczeń w stylu życia w związku z decyzją o zakupie mieszkania lub domu. Najczęściej deklarowane są wyrzeczenia dotyczące wydatków uznaniowych – 55% badanych jest skłonnych ograniczyć wydatki na przyjemności (np. wyjścia do restauracji, kina czy usługi kosmetyczne), a 53% zrezygnować z wyjazdów wakacyjnych. Znaczna część respondentów wskazuje również na ograniczenie wydatków na odzież (45%). W dalszej kolejności pojawiają się ograniczenia dotyczące życia społecznego (30%) oraz wydatków na kosmetyki

i środki codziennego użytku (26%). Jednocześnie zdecydowanie rzadziej badani deklarują gotowość do ograniczania wydatków podstawowych – takich jak żywność (9%) czy zdrowie (4%), co pokazuje wyraźne granice akceptowalnych kompromisów.

Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego istotne jest, że 22% respondentów deklaruje gotowość do rezygnacji z poduszki finansowej, a taki sam odsetek – do ograniczenia wydatków na edukację i rozwój, co może mieć negatywne konsekwencje w dłuższej perspektywie.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują gotowość do ograniczania wydatków w większości kategorii, szczególnie w obszarze wydatków uznaniowych – przyjemności (63% vs 47%), ubrań (54% vs 35%), kosmetyków (30% vs 21%) czy wakacji (57% vs 49%). Może to wskazywać na większą elastyczność ich budżetów i większy zakres możliwych dostosowań.

### JAKIE OGRANICZENIA W WYDATKACH LUB STYLU ŻYCIA BYŁBYŚ GOTÓW ZAAKCEPTOWAĆ PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU LUB POŻYCZKI NA ZAKUP MIESZKANIA/DOMU POZWALAJĄCEGO CI ŻYĆ NA AKCEPTOWALNYM PRZEZ CIEBIE POZIOMIE...?



N = 1055



Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań rzadziej deklarują możliwość dalszego ograniczania bieżącej konsumpcji, co prawdopodobnie wynika z już istniejących ograniczeń finansowych. Jednocześnie częściej są skłonne do podejmowania decyzji potencjalnie ryzykownych z perspektywy długoterminowej stabilności, takich jak rezygnacja z poduszki finansowej (28% vs 17%) czy ograniczenie wydatków na edukację (28% vs 17%).

### Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu hipotecznego na zakup większego, bardziej komfortowego mieszkania

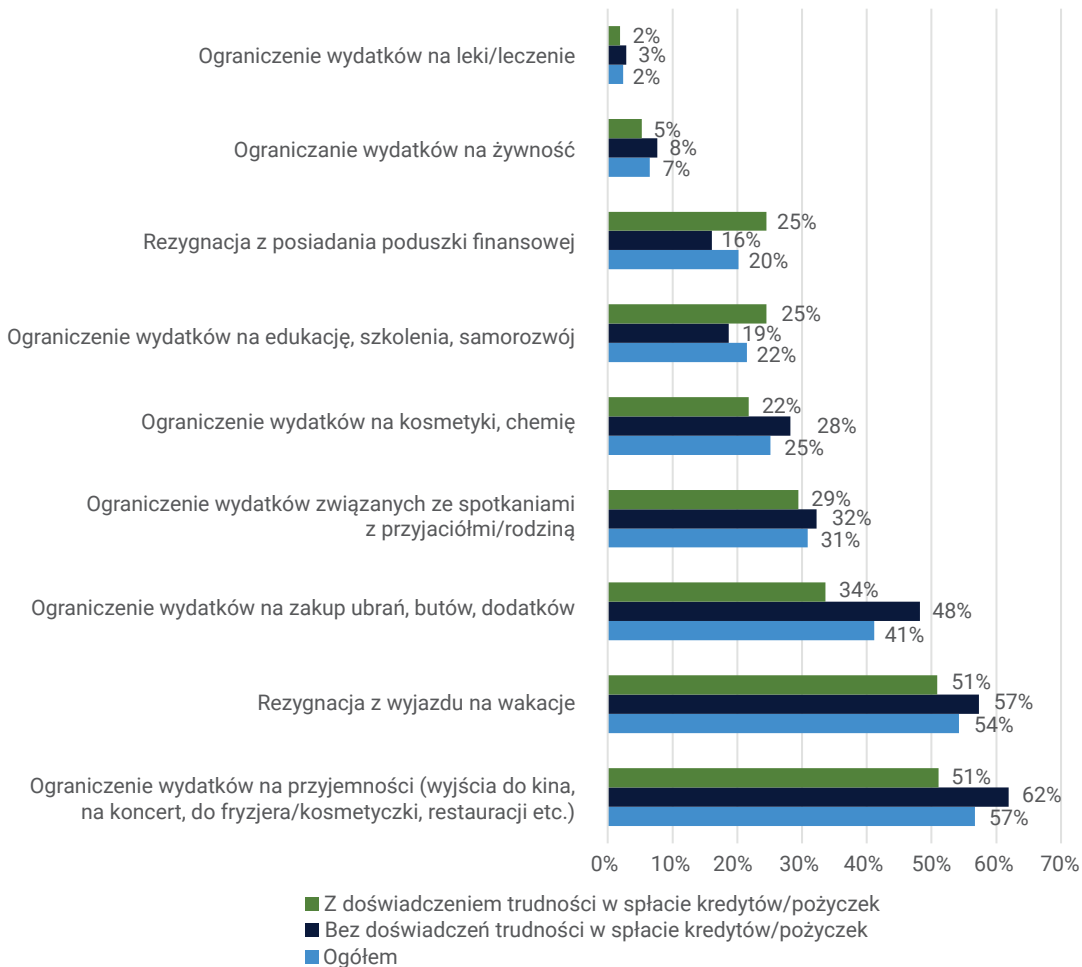
Polacy mają dużą gotowość do akceptowania ograniczeń w stylu życia w celu poprawy warunków mieszkaniowych, choć (podobnie jak w przypadku zakupu pierwszej nieruchomości) dominują wyrzeczenia dotyczące wydatków uznaniowych. Najczęściej wskazywane są ograniczenia wydatków na przyjemności (57%) oraz rezygnacja z wakacji (54%), a także redukcja

wydatków na odzież (41%). W dalszej kolejności pojawiają się ograniczenia związane z życiem społecznym (31%) oraz wydatkami na kosmetyki i środki codziennego użytku (25%). Jednocześnie wyraźnie rzadziej badani deklarują gotowość do ograniczania wydatków podstawowych, takich jak żywność (7%) czy zdrowie (2%), co potwierdza istnienie granic akceptowalnych wyrzeczeń.

Z perspektywy długoterminowej stabilności finansowej istotne jest, że co piąty respondent byłby gotów zrezygnować z poduszki finansowej (20%), a 22% ograniczyć wydatki na edukację i rozwój.

Porównanie grup pokazuje podobny wzorec różnic jak wcześniej. Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują gotowość do ograniczania wydatków uznaniowych, szczególnie w obszarze przyjemności (62% vs 51%), ubrań (48% vs 34%) oraz wakacji (57% vs 51%). Wskazuje to na większą elastyczność ich budżetów i większy zakres możliwych dostosowań.

**JAKIE OGRANICZENIA W WYDATKACH LUB STYLU ŻYCIA BYŁBYŚ GOTÓW ZAAKCEPTOWAĆ PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU LUB POŻYCZKI, BY MÓC ZMIENIĆ MIESZKANIE / DOM NA WIĘKSZE, BARDZIEJ KOMFORTOWE, JEŚLI BIEŻĄCE MIESZKANIE BYŁOBY...?**



N = 1055



Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań rzadziej deklarują gotowość do dalszego ograniczania wydatków konsumpcyjnych, co może wynikać z już istniejących ograniczeń finansowych. Jednocześnie częściej wskazują na gotowość do podejmowania bardziej ryzykownych decyzji z perspektywy przyszłej stabilności, takich jak rezygnacja z poduszki finansowej (25% vs 16%) oraz ograniczenie wydatków na edukację (25% vs 19%).

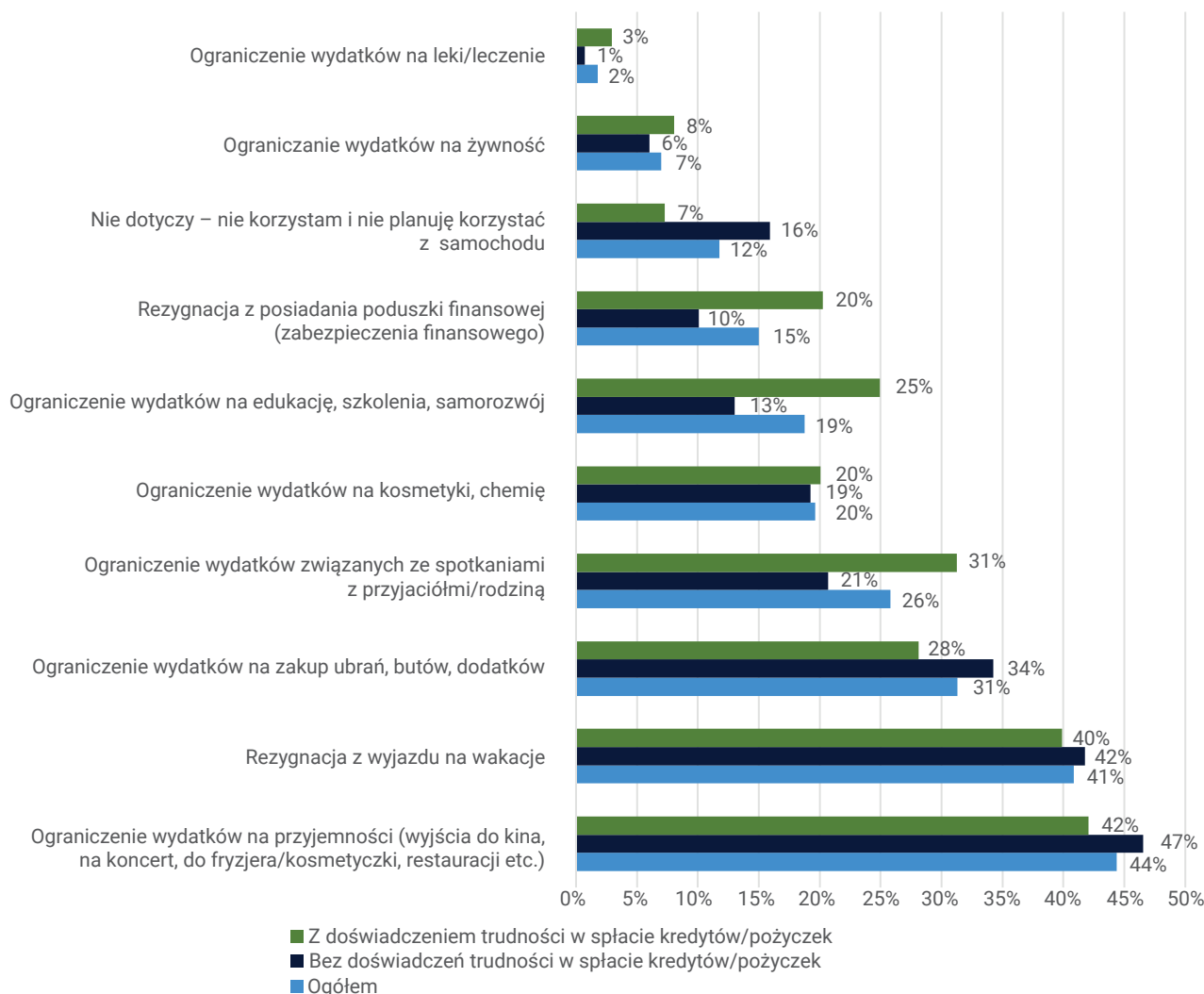
Wyniki te sugerują, że w przypadku decyzji o poprawie standardu życia (a nie zaspokojeniu podstawowej potrzeby mieszkaniowej) mechanizmy są bardzo podobne, osoby w trudniejszej sytuacji finansowej mają mniejszą przestrzeń do ograniczania bieżących wydatków, a jednocześnie częściej są skłonne do kompromisów, które mogą osłabiać ich długoterminowe bezpieczeństwo finansowe.

## Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu gotówkowego na zakup samochodu

W przypadku decyzji o zaciągnięciu kredytu lub pożyczki na zakup samochodu, w całej badanej próbie obserwujemy podobny wzorec, jak w odniesieniu do celów mieszkaniowych finansowanych kredytem, dominują deklaracje gotowości do ograniczeń w obszarze wydatków uznaniowych. Najczęściej wskazywane są ograniczenia wydatków na przyjemności (44%) oraz rezygnacja z wakacji (41%). W dalszej kolejności pojawiają się ograniczenia dotyczące odzieży i dodatków (31%) oraz życia społecznego (26%). Rzadziej badani deklarują gotowość do ograniczania wydatków podstawowych, takich jak żywność (7%) czy zdrowie (2%).

Jednocześnie zauważalne jest, że część respondentów w ogóle nie planuje korzystania

### JAKIE OGRANICZENIA W WYDATKACH LUB STYLU ŻYCIA BYŁBYŚ GOTÓW ZAAKCEPTOWAĆ PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU LUB POŻYCZKI NA ZAKUP SAMOCHODU?



N = 1055



z samochodu (12%), co może wskazywać na istotne różnice w stylu życia i strukturze potrzeb w badanej próbie.

Porównanie grup pokazuje spójny, ale zróżnicowany wzorec odpowiedzi. Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują gotowość do ograniczeń w większości kategorii wydatków uznaniowych – szczególnie w obszarze przyjemności (47% vs 42%) oraz ubrań (34% vs 28%). Jednocześnie rzadziej ograniczają wydatki związane ze spotkaniami towarzyskimi (21% vs 31%), co może sugerować inne priorytety w zakresie stylu życia.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań rzadziej deklarują gotowość do ograniczania wydatków konsumpcyjnych, ale częściej wskazują na ograniczenia o charakterze bardziej długoterminowym i strukturalnym – takie jak ograniczenie wydatków na edukację i rozwój (25% vs 13%) oraz rezygnacja z poduszki finansowej (20% vs 10%). W tej grupie wyższy jest również odsetek osób gotowych ograniczać wydatki na spotkania społeczne (31% vs 21%).

Wyniki te sugerują, że przy finansowaniu zakupu samochodu osoby w trudniejszej sytuacji finansowej w mniejszym stopniu widzą przestrzeń do redukcji bieżącej konsumpcji, a częściej wskazują na kompromisy potencjalnie obniżające ich przyszłą stabilność finansową.

### **Akceptacja ograniczeń przy spłacie kredytu gotówkowego/ pożyczki na wakacyjny wyjazd**

W przypadku finansowania wyjazdu wakacyjnego kredytem lub pożyczką, najczęściej wskazywane jako akceptowalne są ograniczenia wydatków na przyjemności (42%) oraz rezygnacja z innych wyjazdów rekreacyjnych (42%), co sugeruje, że badani przede wszystkim są skłonni „przesuwać” wydatki w obszarze czasu wolnego. W dalszej kolejności pojawiają się ograniczenia dotyczące odzieży i dodatków (30%) oraz życia społecznego (23%). Rzadziej badani deklarują gotowość do ograniczeń w obszarach podstawowych, takich jak żywność (6%) czy zdrowie (2-3%).

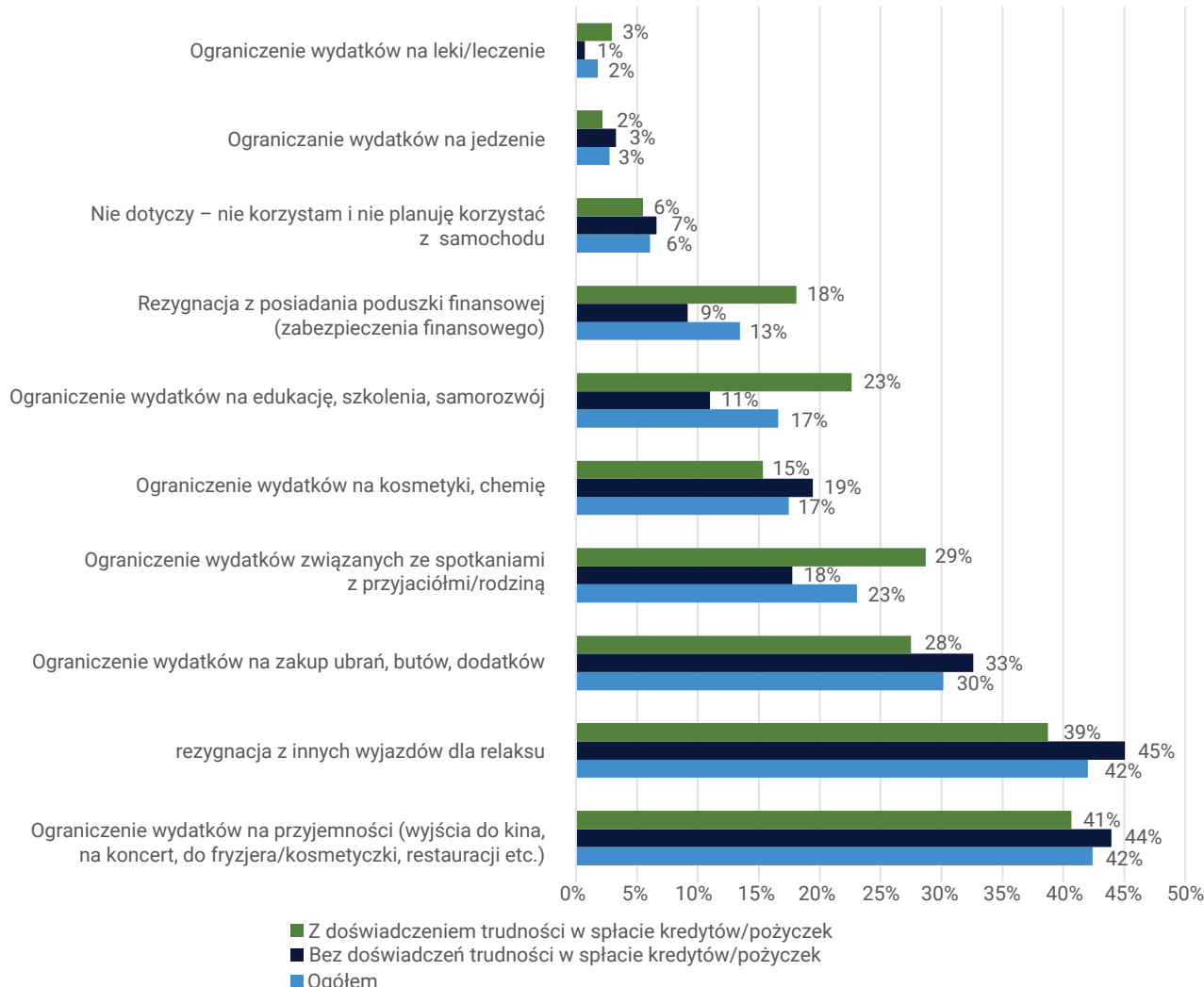
Porównanie grup ujawnia wyraźne różnice w strukturze akceptowanych wyrzeczeń. Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują gotowość do ograniczania wydatków w obszarze przyjemności (44% vs 41%) oraz rezygnacji z innych wyjazdów (45% vs 39%), co może

wskazywać na większą elastyczność budżetu w zakresie wydatków rekreacyjnych. Jednocześnie rzadziej ograniczają wydatki związane ze spotkaniami społecznymi (18% vs 29%), co sugeruje odmienną hierarchię priorytetów.

Z kolei osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań częściej deklarują gotowość do ograniczeń o charakterze społecznym i strukturalnym, szczególnie w zakresie spotkań z bliskimi (29% vs 18%), edukacji i rozwoju (23% vs 11%) oraz rezygnacji z poduszki finansowej (18% vs 9%). Oznacza to większą skłonność do kompromisów, które mogą wpływać na długoterminowe bezpieczeństwo finansowe i kapitał społeczny.

Wyniki te wskazują, że finansowanie wakacji kredytem wiąże się głównie z redukcją wydatków w obszarze rekreacji, jednak osoby w trudniejszej sytuacji finansowej częściej deklarują gotowość do szerszych i bardziej kosztownych w długim okresie wyrzeczeń, wykraczających poza sferę konsumpcji bieżącej.

Porównanie czterech analizowanych sytuacji (zakup mieszkania/domu, zmiana na większe i bardziej komfortowe mieszkanie, zakup samochodu oraz finansowanie wakacji) pokazuje wyraźne zróżnicowanie gotowości do akceptowania ograniczeń w stylu życia w zależności od rangi celu finansowego. Największą skłonność do wyrzeczeń badani deklarują w przypadku celów mieszkaniowych – zarówno przy zakupie pierwszej nieruchomości, jak i przy poprawie warunków mieszkaniowych – gdzie relatywnie często akceptowane są szerokie ograniczenia wydatków uznaniowych, a także częściej pojawia się gotowość do rezygnacji z poduszki finansowej czy wydatków na rozwój. Nieco niższy poziom gotowości do poświęceń obserwujemy w przypadku zakupu samochodu, gdzie dominują ograniczenia w obszarze konsumpcji bieżącej, ale rzadziej akceptowane są bardziej długofalowe kompromisy. Najmniejszą skłonność do wyrzeczeń w ujęciu jakościowym widać w przypadku finansowania wakacji – choć nadal dominują ograniczenia wydatków uznaniowych, to relatywnie częściej niż w innych celach pojawia się brak gotowości do głębszych kompromisów finansowych, a część ograniczeń dotyczy głównie przesunięć w obrębie wydatków rekreacyjnych. Ogólnie wyniki wskazują, że im bardziej podstawowy i „życiowo istotny” cel (szczególnie mieszkaniowy), tym większa akceptacja szerokich i potencjalnie długoterminowo kosztownych wyrzeczeń, natomiast cele bardziej konsumpcyjne (jak wakacje) wiążą się z bardziej ograniczoną gotowością do poświęceń.


**JAKIE OGRANICZENIA W WYDATKACH LUB STYLU ŻYCIA BYŁBYŚ GOTÓW ZAAKCEPTOWAĆ PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU LUB POŻYCZKI NA WAKACYJNY WYJAZD?**


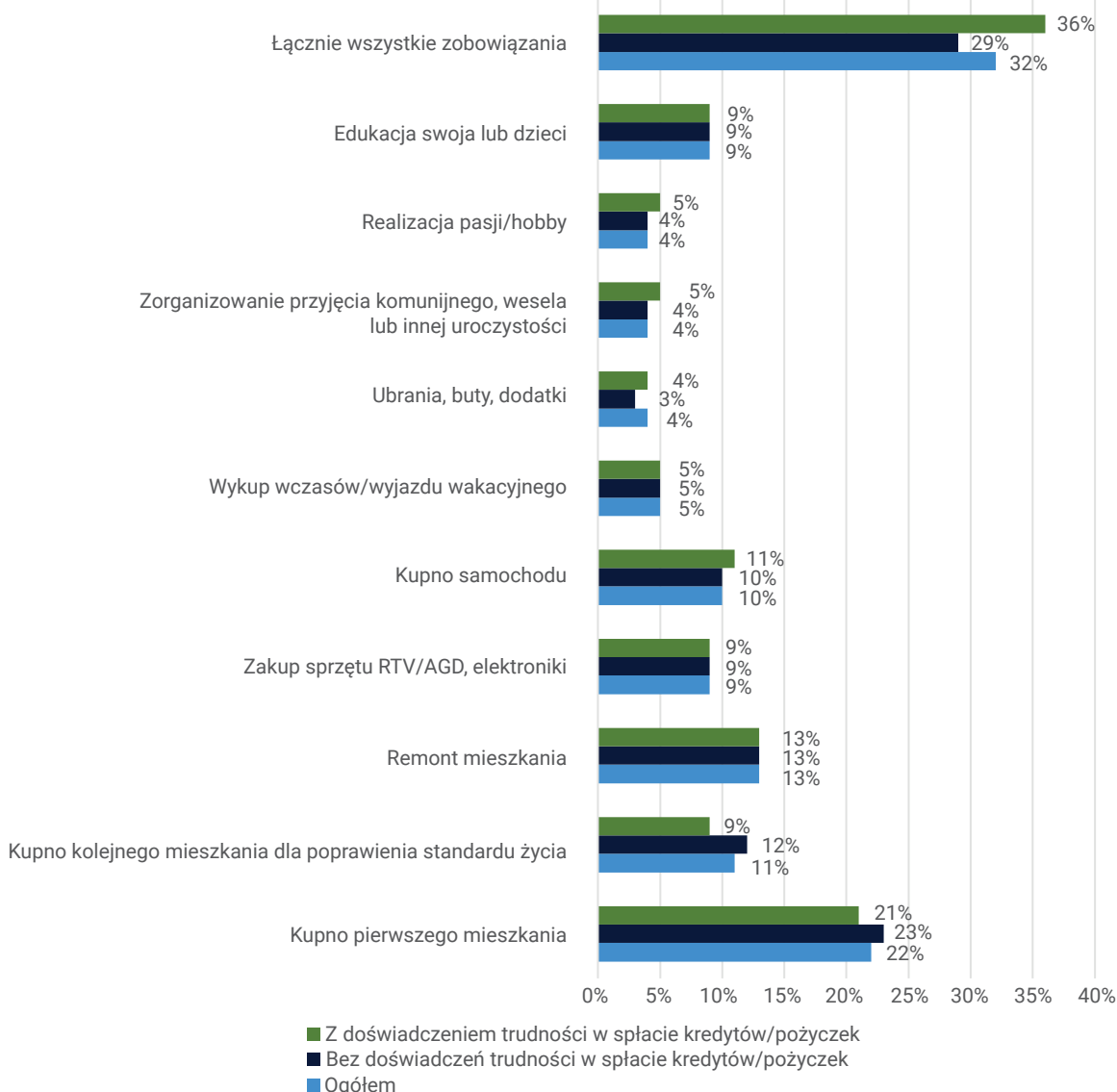
N = 1055

**Akceptowalna wysokość raty kredytów i pożyczek**

W całej badanej próbie najwyższą akceptowaną maksymalną miesięczną ratę kredytu (jako procent dochodów gospodarstwa domowego) respondenci deklarują w przypadku zakupu pierwszego mieszkania – średnio 22% dochodu. Wyraźnie niższe poziomy akceptacji dotyczą kolejnych celów mieszkaniowych, takich jak poprawa standardu życia poprzez zmianę mieszkania (11%) czy remont (13%). Jeszcze niższe wartości obserwujemy w przypadku dóbr konsumpcyjnych i wydatków uznaniowych, takich jak elektronika (9%), samochód (10%), edukacja (9%) czy wakacje (5%), a najniższe w przypadku ubrań (4%), wydarzeń rodzinnych (4%) oraz realizacji pasji (4%). Łącznie, przy uwzględnieniu wszystkich kategorii zobowiązań, badani deklarują maksymalny akceptowalny poziom zadłużenia na poziomie 32% dochodów.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań są relatywnie bardziej ostrożne w ujęciu całościowym, deklarują niższy łączny akceptowalny poziom zadłużenia (29% vs 36%). Jednocześnie w większości analizowanych celów różnice między grupami są niewielkie, co sugeruje pewną stabilność norm dotyczących „akceptowalnego obciążenia” niezależnie od doświadczeń finansowych.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań wykazują natomiast nieco wyższą tolerancję dla łącznego poziomu zadłużenia, co może wskazywać na większą gotowość do akceptowania wyższych obciążeń dochodu, być może wynikającą z wcześniejszych doświadczeń kredytowych i innego punktu odniesienia dla oceny ryzyka. Jednocześnie w obu grupach utrzymuje się wyraźna hierarchia celów: najwyższa akceptowalna rata dotyczy potrzeb mieszkaniowych, a najniższa wydatków o charakterze konsumpcyjnym i uznaniowym, co potwierdza konsekwentne różnicowanie „ważności finansowej” celów zadłużenia.


**JAKĄ MAKSYMALNĄ MIESIĘCZNĄ RATĘ KREDYTU LUB POŻYCZKI (JAKO PROCENT DOCHODÓW GOSPODARSTWA DOMOWEGO) BYŁBYŚ GOTÓW ZAAKCEPTOWAĆ PRZY ZACIĄGANIU ZOBOWIĄZANIA NA PONIŻSZE CELE?**


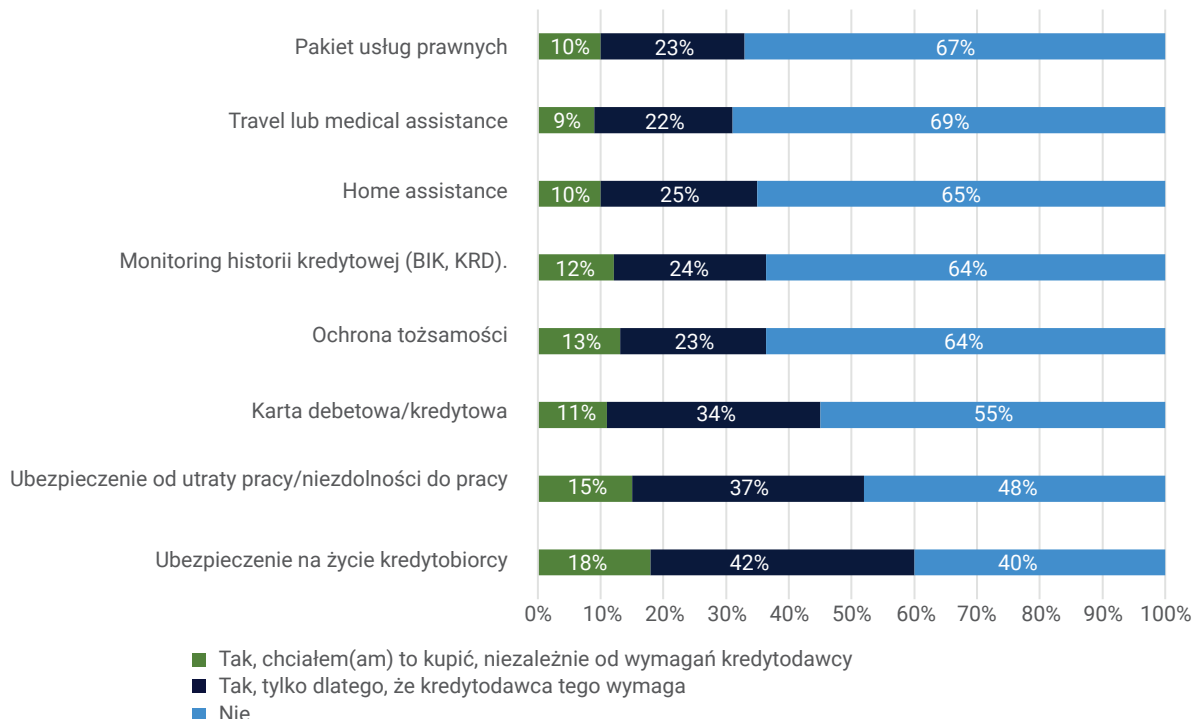
N = 1055

**Gotowość do kupowania dodatkowych produktów/usług**

Wyniki pokazują, że znacząca część produktów dodatkowych towarzyszących kredytom gotówkowym jest nabywana nie z własnej inicjatywy klientów, lecz w wyniku wymogów stawianych przez kredytodawców. Najbardziej widoczne jest to w przypadku ubezpieczeń – szczególnie ubezpieczenia na życie (42% wskazań „tylko dlatego, że było wymagane” wobec 18% zakupu z własnej woli) oraz ubezpieczenia od utraty pracy (37% vs 15%). Podobny, choć nieco słabszy schemat obserwujemy w przypadku kart płatniczych (34% vs 11%). Oznacza to, że dla wielu klientów produkty te stanowią element „pakietu kredytowego”, a nie świadomego wyboru odpowiadającego na ich potrzeby.

W przypadku pozostałych usług dodatkowych, takich jak ochrona tożsamości, monitoring historii kredytowej, assistance czy pakiety prawne – dominują odpowiedzi wskazujące na brak ich zakupu (63-69%). Jednocześnie, jeśli już są one nabywane, częściej wynika to z wymogów instytucji finansowej niż z inicjatywy klienta. Relatywnie niski odsetek dobrowolnych zakupów (na poziomie ok. 9-13%) sugeruje ograniczone postrzeganie wartości tych usług przez kredytobiorców lub niewystarczające zrozumienie ich funkcji.

Całościowo wyniki wskazują na przewagę modelu sprzedaży łączonej nad świadomą konsumpcją produktów finansowych. Może to rodzić ryzyko niedopasowania usług do realnych potrzeb klientów oraz obniżonego poziomu satysfakcji, a także sugeruje potrzebę większej transparentności oferty oraz


**CZY ZACIĄGAJĄC KREDYT GOTÓWKOWY KUPIEŚ CHOĆ RAZ DODATKOWE INSTRUMENTY/USŁUGI?  
(ODPOWIEDZI OSÓB Z DOŚWIADCZENIEM ZACIĄGANIA KREDYTU GOTÓWKOWEGO)**


N = 894

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

wzmocnienia kompetencji finansowych konsumentów w zakresie oceny zasadności zakupu produktów dodatkowych.

Wśród osób, które nie mają doświadczeń z zaciąganiem kredytu gotówkowego, gotowość do zakupu dodatkowych produktów i usług finansowych jest w dużym stopniu uzależniona od oczekiwań kredytodawcy. Największą akceptację mają rozwiązania związane bezpośrednio z bezpieczeństwem finansowym kredytobiorcy, przede wszystkim ubezpieczenie na życie oraz ubezpieczenie od utraty pracy lub niezdolności do pracy. W obu przypadkach ponad połowa respondentów deklaruje gotowość zakupu wyłącznie wtedy, gdy byłoby to wymagane przez kredytodawcę (52-55%), a dodatkowe 8-11% byłoby skłonnych wykupić je niezależnie od takich oczekiwań.

Znacznie niższa jest skłonność do korzystania z produktów dodatkowych o charakterze usługowym lub wspierającym. W przypadku kart debetowych lub kredytowych, ochrony tożsamości, monitoringu historii kredytowej, assistance czy pakietów usług prawnych dominują odpowiedzi negatywne – od 63% do 77% respondentów deklaruje brak zainteresowania takimi rozwiązaniami. Jednocześnie odsetek osób gotowych nabyć je dobrowolnie pozostaje bardzo niski i zazwyczaj nie przekracza kilku procent.

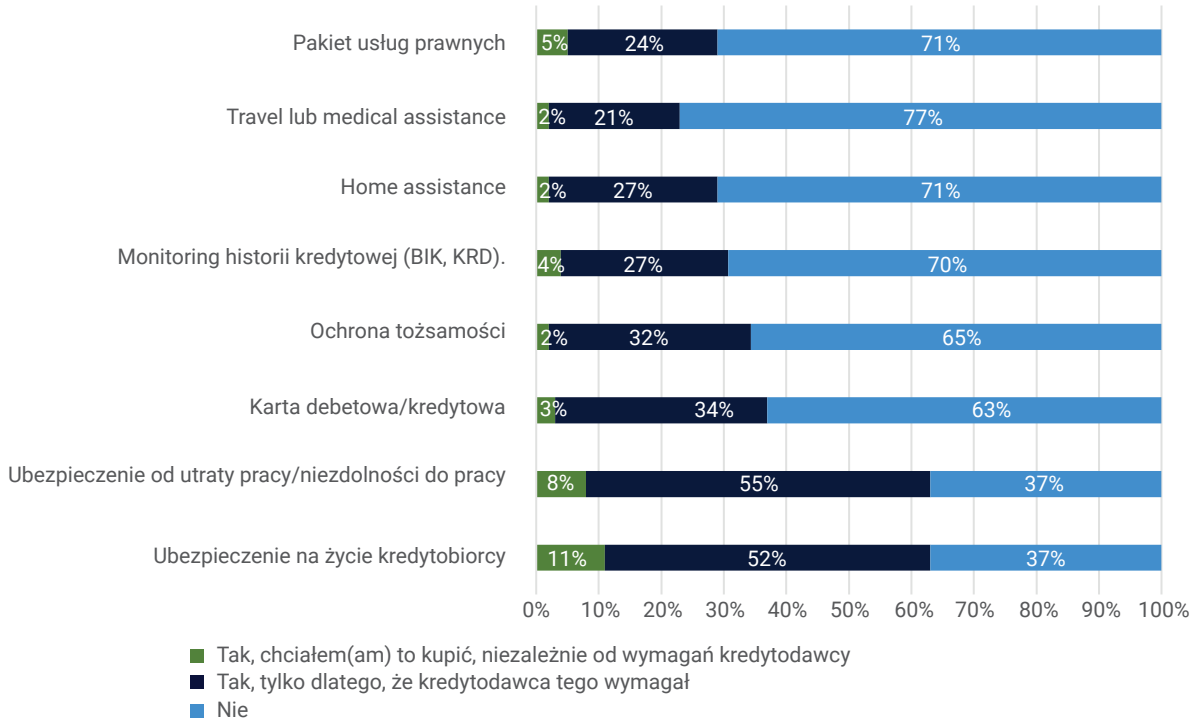
Wyniki sugerują, że osoby bez doświadczeń z kredytem gotówkowym traktują dodatkowe produkty przede wszystkim jako element formalnie powiązany z procesem kredytowym, a nie jako samodzielnie poszukiwane usługi. Relatywnie najwyższą akceptację mają rozwiązania postrzegane jako bezpośrednio związane z zabezpieczeniem spłaty zobowiązania lub ochroną sytuacji życiowej kredytobiorcy, natomiast produkty dodatkowe o charakterze „okołokredytowym” są oceniane znacznie mniej atrakcyjnie.

Porównanie deklaracji osób bez doświadczeń kredytu gotówkowego z rzeczywistymi zachowaniami osób, które faktycznie zaciągały takie zobowiązania, pokazuje wyraźne różnice między wyobrażeniami o własnych decyzjach a praktyką rynkową. W rzeczywistości kredytobiorcy częściej decydowali się na zakup dodatkowych produktów dobrowolnie, niż deklarowałyby to osoby bez doświadczeń kredytowych.

Różnica jest szczególnie widoczna w przypadku produktów ochronnych i usług dodatkowych. Dla przykładu, dobrowolny zakup ubezpieczenia na życie deklarowałoby 11% osób bez doświadczeń kredytowych, podczas gdy wśród faktycznych kredytobiorców odsetek ten wynosi 18%. Podobne różnice dotyczą ubezpieczenia od utraty pracy (8% vs 15%), ochrony tożsamości (2% vs 13%), monitoringu historii kredytowej (4% vs 12%) czy usług assistance i pakietów prawnych.



**CZY ZACIĄGAJĄC KREDYT GOTÓWKOWY BYŁ(A)BYŚ SKŁONNY(A) KUPIĆ DODATKOWE INSTRUMENTY/USŁUGI?  
(ODPOWIEDZI OSÓB BEZ DOŚWIADCZEŃ ZACIĄGANIA KREDYTU GOTÓWKOWEGO)**



N = 161

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

### Skłonność do zadłużania się w celach wizerunkowych i społecznych

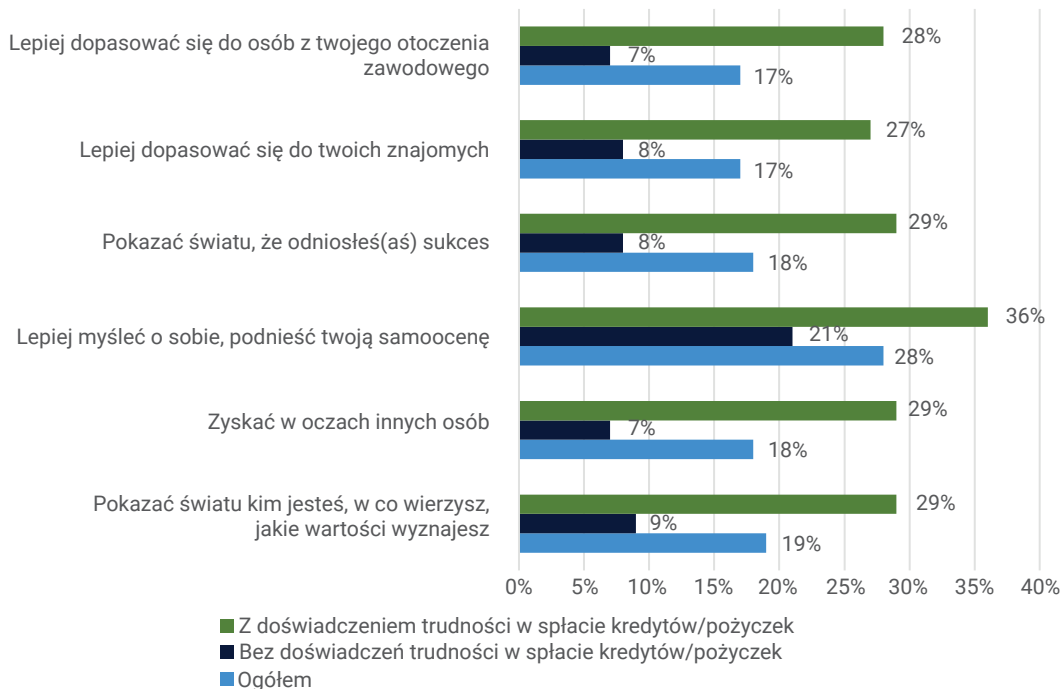
Zadłużanie się w celach wizerunkowych i społecznych nie jest dominującą motywacją, ale jej rola jest niebagatelna. 28% Polaków deklaruje gotowość do zaciągnięcia zobowiązania finansowego w celu poprawy własnego samopoczucia i samooceny. Pozostałe motywacje o charakterze wizerunkowym i społecznym są wskazywane rzadziej, choć nadal przez istotną część badanych: 19% byłoby gotowych zadłużyć się, by wyrazić swoją tożsamość i wartości, 18% – by zyskać w oczach innych lub pokazać sukces, a 17% – by lepiej dopasować się do znajomych lub otoczenia zawodowego. Wyniki te sugerują, że zobowiązanie finansowe bywa postrzegane nie tylko jako narzędzie realizacji potrzeb materialnych, ale również jako sposób wspierania obrazu siebie i pozycji społecznej.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań znacznie częściej deklarują gotowość do zadłużania się we wszystkich analizowanych celach niż osoby bez takich doświadczeń. Największe różnice dotyczą motywacji związanych z ekspresją tożsamości (29% vs 9%), zyskiwaniem uznania innych (29% vs 7%) oraz pokazywaniem sukcesu (29% vs 8%). Podobnie wyraźna przewaga pojawia się w przypadku poprawy samooceny (36% vs 21%) oraz dopasowania się do otoczenia społecznego i zawodowego (27-28% vs 7-8%).

Wyniki te sugerują, że osoby doświadczające trudności finansowych są bardziej skłonne traktować zobowiązania jako środek służący realizacji celów symbolicznych i społecznych. Może to wskazywać na większą podatność na presję wizerunkową, potrzebę aprobaty oraz silniejsze znaczenie społecznego porównywania się w decyzjach finansowych.

Maksymalna wysokość zaciągniętego zobowiązania dla realizacji celów wizerunkowych i społecznych, na którą Polacy byłiby skłonni się zgodzić, wyraźnie różni się w zależności od celu. Najwyższe wartości deklarowane są w przypadku potrzeb związanych ze statusem i funkcjonowaniem zawodowym, takich jak dopasowanie do otoczenia zawodowego (42,3 miesięcznych dochodów) oraz pokazanie sukcesu (40,3), a także – choć niższe – poprawa samooceny (26,1). Z kolei cele o bardziej społecznym i relacyjnym charakterze, jak zyskanie uznania innych (4,4), dopasowanie do znajomych (4,3) czy wyrażenie własnych wartości (7,4), wiążą się z dużo niższą akceptowaną skalą zadłużenia.

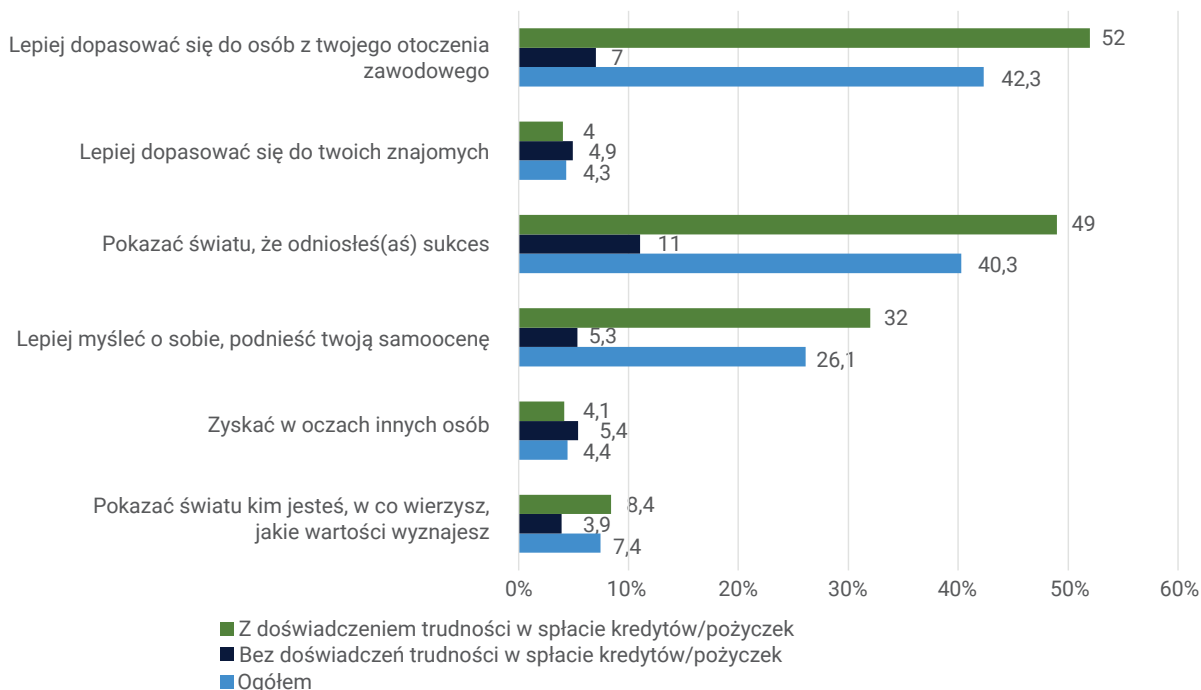
Różnice między grupami są wyraźne: osoby z doświadczeniem trudności w spłacie kredytów deklarują znacznie wyższą skłonność do zadłużania się niemal we wszystkich obszarach, szczególnie tych związanych z sukcesem, samooceną i dopasowaniem zawodowym. Po uwzględnieniu faktu, że osoby te są zazwyczaj mniej zamożne, można wnioskować,


**CZY BYŁ(A)BYŚ SKŁONNY(A) ZACIĄGNĄĆ ZOBOWIĄZANIE FINANSOWE, ŻEBY KUPIĆ COŚ, BY:**


N = 1055

że ich wyższe deklaracje mają charakter aspiracyjno-kompensacyjny. Kredyt może być postrzegany jako jedno z niewielu dostępnych narzędzi poprawy pozycji materialnej i społecznej oraz sposobu na „dogonienie” otoczenia. Jednocześnie może to odzwierciedlać silniejszą presję społeczną i większe napięcie między aspiracjami a realnymi możliwościami finansowymi.

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności w spłacie (częściej lepiej sytuowane) wykazują wyraźnie bardziej ostrożne podejście do zadłużania się. Ich niższe deklaracje sugerują większą stabilność finansową oraz mniejszą potrzebę kompensowania braków poprzez kredyt.

**JAKIE MAKSYMALNE ZOBOWIĄZANIE (W LICZBIE TWOICH MIESIĘCZNYCH DOCHODÓW) BYŁ(A)BYŚ SKŁONNY(A) ZACIĄGNĄĆ DLA PONIŻSZYCH CELÓW?\***


N = 1050

\* Z analizy wyłączono 5 osób, które wskazały wartości skrajnie wysokie (np. 10 000).



## POWODY ZWIĘKSZANIA ZAŁOŻONEJ PIERWOTNIE WYSOKOŚCI ZOBOWIĄZANIA

### Kredyt hipoteczny

Większość Polaków jest raczej powściągliwa wobec zwiększania już zaplanowanej kwoty kredytu hipotecznego, choć skłonność do tego rośnie w określonych sytuacjach. Największą otwartość widać wtedy, gdy wyższa kwota kredytu przekłada się bezpośrednio na lepsze dopasowanie nieruchomości do potrzeb – np. gdy zdolność kredytowa okazuje się wyższa (44% deklaruje zwiększenie kwoty przy niesatysfakcjonującym wariantcie, a dodatkowe 10% nawet mimo satysfakcji) lub gdy pojawia się atrakcyjna oferta wykraczająca poza pierwotne oczekiwania (łącznie 54% skłonnych do zwiększenia). Podobnie działa czasowe obniżenie stóp procentowych (54% „tak” łącznie).

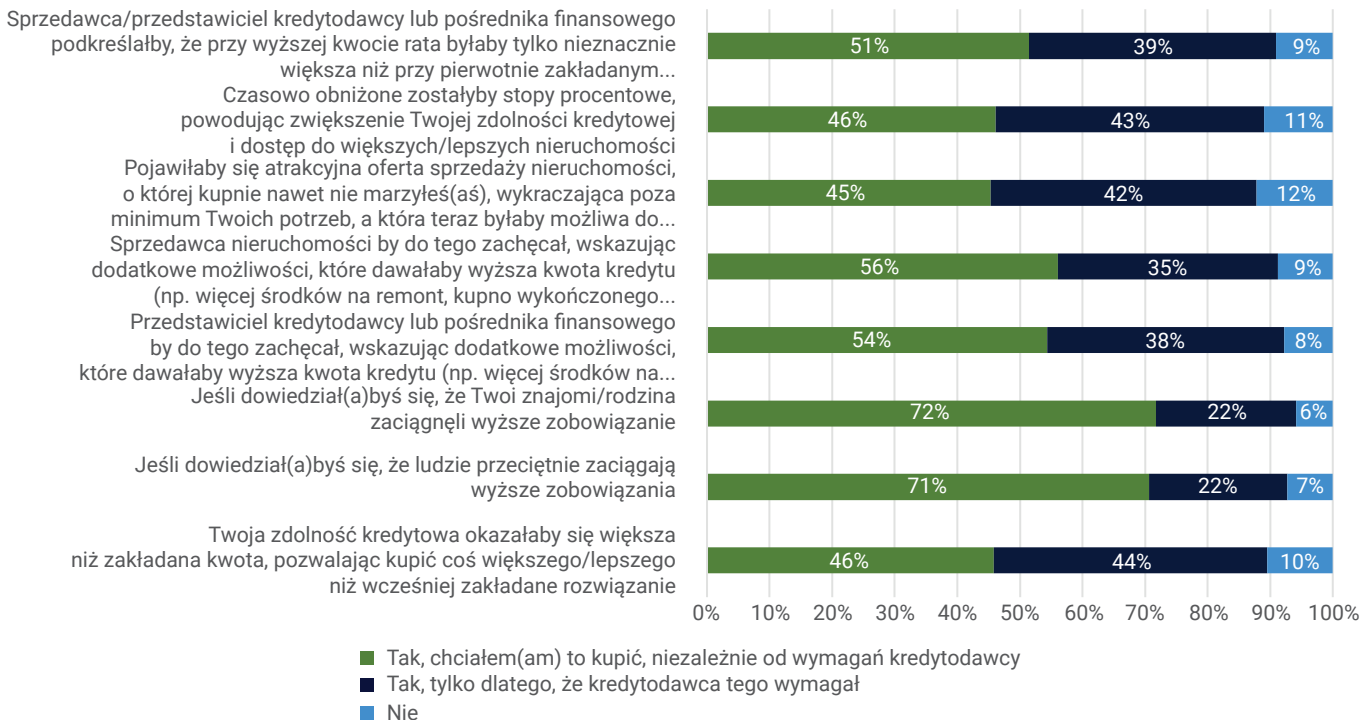
Znacznie słabszy wpływ mają natomiast czynniki społeczne. Aż 71-72% respondentów nie zwiększyło by kredytu pod wpływem informacji, że inni (ogół społeczeństwa lub znajomi) zadłużają się bardziej, a tylko ok. 28-29% rozważyłoby taką decyzję. Oznacza to, że decyzje kredytowe są relatywnie odporne na presję społeczną i porównania z innymi.

Istotną rolę odgrywa natomiast komunikacja ze strony rynku – zarówno pośredników finansowych, jak i sprzedawców nieruchomości. W ich przypadku około 43-46% badanych byłoby skłonnych zwiększyć kwotę kredytu, zwłaszcza gdy argumentem są dodatkowe korzyści (lepsze mieszkanie, środki na remont) lub niewielki wzrost raty (łącznie 48%).

Zdecydowanie większą gotowość do zwiększania wysokości zobowiązania w ramach kredytu hipotecznego deklarują osoby bez doświadczenia trudności w spłacie zobowiązań, różnica w odsetku osób gotowych zaciągnąć wyższe zobowiązanie niż pierwotnie zakładano w zależności od analizowanego kontekstu zmiany wynosi między 17 p.p. (jeśli zdolność kredytowa pozwala na więcej) a 31 p.p. (jeśli znajomi/rodzina zaciągnęli większe zobowiązanie)

Wnioski sugerują więc, że decyzja o zwiększeniu kredytu jest przede wszystkim racjonalizowana poprzez poprawę jakości zakupu (lepsza nieruchomość, lepsze warunki finansowe), a nie przez czynniki społeczne. Jednocześnie znaczący wpływ mają bodźce rynkowe i sposób prezentacji oferty, co pokazuje, że decyzje kredytowe mogą być podatne na *framing* i argumentację sprzedażową, zwłaszcza gdy różnica w koszcie wydaje się niewielka względem potencjalnych korzyści.

### WYOBRAŹ SOBIE, ŻE POSTANOWIŁEŚ(AŚ) ZACIĄGNĄĆ KREDYT HIPOTECZNY I USTALIŁEŚ(AŚ) JAKIEJ WYSOKOŚCI ON BĘDZIE. CZY NAJPRAWDOPODOBNIJ BYŁ(A)BYŚ GOTÓW(OWA)ZWIĘKSZYĆ KWOTĘ ZACIĄGANEGO ZOBOWIĄZANIA JEŚLI:



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



## Kredyt gotówkowy

Największa skłonność do zwiększenia kredytu gotówkowego (w przykładzie na samochód) pojawia się w sytuacjach związanych z atrakcyjnością samej oferty – gdy dostępny byłby lepszy samochód niż pierwotnie zakładany (42% „tak” łącznie przy wyższej zdolności kredytowej) lub gdy pojawi się wyjątkowo atrakcyjna okazja (46%). Widać więc, że, podobnie jak przy kredycie hipotecznym, kluczowym czynnikiem jest poprawa jakości zakupu.

Znacznie słabszy wpływ mają czynniki społeczne: 72-74% badanych nie zwiększyłoby kredytu pod wpływem informacji o wyższych zobowiązaniach innych osób, co potwierdza niską podatność na presję społeczną w tego typu decyzjach. Umiarkowany wpływ mają natomiast działania sprzedawców i pośredników. Około 40% respondentów rozważyłoby zwiększenie kredytu pod wpływem ich argumentów, zwłaszcza gdy podkreślają dodatkowe korzyści lub niewielki wzrost raty.

Podobnie jak w przypadku kredytu hipotecznego, wyraźnie większą gotowość do zwiększenia kwoty zobowiązania deklarują osoby bez doświadczenia trudności w spłacie. Różnice między grupami są istotne i – w zależności od analizowanego kontekstu – wynoszą od około 24 p.p. (w sytuacji, gdy zdolność kredytowa okazuje się wyższa niż zakładano) do 32-33 p.p. (gdy punktem odniesienia są wyższe zobowiązania innych osób, zarówno obcych, jak i znajomych).

Wnioski wskazują, że w przypadku kredytów konsumpcyjnych decyzje są bardziej ostrożne i mniej elastyczne niż przy zobowiązaniach hipotecznych. Choć nadal działa mechanizm „ulepszania wyboru”, to jego siła jest słabsza, a większe znaczenie ma kontrola wydatków i ograniczanie zadłużenia. Jednocześnie – podobnie jak wcześniej – decyzje są bardziej wrażliwe na konkretne korzyści ofertowe i sposób ich prezentacji niż na wpływ społeczny.

### WYOBRAŹ SOBIE, ŻE POSTANOWIŁEŚ(AŚ) ZACIĄGNĄĆ KREDYT GOTÓWKOWY NA SAMOCHÓD I USTALIŁEŚ(AŚ) JAKIEJ WYSOKOŚCI ON BĘDZIE. CZY NAJPRAWDOPODOBNIEJ BYŁ(A)BYŚ GOTÓW(OVA)ZWIĘKSZYĆ KWOTĘ ZACIĄGANEGO ZOBOWIĄZANIA JEŚLI:



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



## PERCEPCJA KREDYTU I KOMPETENCJE FINANSOWE

### Planowanie wysokości zadłużenia

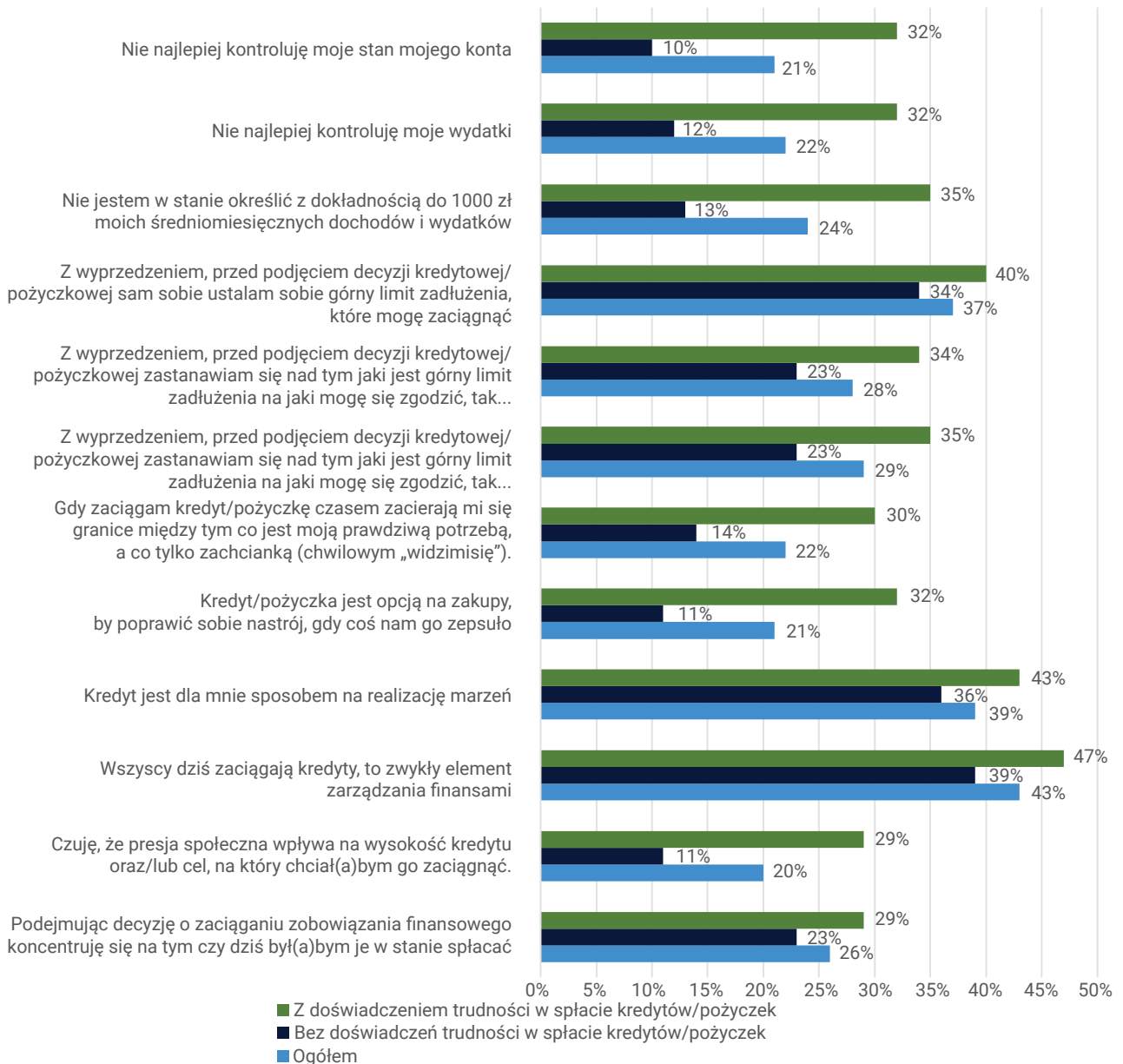
Część Polaków deklaruje stosunkowo odpowiedzialne podejście do kredytu: 29% zastanawia się z wyprzedzeniem nad maksymalnym poziomem zadłużenia możliwym do udźwignięcia finansowo (28% z perspektywy komfortu psychicznego), ale równolegle 26% koncentruje się wyłącznie na tym, czy dziś byłoby w stanie spłacać zobowiązanie, nie rozważając możliwych scenariuszy w przyszłości. Dodatkowo 37% wskazuje, że samodzielnie ustala sobie górny limit zadłużenia. W każdej z tych kategorii wyższe odsetki występują wśród osób

z doświadczeniem trudności w spłacie (ok. 34-40% vs. 23-34%), co może sugerować, że wcześniejsze problemy sprzyjają częstszemu deklarowaniu potrzeby planowania, choć nie zawsze oznacza to pełne uwzględnianie długoterminowych konsekwencji zadłużenia.

### Kredyt jako narzędzie konsumpcji i poprawy samopoczucia

Relatywnie duża grupa traktuje kredyt jako sposób realizacji aspiracji. 39% badanych widzi w nim narzędzie do spełniania marzeń (więcej wśród osób z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań: 43% vs. 36%). Jednocześnie 21% Polaków przyznaje,

#### Z KTÓRYMI Z PONIŻSZYCH STWIERDZEŃ SIĘ ZGADZASZ?



N = 1055





że kredyt może służyć poprawie nastroju, a 22% uważa zacieranie się granicy między potrzebą a zachcianką. Osoby z doświadczeniem trudności znacznie częściej deklarują te impulsywne motywacje do zaciągnięcia zobowiązań (ok. 30-32% vs. 11-14%), co wskazuje na większą podatność na emocjonalne decyzje finansowe.

## Wpływ norm społecznych i otoczenia

43% badanych uważa, że kredyt jest dziś czymś powszechnym i stanowi normalny element zarządzania finansami. Jednocześnie 20% odczuwa presję społeczną wpływającą na wysokość lub cel kredytu. W obu przypadkach wyższe wskazania występują wśród osób, które doświadczyły trudności w spłacie zobowiązań (47% i 29% vs 39% i 11%), co sugeruje, że ta grupa silniej internalizuje normy społeczne i porównania z innymi.

## Kompetencje finansowe i kontrola nad budżetem

Istotna część respondentów przyznaje się do ograniczonej kontroli nad finansami: 24% nie potrafi dokładnie określić swoich dochodów i wydatków, 22% nie najlepiej kontroluje wydatki, a 21% stan konta.

W grupie z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań odsetki te sięgają 32-35%, podczas gdy wśród pozostałych wynoszą jedynie 10-13%.

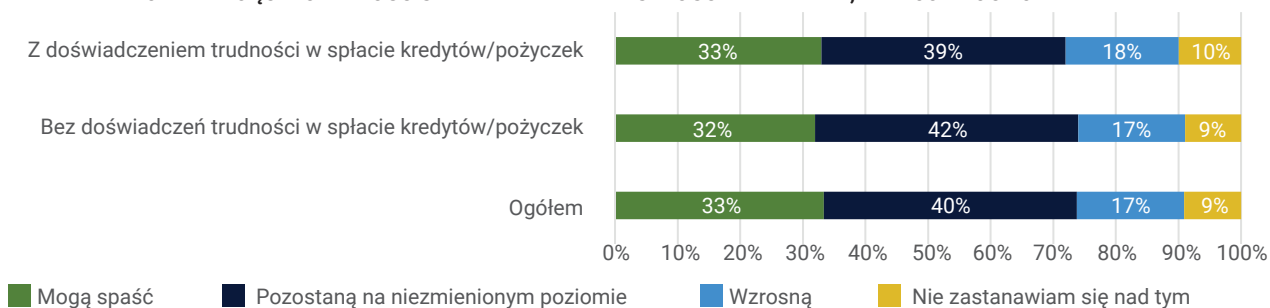
Obraz jest zatem złożony: z jednej strony widoczna jest deklarowana racjonalność i planowanie, z drugiej – istotna rola motywacji emocjonalnych, presji społecznej oraz ograniczonych kompetencji finansowych. Co szczególnie ważne, osoby z doświadczeniem trudności w spłacie częściej przejawiają zarówno postawy impulsywne i podatne na wpływy, jak i deklarują większe planowanie. Może to wskazywać na współwystępowanie refleksji wynikającej z doświadczeń z trudnościami oraz nadal obecnych barier w kontroli finansów i podejmowaniu stabilnych decyzji.

## PRZYGOTOWANIE DO ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH

### Optymizm finansowy w kontekście spłaty zobowiązań

Oczekiwania dotyczące przyszłych dochodów i przyszłych rat zobowiązań pokazują umiarkowany optymizm jeśli chodzi o zmianę wysokości rat i jeszcze mniejszy optymizm w kontekście przyszłych dochodów.

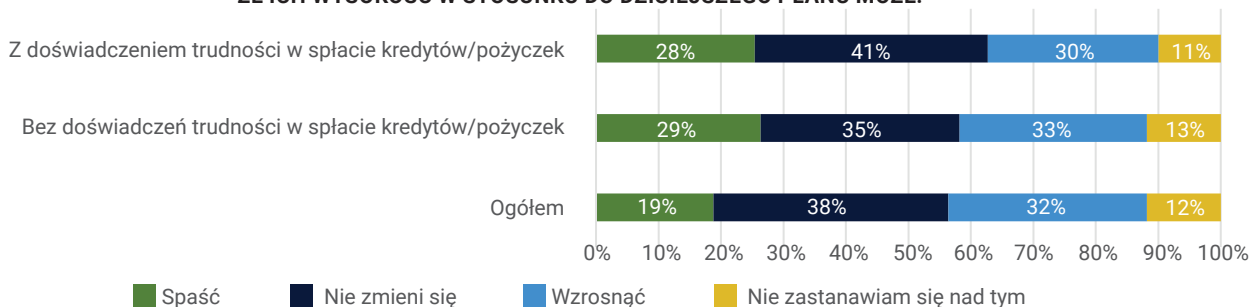
#### ROZWAŻAJĄC MOŻLIWOŚĆ SPŁATY RAT W PRZYSZŁOŚCI ZAKŁADAM, ŻE MOJE DOCHODY:



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

#### ROZWAŻAJĄC MOŻLIWOŚĆ SPŁATY RAT W PRZYSZŁOŚCI ZAKŁADAM, ŻE ICH WYSOKOŚĆ W STOSUNKU DO DZISIEJSZEGO PLANU MOŻE:



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



W odniesieniu do dochodów tylko 17% ogółu zakłada ich wzrost, podczas gdy 33% dopuszcza spadek, a 40% stabilizację. Sugeruje to raczej brak silnego optymizmu dochodowego. Jednocześnie jednak w ocenie przyszłych rat widoczna jest większa niejednoznaczność – 32% spodziewa się ich wzrostu, ale aż 38% zakłada brak zmian, a 19% nawet spadek. Oznacza to, że część badanych może nie w pełni uwzględniać ryzyko wzrostu kosztów kredytu (np. związane ze stopami procentowymi), przy jednoczesnym braku przekonania o wzroście dochodów.

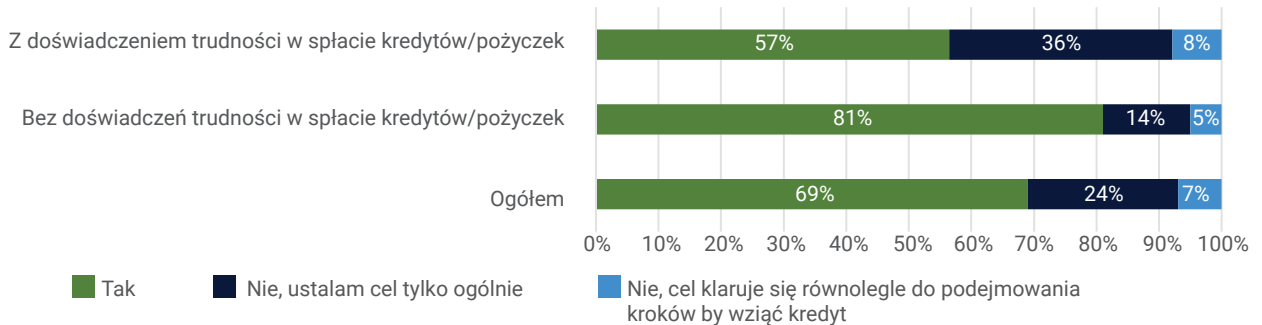
Różnice między osobami posiadającymi doświadczenie w trudności spłaty zobowiązań i tymi, którzy takich doświadczeń nie mają, są niewielkie.

## Precyzyjne ustalanie celu

Większość Polaków deklaruje, że przed podjęciem działań związanych z kredytem lub pożyczką szczegółowo określa cel zobowiązania (69%). Jednocześnie niemal co czwarty respondent (24%) ustala go jedynie ogólnie, a 7% przyznaje, że cel doprecyzowuje się dopiero równoległe do procesu ubiegania się o finansowanie.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie częściej deklarują szczegółowe określanie celu kredytu (81% wobec 57% wśród osób z doświadczeniem trudności). Z kolei osoby, które miały problemy ze spłatą, znacznie częściej podchodzą do celu bardziej ogólnie (36% vs. 14%) lub doprecyzowują go już w trakcie procesu kredytowego (8% vs. 5%).

### ZANIM PODEJMUJĘ JAKIEKOLWIEK DZIAŁANIA ZWIĄZANE Z ZACIĄgniĘCIEM ZOBOWIĄZANIA FINANSOWEGO USTALAM SZCZEGÓŁOWO CEL NA JAKI CHCĘ WZIĄĆ KREDYT/POŻYCZKĘ



N = 1055

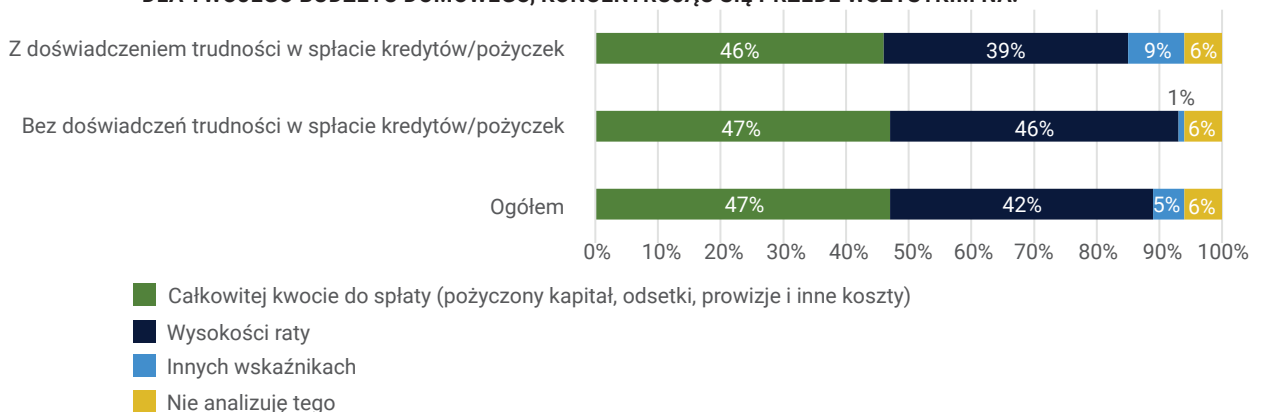
\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

## Analiza wpływu kredytu na budżet domowy

Analizując wpływ kredytu na budżet domowy, niespełna połowa Polaków (47%) koncentruje się przede wszystkim na całkowitej kwocie do spłaty, natomiast kolejne 42% skupia się głównie na wysokości miesięcznej raty. Jedynie 5% bierze pod uwagę inne wskaźniki, a 6% deklaruje, że w ogóle tego nie analizuje.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie częściej koncentrują się na wysokości raty (46% vs. 39%). Jest to istotne, ponieważ skupienie uwagi na racie, nominalnie wielokrotnie niższej niż całkowity koszt kredytu, może zmniejszać postrzegany ciężar zobowiązania i sprawiać, że kredyt wydaje się bardziej dostępny oraz mniej obciążający finansowo, niż jest w rzeczywistości.

### ZASTANAWIAJĄC SIĘ NAD ZACIĄgniĘCIEM KREDYTU SZACUJESZ JEGO OBCIĄŻENIE DLA TWOJEGO BUDŻETU DOMOWEGO, KONCENTRUJĄC SIĘ PRZED W SZYBTKIM NA:



N = 1055





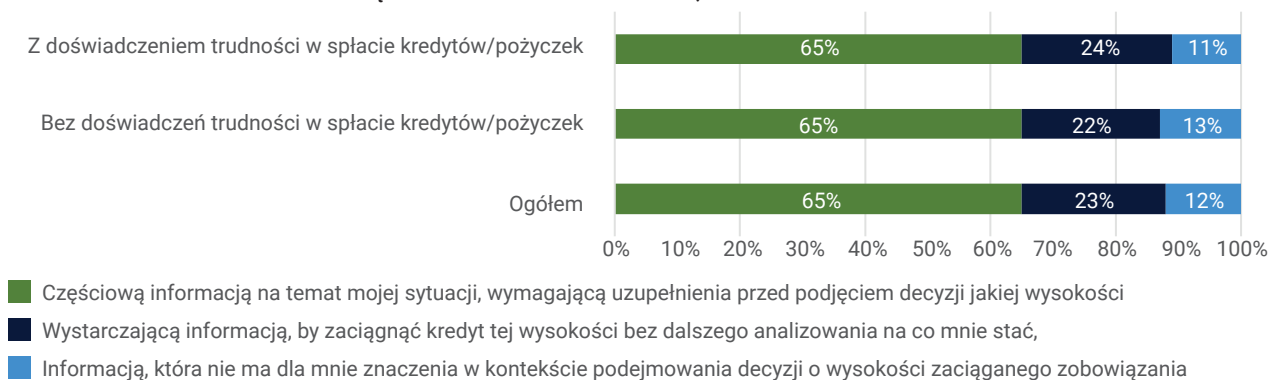
## Interpretacja wyliczonej zdolności kredytowej

Dla większości Polaków (65%) maksymalna kwota kredytu wyliczona przez bank lub pośrednika stanowi jedynie częściową informację, wymagającą dalszej analizy przed podjęciem decyzji o wysokości zobowiązania. Jednocześnie niemal co czwarty respondent

(23%) traktuje ją jako wystarczającą podstawę do zaciągnięcia kredytu bez dodatkowego analizowania własnych możliwości finansowych, a 12% deklaruje, że informacja ta nie ma dla nich większego znaczenia.

Różnice między osobami z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań i bez takiego doświadczenia są niewielkie.

### WYLICZONA PRZEZ BANK LUB POŚREDNIKA FINANSOWEGO MAKSYMALNA KWOTA KREDYTU, KTÓRĄ JEST SKŁONNY CI PRZYZNAĆ, JEST DLA CIEBIE:



N = 1055

## WIEDZA NA TEMAT ZACIĄGANIA I SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ

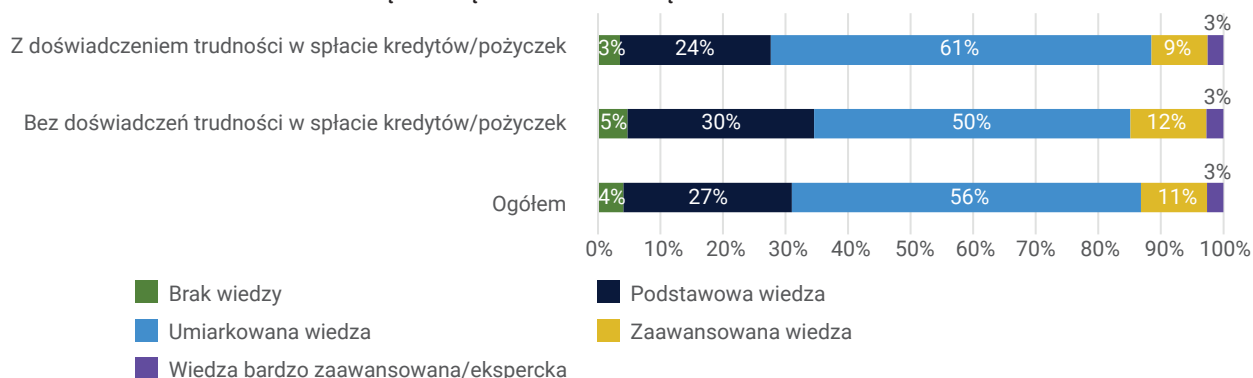
### Samooceena wiedzy

W ogólnej ocenie wiedzy dotyczącej zaciągnięcia i spłaty kredytów i pożyczek dominującą kategorią jest wiedza umiarkowana (56% ogółem). Kolejne 27% respondentów deklaruje wiedzę podstawową, 11% zaawansowaną, 3% bardzo zaawansowaną/ekspercką, a jedynie 4% brak jakiegokolwiek wiedzy. Łącznie oznacza to, że 96% Polaków ocenia swoją wiedzę jako co najmniej podstawową.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie częściej oceniają swoją wiedzę niż osoby bez takich doświadczeń. W tej grupie 35% deklaruje brak wiedzy lub wiedzę podstawową (5% brak i 30% podstawowa), podczas gdy wśród osób bez doświadczeń trudności odsetek ten wynosi 27% (3% brak i 24% podstawowa). Oznacza to, że co najmniej podstawową wiedzę deklaruje 65% osób z doświadczeniem trudności oraz 73% osób bez takich doświadczeń.

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności częściej oceniają swoją wiedzę jako umiarkowaną lub wyższą (łącznie 73% vs. 65% w grupie z trudnościami), co wskazuje na lepszą subiektywną ocenę kompetencji

### JAK OGÓLNIENIE OCENIASZ SWOJĄ WIEDZĘ Z ZAKRESU ZACIĄGANIA I SPŁATY POŻYCZEK I KREDYTÓW?



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



finansowych w tej grupie. Odsetek osób deklarujących wiedzę zaawansowaną i ekspercką jest natomiast bardzo zbliżony w obu grupach (ok. 14-15%).

Uwzględniając różne obszary związane z zaciąganiem i spłatą zobowiązań finansowych, przeciętnie około 89% Polaków deklaruje posiadanie co najmniej podstawowej wiedzy w analizowanych tematach. Najwyższy odsetek takich odpowiedzi dotyczy wiedzy o kosztach kredytu (96%) oraz kredytów walutowych i ryzyka kursowego (95%), natomiast relatywnie najniższy dotyczy konsekwencji niespłacania kredytu hipotecznego, gdzie co najmniej podstawową wiedzę deklaruje 75% badanych.

Polacy najczęściej oceniają swoją wiedzę dotyczącą kredytów jako umiarkowaną. Dotyczy to przede wszystkim kosztów związanych z zaciąganiem kredytów (56%), kredytów walutowych i ryzyka kursowego (48%), ubezpieczenia kredytu (46%) czy konsolidacji zobowiązań (45%). Relatywnie niewielki odsetek badanych deklaruje wiedzę zaawansowaną lub ekspercką, najczęściej w obszarze ubezpieczenia kredytów (łącznie 29%) oraz kredytów walutowych (24%).

Największe luki wiedzy dostrzegane są natomiast w zakresie konsekwencji niespłacania kredytu hipotecznego. Aż 25% respondentów deklaruje całkowity brak wiedzy w tym obszarze, a kolejne 25% jedynie wiedzę podstawową. Oznacza to, że połowa badanych ma ograniczoną świadomość skutków problemów ze spłatą jednego z najpoważniejszych zobowiązań finansowych. Relatywnie słabiej oceniana jest również wiedza dotycząca renegotjowania warunków kredytu w przypadku pogorszenia sytuacji finansowej, 41% deklaruje brak lub jedynie podstawową wiedzę oraz poszukiwania sposobów spłaty zobowiązań w sytuacji czasowego pogorszenia sytuacji finansowej (38%).

Wyniki sugerują więc, że Polacy relatywnie lepiej orientują się w „technicznych” aspektach kredytu, takich jak koszty, waluty czy ubezpieczenia, natomiast słabiej w obszarach związanych z zarządzaniem ryzykiem oraz działaniami podejmowanymi w sytuacji problemów finansowych. Może to oznaczać, że deklarowana wiedza finansowa koncentruje się przede wszystkim na etapie zaciągania zobowiązania, a w mniejszym stopniu obejmuje scenariusze kryzysowe i sposoby reagowania na trudności ze spłatą.

#### JAK OCENIASZ SWOJĄ WIEDZĘ Z ZAKRESU:



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

Osoby z doświadczeniem trudności w spłacie kredytów częściej deklarują brak lub jedynie podstawową wiedzę w analizowanych obszarach niż osoby bez takich doświadczeń. Różnice są szczególnie widoczne w przypadku kredytów walutowych

i ryzyka kursowego – niski poziom wiedzy deklaruje 39% osób z doświadczeniem trudności wobec 59% osób bez takich doświadczeń. Podobny wzorzec widoczny jest w obszarze konsolidacji kredytów (32% vs. 45%), renegotjowania warunków kredytu

**ODSETEK OCENIAJĄCYCH SWOJĄ WIEDZĘ JAKO CO NAJWIĘZ PODSTAWOWĄ**

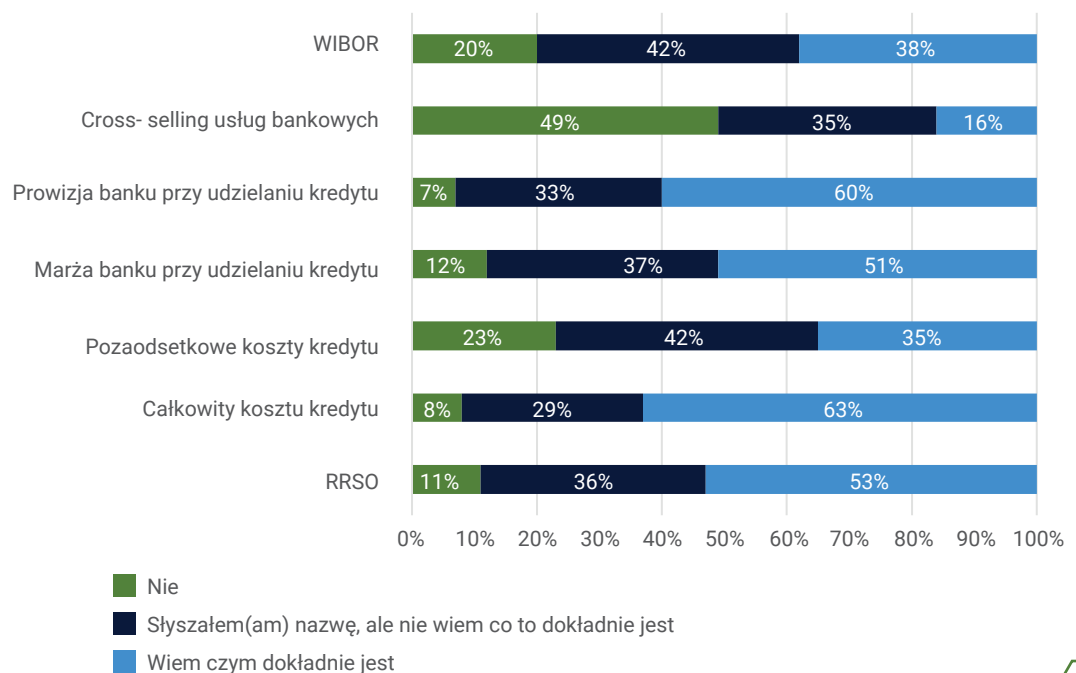
N = 1055

(35% vs. 46%) oraz poszukiwania sposobów spłaty zobowiązań w sytuacji pogorszenia sytuacji finansowej (33% vs. 40%). Różnice występują także w pozostałych obszarach: kosztów kredytu (25% vs. 31%), ubezpieczenia kredytu (31% vs. 39%) oraz konsekwencji niespłacania rat kredytu hipotecznego (22% vs. 29%).

To z jednej strony wskazuje, że poziom wiedzy może być jednym z czynników ryzyka trudności w spłacie

zobowiązań, z drugiej zaś pokazuje, że doświadczenie trudności w spłacie nie przekłada się na podniesienie wiedzy z zakresu zobowiązań lub podnosi samoświadomość w tym obszarze.

Rozpoznawalność podstawowych pojęć związanych z kredytami i bankowością jest zróżnicowana – od stosunkowo dobrze znanych wskaźników kosztu kredytu po wyraźne luki w wiedzy dotyczącej bardziej specjalistycznych terminów.

**CZY WIESZ CZYM JEST:**

N = 1055



Najlepiej rozpoznawane są pojęcia bezpośrednio związane z kosztem kredytu. 63% badanych deklaruje, że dokładnie wie, czym jest całkowity koszt kredytu, 60% deklaruje, że wie czym jest prowizja banku, 53% RRSO, a 51% marża banku. Oznacza to, że większość respondentów przynajmniej na poziomie deklaracji rozumie podstawowe elementy składające się na cenę kredytu, choć nadal istotna część (ok. 30-40%) zna je jedynie z nazwy lub nie ma pewności co do ich znaczenia.

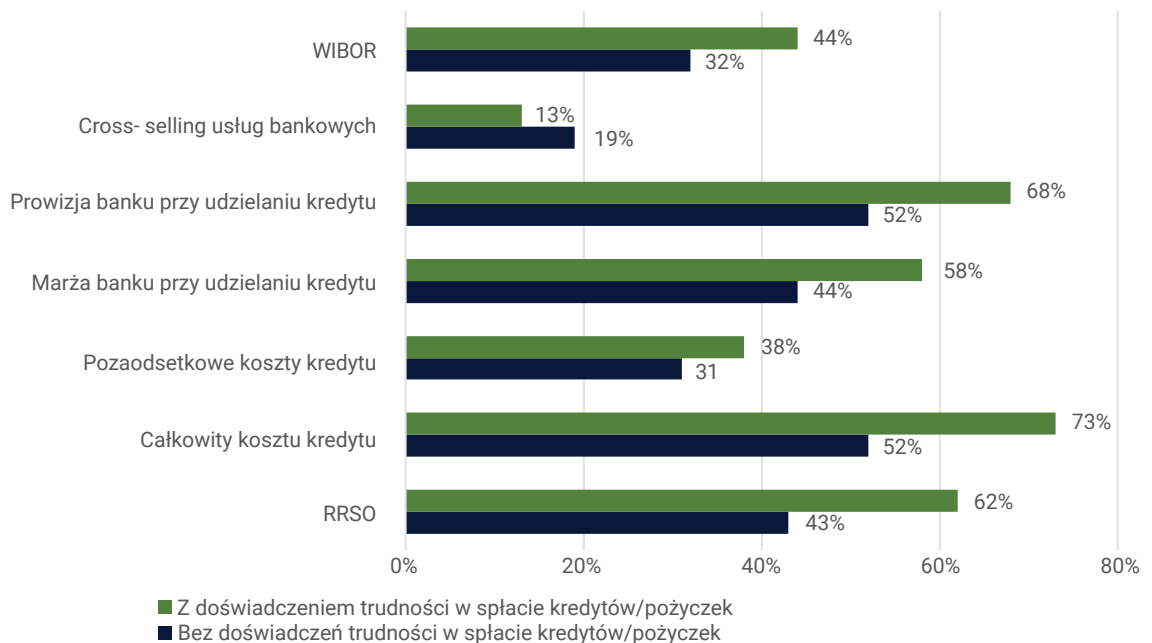
Wyraźnie niższy poziom wiedzy dotyczy pojęć bardziej złożonych i technicznych. W przypadku WIBOR 38% badanych deklaruje pełne zrozumienie, a 42%

jedynie znajomość nazwy. Jeszcze słabiej rozpoznawane są pozaodsetkowe koszty kredytu, w przypadku których 35% wie dokładnie, czym są, natomiast aż 42% nie potrafi ich zdefiniować.

Największa luka wiedzy dotyczy *cross-sellingu* usług bankowych, bo tylko 16% respondentów deklaruje jego znajomość, podczas gdy 49% w ogóle nie zna tego pojęcia.

Deklarowana znajomość pojęć jest wyraźnie większa wśród osób, które nie doświadczyły trudności w spłacie kredytu, niż osób, które mierzyły się z takimi trudnościami.

ODSETEK OSÓB, KTÓRE DEKLARUJĄ, ŻE WIEDZĄ CZYM SĄ POJĘCIA OKOŁOKREDYTOWE



N = 1055

## Rzeczywisty poziom wiedzy na temat kredytów

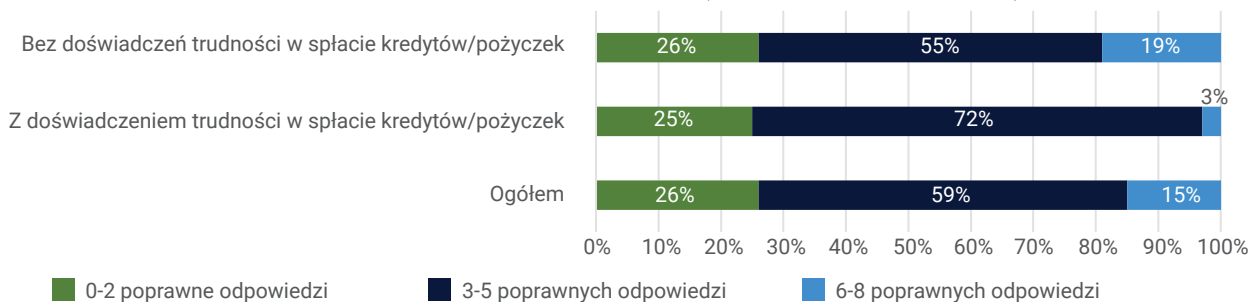
Rzeczywistą wiedzę na temat kredytów / pożyczek sprawdzono 8 pytaniami, wskaźnik wiedzy mógł przyjąć wartość od 0 do 8 punktów. Za każdą poprawną odpowiedź przyznawano jeden punkt. Przeciętny wynik uzyskany w badanej próbie wyniósł 3,6 pkt, zaś mediana wyników (punkt przecinający zbiór na dwie 50% grupy) wyniósł 4.

Co czwarty badany (26%) uzyskał wysoce niezadowolający wynik między 0 a 3 pkt, 59% badanych udzieliło 3-5 poprawnych odpowiedzi, zaś 15% osiągnęło wynik 6-8 pkt. Wyniki z najwyższego przedziału wyraźnie rzadziej osiągały osoby z doświadczeniami trudności w spłacie zobowiązań, niż te, które

takich doświadczeń nie miały (3% vs 19%), częściej zaś osiągały wyniki oscylujące wokół środka skali (72% vs 55%).

66% respondentów poprawnie wskazuje, że konsolidacja kredytów nie polega na skróceniu okresów spłaty, a 65% wie, że całkowity koszt kredytu informuje o łącznym koszcie zobowiązania w całym okresie spłaty. Relatywnie dobrze rozpoznawane jest także ryzyko walutowe (40% poprawnych odpowiedzi) oraz wpływ WIBOR na kredyty złotówkowe (39%).

Tylko 44% badanych rozróżnia marżę i prowizję banku, 40% wie, że tańszy kredyt nie zawsze ma niższe RRSO, a 33% poprawnie identyfikuje czynniki wpływające na wysokość RRSO.


**WSKAŹNIK WIEDZY NA TEMAT KREDYTÓW/POŻYCZEK (MOŻLIWE WARTOŚCI 0-8 PKT)**


N = 1055

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie kredytów częściej poprawnie odpowiadają na pytania wymagające rozumienia podstawowych pojęć, szczególnie w przypadku całkowitego kosztu kredytu (75% vs. 55%). W tej grupie wyższe wyniki widać także w odniesieniu do konsolidacji kredytów (68% vs. 63%) oraz marży i prowizji (45% vs. 44%). Z kolei osoby z doświadczeniem trudności częściej udzielają poprawnych odpowiedzi w bardziej technicznych obszarach, takich jak wpływ WIBOR (42% vs. 36%) czy zależność RRSO od długości spłaty (37% vs. 29%).

Wnioski sugerują, że wiedza okołokredytowa ma charakter fragmentaryczny: lepiej opanowane są podstawowe definicje i intuicyjne pojęcia, natomiast słabsze pozostaje rozumienie zależności mechanizmów finansowych. Jednocześnie różnice między grupami nie tworzą jednolitego wzorca – osoby bez trudności lepiej radzą sobie z podstawami, natomiast osoby z doświadczeniem problemów częściej poprawnie odpowiadają na pytania wymagające bardziej technicznego rozumienia kredytów.

**WIEDZA OKOŁOKREDYTOWA (ODSETEK POPRAWNYCH ODPOWIEDZI)**


N = 1055

**Poziom fałszywej wiedzy**

Jeśli błędne odpowiedzi potraktować jako wskaźnik fałszywej wiedzy (czyli sytuacji, w której respondenci są przekonani, że znają dane pojęcie, ale rozumieją je nieprawidłowo), to okazuje się, że zjawisko to

obejmuje średnio ok. 25-30% badanych w poszczególnych obszarach. Oznacza to, że przeciętnie co czwarta do co trzeciej osoby może posiadać błędne przekonania dotyczące mechanizmów kredytowych, co wskazuje na istotną lukę między deklarowaną a rzeczywistą wiedzą.



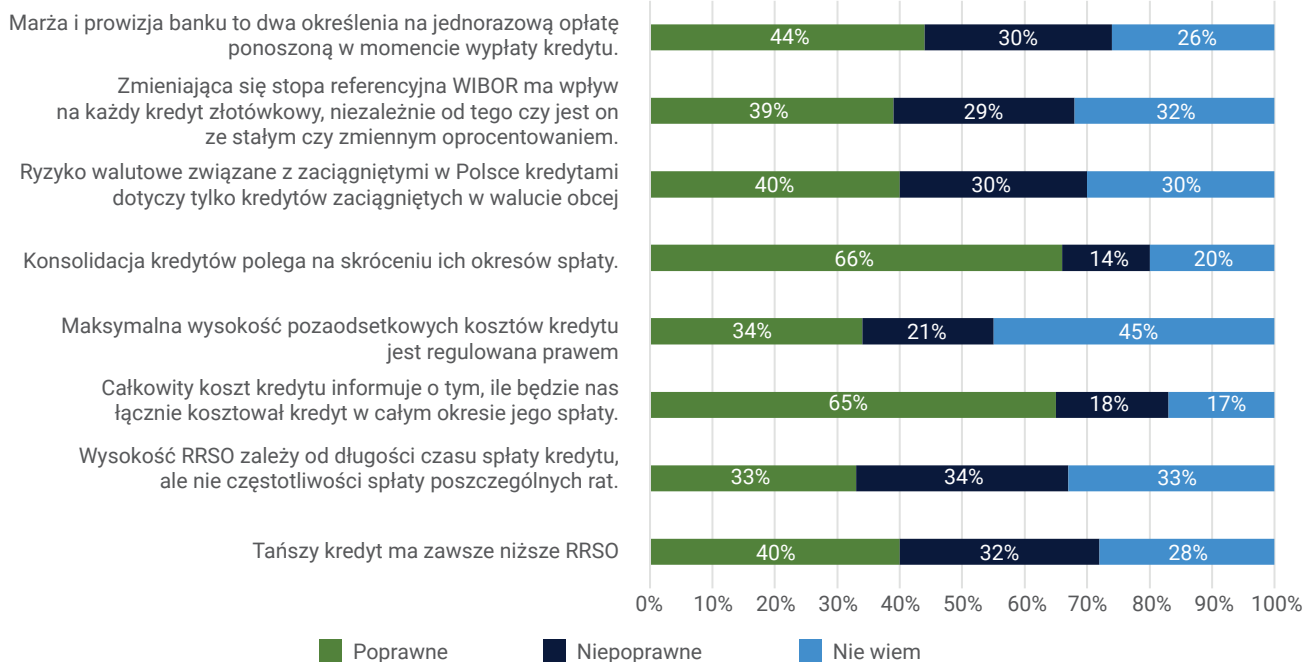
Najwyższy poziom fałszywej wiedzy dotyczy zależności między RRSO a częstotliwością spłaty rat (34% błędnych odpowiedzi), co pokazuje, że jest to obszar szczególnie problematyczny i często intuicyjnie błędnie interpretowany. Wysoki odsetek błędnych odpowiedzi występuje również w przypadku przekonania, że tańszy kredyt zawsze ma niższe RRSO (32%), a także w obszarze ryzyka walutowego (30%) oraz wpływu WIBOR na kredyty złotówkowe (29%). Są to więc przede wszystkim zagadnienia bardziej złożone, w których wiedza ma charakter niepełny lub intuicyjny, prowadzący do błędnych wniosków.

Najniższy poziom fałszywej wiedzy dotyczy konsolidacji kredytów, gdzie jedynie 14% badanych udziela

niepoprawnej odpowiedzi, co wskazuje na relatywnie adekwatną ocenę zrozumienia tego pojęcia. Niski odsetek błędów obserwowany jest również w przypadku całkowitego kosztu kredytu (18%).

**Wyniki pokazują więc, że wiedza okołokredytowa Polaków w dużej mierze ma charakter iluzoryczny, szczególnie w obszarach związanych z mechanizmami finansowymi i zależnościami ekonomicznymi. O ile podstawowe pojęcia są relatywnie dobrze rozumiane, o tyle bardziej złożone zagadnienia generują wysoki poziom błędnych przekonań, co oznacza, że znaczna część respondentów może być przekonana o posiadaniu wiedzy, która w rzeczywistości jest niepełna lub nieprawidłowa.**

#### WIEDZA OKOŁOKREDYTOWA W CAŁEJ PRÓBIE (ROZKŁAD ODPOWIEDZI)



N = 1055

## POSTDECYZYJNA OCENA SYTUACJI KREDYTOWEJ

### W odniesieniu do kredytu hipotecznego

75% posiadaczy kredytów hipotecznych deklaruje, że gdyby mogło cofnąć czas, podjęłoby taką samą decyzję dotyczącą ich zaciągnięcia. Pozostałe 25% wskazuje na potrzebę zmiany decyzji, najczęściej rezygnacji z kredytu (13%), rzadziej wyboru niższej (8%) lub wyższej kwoty (4%).

Wyraźne różnice pojawiają się jednak po uwzględnieniu doświadczeń trudności w spłacie kredytów i pożyczek. W grupie osób, które takich trudności

doświadczyły, odsetek deklaracji utrzymania pierwotnej decyzji jest wyraźnie niższy i wynosi 59%. Oznacza to, że aż 41% z nich zmieniłoby swoją decyzję kredytową, co wskazuje na silny wpływ negatywnych doświadczeń finansowych na retrospektywną ocenę wyborów. W tej grupie szczególnie często pojawia się rezygnacja z kredytu (22%) oraz chęć jego zaciągnięcia na mniejszą kwotę (16%), co sugeruje tendencję do ograniczania skali zadłużenia po doświadczeniu problemów ze spłatą.

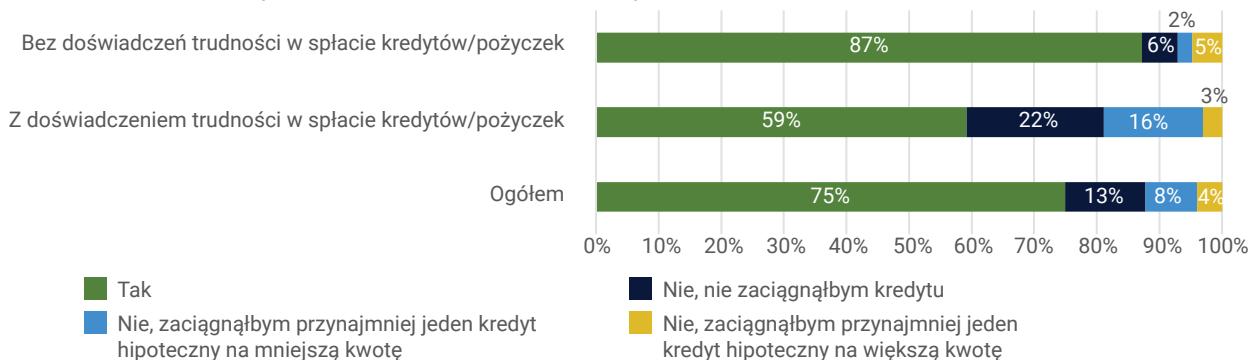
Z kolei wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie kredytów i pożyczek poziom akceptacji wcześniejszych decyzji jest zdecydowanie wyższy i sięga 87%. Jedynie 13% respondentów z tej grupy deklaruje chęć



zmiany decyzji, co stanowi ponad trzykrotnie niższy odsetek niż w grupie z problemami finansowymi. Co istotne, w tej grupie relatywnie rzadko pojawia się potrzeba rezygnacji z kredytu (6%) czy jego zmniejszenia

(2%), a nawet częściej niż w innych grupach pojawia się chęć zwiększenia jego kwoty (5%), co może świadczyć o większym poczuciu komfortu finansowego i pozytywnej ocenie wcześniejszych decyzji.

### CZY GDYBYŚ MÓGL COFNAĆ CZAS, TWOJA DECYZJA DOTYCZĄCA KREDYTU HIPOTECZNEGO BYŁABY TAKA SAMA?



N = 375

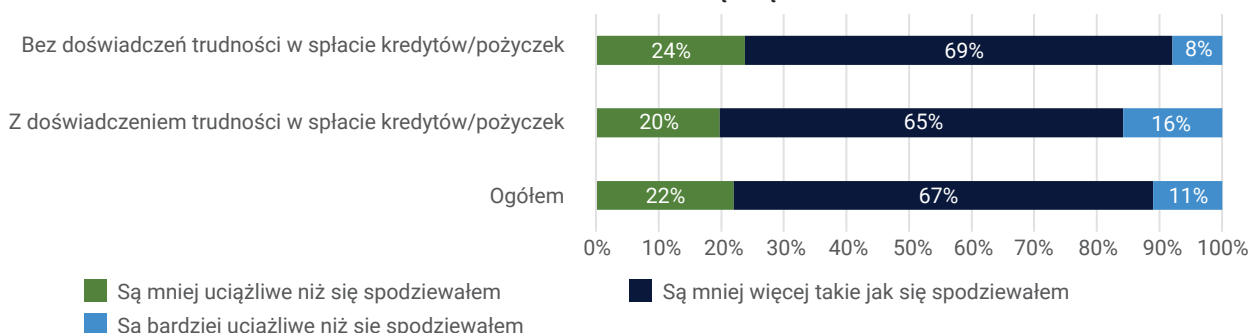
Większość Polaków (67%) ocenia, że konsekwencje zaciągnięcia kredytu hipotecznego są mniej więcej takie, jak się spodziewali, co wskazuje na relatywnie trafne oczekiwania wobec tego zobowiązania finansowego. Jednocześnie 22% badanych uważa, że konsekwencje okazały się mniej uciążliwe niż przewidywali, co można interpretować jako pozytywne zaskoczenie. Natomiast 11% respondentów deklaruje, że skutki kredytu są bardziej uciążliwe niż się spodziewali, co stanowi mniejszość, ale jednocześnie istotny sygnał, że część osób niedoszacowała obciążenia związane z kredytem.

Osoby bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań częściej oceniają konsekwencje kredytu jako zgodne z wcześniejszymi oczekiwaniami (69% wobec 65% w grupie z trudnościami), a także nieco częściej wskazują, że są one mniej uciążliwe niż zakładały (24% wobec 20%). Jednocześnie w tej grupie rzadziej pojawia się ocena negatywna – jedynie 8% osób uznaje, że konsekwencje są bardziej uciążliwe niż się spodziewali (vs. 16%).

Spłacanie kredytu hipotecznego najczęściej nie jest postrzegane jako czynnik istotnie wpływający na zdrowie, jednak jego oddziaływanie różni się w zależności od obszaru. W przypadku zdrowia psychicznego ponad połowa respondentów (52%) deklaruje brak wpływu, natomiast 31% wskazuje wpływ negatywny, a 17% pozytywny, co sugeruje, że choć dla większości kredyt nie wiąże się z istotnym obciążeniem psychicznym, to jednak w istotnej grupie generuje on pogorszenie samopoczucia. Podobny obraz widoczny jest w zdrowiu fizycznym, gdzie dominują odpowiedzi „nie wpłynęło” (67%), a wpływ negatywny (20%) i pozytywny (13%) wskazywane są rzadziej.

W obszarze zdrowia społecznego również przeważa brak wpływu (65%), jednak stosunkowo wysoki jest udział ocen pozytywnych (22%), wyższy niż negatywnych (14%), co może sugerować, że dla części osób kredyt wiąże się ze stabilizacją sytuacji życiowej i relacji społecznych. Najbardziej obciążonym obszarem pozostaje zdrowie finansowe, gdzie jedynie 41% respondentów nie dostrzega wpływu, natomiast aż 39% wskazuje

### JAK DZIŚ OCENIASZ KONSEKWENCJE SWOJEJ DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU HIPOTECZNEGO?



N = 375

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

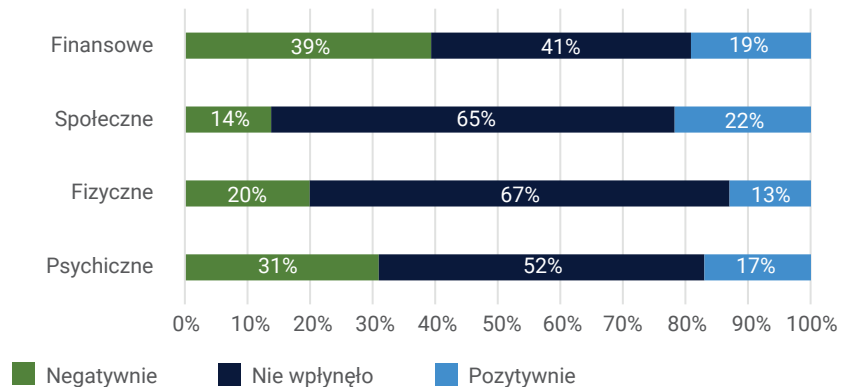


wpływ negatywny, co czyni ten wymiar najbardziej problematycznym w kontekście kredytu hipotecznego.

Istotne różnice ujawniają się po uwzględnieniu doświadczenia trudności w spłacie zobowiązań. Osoby, które miały takie trudności, zdecydowanie częściej wskazują negatywny wpływ kredytu na wszystkie obszary zdrowia. W przypadku zdrowia finansowego

odsetek ocen negatywnych wynosi 47% wobec 33% w grupie bez trudności, w zdrowiu społecznym 23% wobec 8%, w zdrowiu fizycznym 34% wobec 8%, a w zdrowiu psychicznym 41% wobec 24%. Oznacza to, że doświadczenie problemów ze spłatą kredytu wyraźnie zwiększa skłonność do postrzegania jego konsekwencji jako negatywnych niezależnie od obszaru funkcjonowania.

#### JAK CZUJESZ, W JAKI SPOSÓB SPŁACANIE KREDYTU HIPOTECZNEGO WPŁYŃĘŁO NA TWOJE ZDROWIE?



N = 375

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

#### W odniesieniu do kredytu gotówkowego

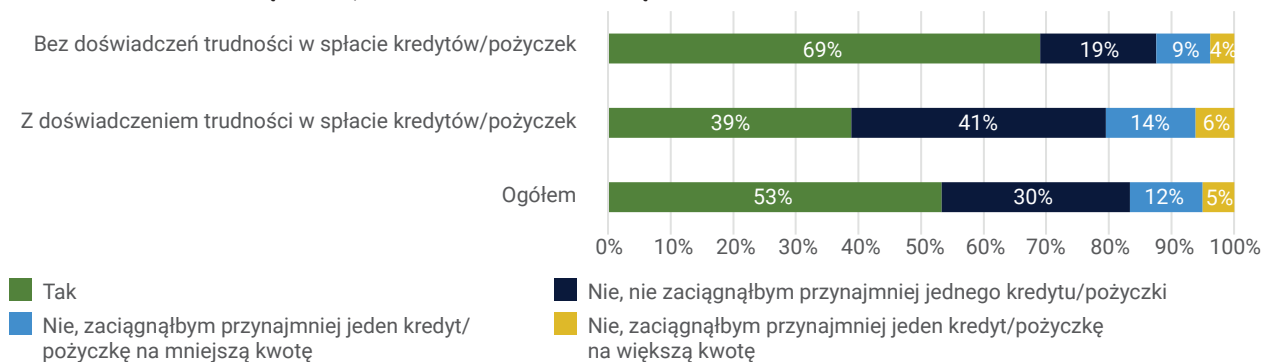
Nieco ponad połowa posiadaczy kredytów gotówkowych (53%) deklaruje, że gdyby mogła cofnąć czas, podjęłaby taką samą decyzję dotyczącą kredytu lub pożyczki gotówkowej. Jednocześnie istotna część badanych wykazuje skłonność do zmiany decyzji. 30% nie zaciągnęłoby przynajmniej jednego kredytu lub pożyczki, 12% zdecydowałoby się na mniejszą kwotę, a 5% na większą. Łącznie oznacza to, że aż 47% respondentów zmieniłoby swoją decyzję, co wskazuje na wyraźnie niższą satysfakcję z decyzji dotyczących kredytów gotówkowych niż w przypadku kredytów hipotecznych.

Zróżnicowanie odpowiedzi jest wyraźnie widoczne po uwzględnieniu doświadczeń trudności w spłacie

zobowiązań. W grupie osób, które takich trudności doświadczyły, jedynie 39% deklaruje, że ponownie podjęłoby tę samą decyzję, co oznacza, że większość (61%) zmieniłaby swoje wcześniejsze wybory. W tej grupie szczególnie często pojawia się deklaracja rezygnacji z zaciągnięcia kredytu lub pożyczki (41%), co wskazuje na silną rewizję decyzji w kierunku unikania zadłużenia. Pozostałe osoby częściej niż w innych grupach wskazują również na chęć zmniejszenia (14%) lub zwiększenia kwoty zobowiązania (6%).

Z kolei wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie kredytów i pożyczek odsetek pozytywnej oceny decyzji jest wyraźnie wyższy i wynosi 69%. Jedynie 31% tej grupy zmieniłoby swoją decyzję, przy czym 19% nie zaciągnęłoby kredytu lub pożyczki, 9%

#### CZY GDYBYŚ MÓGŁ COFNAĆ CZAS, TWOJA DECYZJA DOTYCZĄCA KREDYTU GOTÓWKOWEGO BYŁABY TAKA SAMA?



N = 439

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



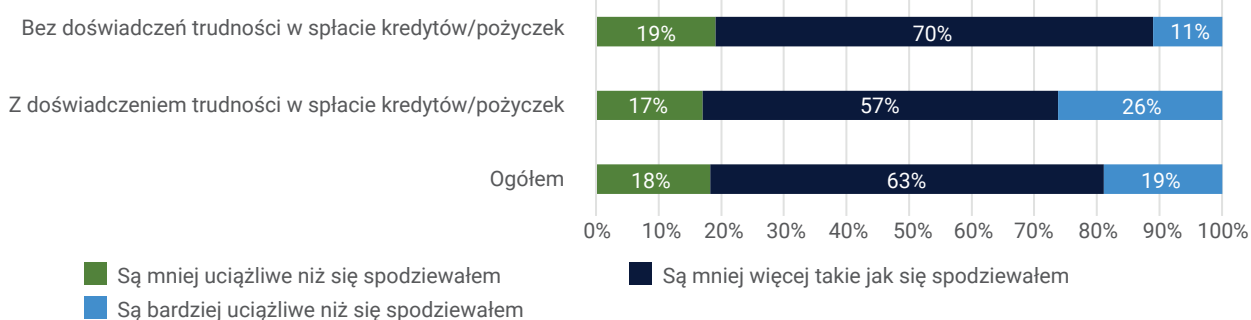
wybrałoby mniejszą kwotę, a 4% większą. Oznacza to, że brak problemów finansowych wiąże się z istotnie większą akceptacją wcześniejszych decyzji dotyczących kredytów gotówkowych.

Większość respondentów (63%) ocenia, że konsekwencje zaciągnięcia kredytu gotówkowego są mniej więcej takie, jak się spodziewali, co sugeruje relatywnie trafne oczekiwania wobec tego rodzaju zobowiązania finansowego. Pozostałe odpowiedzi rozkładają się bardziej równomiernie niż w przypadku kredytów hipotecznych: 18% badanych uznaje, że konsekwencje są mniej uciążliwe niż oczekiwali, natomiast 19% wskazuje, że są bardziej uciążliwe. Oznacza to, że niemal co piąty respondent doświadcza negatywnego

zaskoczenia skalą obciążeń związanych z kredytem gotówkowym.

Porównanie grup wyraźnie pokazuje, że doświadczenie trudności w spłacie kredytów i pożyczek istotnie wpływa na ocenę konsekwencji. W grupie osób, które miały takie trudności, jedynie 57% ocenia konsekwencje jako zgodne z oczekiwaniami, co jest wynikiem niższym niż w pozostałej części populacji. Jednocześnie aż 26% respondentów z tej grupy uważa, że konsekwencje są bardziej uciążliwe niż się spodziewali, co wskazuje na częstsze negatywne zaskoczenie rzeczywistym obciążeniem kredytu. Odsetek osób oceniających sytuację jako mniej uciążliwą wynosi tu 17%, czyli podobnie jak w całej próbie.

#### JAK DZIŚ OCENIASZ KONSEKWENCJE SWOJEJ DECYZJI O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU GOTÓWKOWEGO?



N = 439

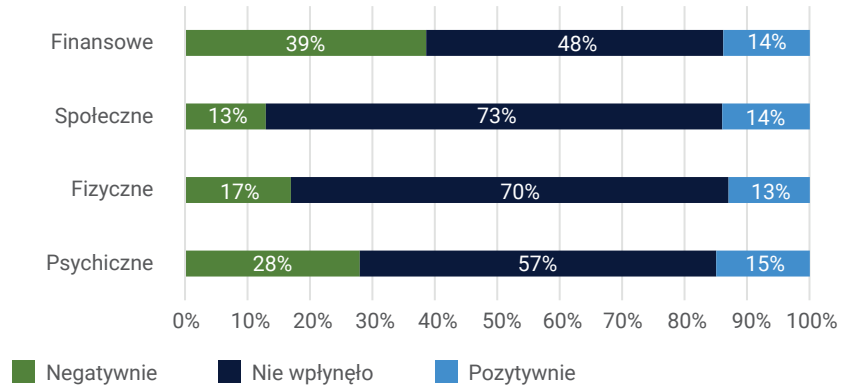
Spłacanie kredytu gotówkowego najczęściej nie jest postrzegane jako czynnik istotnie wpływający na zdrowie, jednak jego oddziaływanie różni się w zależności od obszaru. W przypadku zdrowia psychicznego 57% respondentów deklaruje brak wpływu, natomiast 28% wskazuje wpływ negatywny, a 15% pozytywny, co sugeruje, że choć dla większości kredyt nie wiąże się z istotnym obciążeniem psychicznym, to jednak w znaczącej grupie generuje on pogorszenie samopoczucia. Podobny obraz widoczny jest w zdrowiu fizycznym, gdzie dominującą odpowiedzią jest brak wpływu (70%), a wpływ negatywny (17%) i pozytywny (13%) mają charakter marginalny.

W przypadku zdrowia społecznego aż 73% badanych nie dostrzega wpływu kredytu, natomiast 13% wskazuje wpływ negatywny, a 14% pozytywny. Oznacza to, że w tym wymiarze kredyt gotówkowy w największym stopniu pozostaje neutralny, a ewentualne skutki – zarówno pozytywne, jak i negatywne – mają ograniczoną skalę. Najbardziej wyraźne oddziaływanie obserwuje się w obszarze zdrowia finansowego, gdzie jedynie 48% respondentów nie dostrzega wpływu, natomiast aż 39% wskazuje wpływ negatywny, co czyni ten wymiar najbardziej obciążonym konsekwencjami spłaty kredytu gotówkowego.

Osoby, które miały trudności w spłacie zobowiązań, zdecydowanie częściej wskazują negatywny wpływ kredytu gotówkowego na wszystkie obszary zdrowia. W przypadku zdrowia finansowego odsetek wskazań negatywnych wynosi 47% wobec 29% w grupie bez trudności, co pokazuje wyraźnie większe obciążenie w tej sferze. Podobna różnica widoczna jest w zdrowiu społecznym (20% wobec 5%), co sugeruje, że problemy ze spłatą mogą silniej zaburzać relacje i funkcjonowanie społeczne.

Różnice utrzymują się również w obszarze zdrowia psychicznego, gdzie negatywny wpływ deklaruje 24% osób z trudnościami wobec 9% osób bez takich doświadczeń, oraz w zdrowiu fizycznym (38% wobec 17%). Oznacza to, że doświadczenie problemów ze spłatą kredytu gotówkowego wiąże się nie tylko z pogorszeniem oceny sytuacji finansowej, ale także z wyraźnie częstszym odczuwaniem negatywnych konsekwencji w sferze psychicznej, fizycznej i społecznej.

Porównując wyniki z kredytem hipotecznym, można zauważyć, że struktura odpowiedzi jest bardzo podobna, szczególnie w obszarze finansowym i psychicznym, gdzie również dominują wskazania


**JAK CZUJESZ, W JAKI SPOSÓB SPŁACANIE KREDYTU GOTÓWKOWEGO WPŁYŃŁO NA TWOJE ZDROWIE?**


N = 439

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

braku wpływu lub umiarkowanego obciążenia, choć w kredycie gotówkowym relatywnie nieco częściej pojawia się brak wpływu w sferze społecznej i fizycznej.

## KONSEKWENCJE ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ

### W odniesieniu do kredytu hipotecznego

Analiza konsekwencji spłacania kredytu hipotecznego pokazuje, że dla wielu respondentów wiązało się ono z koniecznością ograniczania codziennych wydatków, przede wszystkim tych związanych z jakością życia i konsumpcją uznaniową. Najczęściej wskazywaną konsekwencją było ograniczenie wydatków na wyjazdy wakacyjne (40%) oraz na przyjemności i relaks (37%). Relatywnie często badani deklaruwali także konieczność ograniczenia wydatków na ubrania i dodatki (27%), sprzęt i wyposażenie domu (25%) oraz spotkania z rodziną i przyjaciółmi (24%). Rzadziej zredukowano wydatki na hobby i pasje (23%), transport (14%) czy edukację (14%). Najmniej osób wskazywało ograniczenia dotyczące podstawowych potrzeb, takich jak żywność (8%) i leki (4%), co może sugerować, że respondenci w pierwszej kolejności ograniczali wydatki uznaniowe, starając się zachować stabilność w obszarze podstawowego bezpieczeństwa życiowego.

Jednocześnie jedna trzecia badanych (33%) deklaruje, że spłacanie kredytu hipotecznego nie wymagało ograniczania żadnej kategorii wydatków, co wskazuje na znaczące zróżnicowanie poziomu obciążenia kredytem wśród respondentów.

Bardzo wyraźne różnice pojawiają się jednak po uwzględnieniu doświadczeń trudności w spłacie kredytów i pożyczek. Osoby z takimi doświadczeniami zdecydowanie częściej deklarują konieczność

ograniczania wydatków praktycznie we wszystkich analizowanych obszarach. Największe różnice widoczne są w przypadku wydatków na spotkania z rodziną i przyjaciółmi (41% wobec 13% wśród osób bez trudności), przyjemności i relaks (46% wobec 31%), ubrania i dodatki (39% wobec 20%), edukację (25% wobec 8%) oraz transport (23% wobec 10%). Wyższe odsetki dotyczą również ograniczeń w wydatkach na wakacje (44% wobec 37%), hobby i pasje (28% wobec 20%), żywność (13% wobec 5%) czy leki (8% wobec 2%), co wskazuje, że problemy ze spłatą kredytu przekładają się nie tylko na ograniczenie wydatków uznaniowych, ale również części wydatków podstawowych.

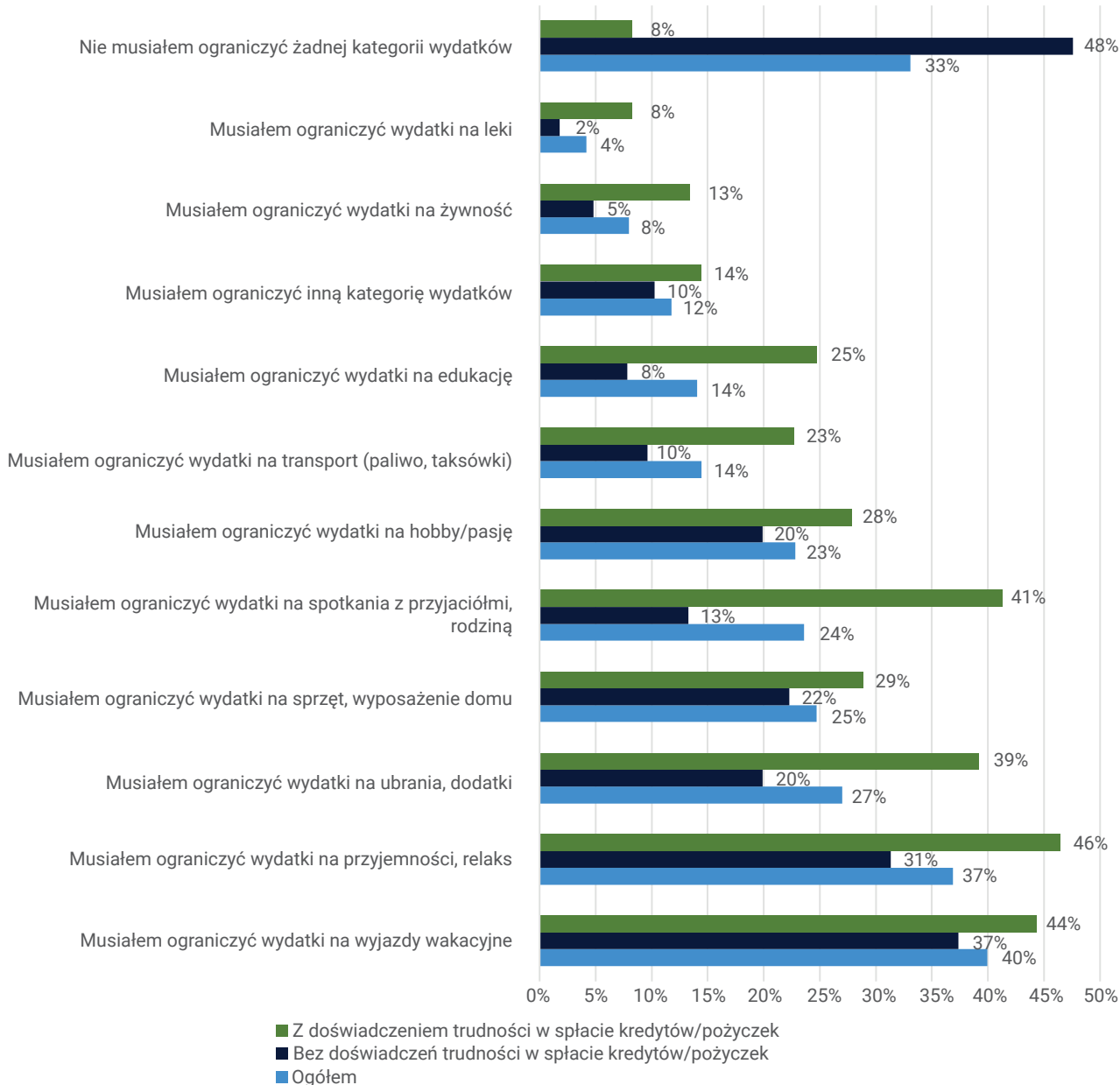
Szczególnie istotna jest różnica dotycząca braku konieczności ograniczania wydatków – wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie deklaruje to niemal połowa respondentów (48%), podczas gdy w grupie z trudnościami jedynie 8%. Pokazuje to, że doświadczenie problemów finansowych istotnie zwiększa skalę codziennych wyrzeczeń związanych ze spłatą kredytu hipotecznego i wpływa na wiele obszarów życia oraz konsumpcji gospodarstw domowych.

Konieczność ograniczania wydatków związanych ze spłatą kredytu hipotecznego najczęściej była oceniana jako doświadczenie negatywnie wpływające na dobrostan respondentów. Łącznie 49% badanych deklaruje negatywny wpływ ograniczeń finansowych na swój dobrostan, w tym 19% ocenia go jako co najmniej umiarkowanie negatywny. Jednocześnie 41% respondentów wskazuje, że ograniczenia te nie wpłynęły na ich dobrostan, natomiast jedynie 9% dostrzega wpływ pozytywny.

Wyraźne różnice pojawiają się po uwzględnieniu doświadczenia trudności w spłacie kredytów i pożyczek. Wśród osób, które miały takie trudności, aż 71% ocenia wpływ ograniczeń wydatkowych negatywnie, podczas gdy jedynie 14% deklaruje brak wpływu. Dodatkowo 14% tej grupy wskazuje wpływ pozytywny.

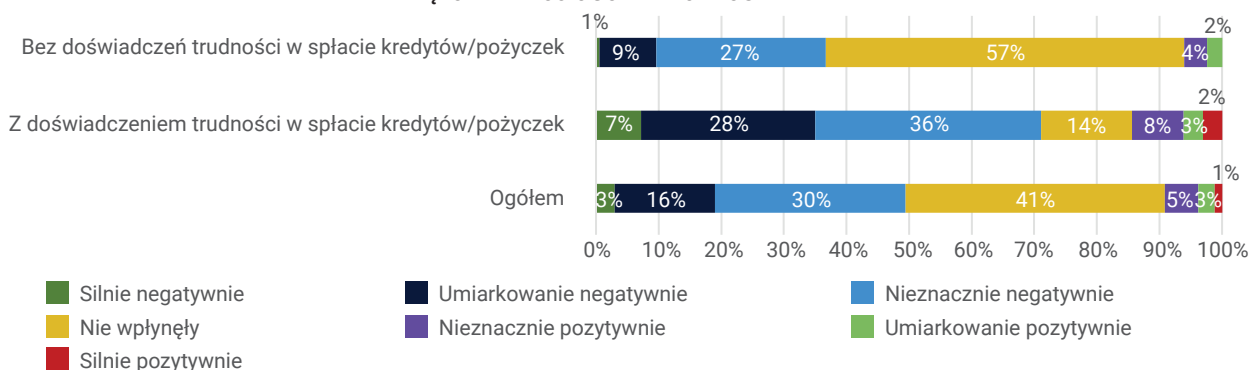


**JAKICH DOŚWIADCZASZ LUB DOŚWIADCZAŁEŚ KONSEKWENCJI SPŁACANIA KREDYTU HIPOTECZNEGO?**



N = 263

**W JAKIM STOPNIU KONIECZNE OGRANICZENIE WYDATKÓW W ZWIĄZKU ZE SPŁATĄ KREDYTU HIPOTECZNEGO WPLYNĘŁO NA TWÓJ OGÓLNY DOBROSTAN?**



N = 263

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



Szczególnie istotny jest wysoki udział ocen silnie i umiarkowanie negatywnych, co pokazuje, że konieczność dostosowywania wydatków była dla tych osób realnym obciążeniem wpływającym na codzienne funkcjonowanie i dobrostan.

Z kolei wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie kredytów i pożyczek dominują odpowiedzi wskazujące brak wpływu ograniczeń wydatkowych na dobrostan (57%). Negatywny wpływ deklaruje 37% respondentów, a pozytywny 6%. Oznacza to, że choć również w tej grupie pojawiają się odczuwalne koszty związane ze spłatą kredytu hipotecznego, są one wyraźnie mniej dotkliwe niż wśród osób mających problemy ze spłatą zobowiązań.

## W odniesieniu do kredytu gotówkowego

Analiza konsekwencji spłacania kredytu gotówkowego pokazuje, że zobowiązanie to stosunkowo często wiązało się z koniecznością ograniczania codziennych wydatków, szczególnie tych związanych z komfortem życia i konsumpcją uznaniową. Najczęściej respondenci deklarowali ograniczenie wydatków na przyjemności i relaks (46%) oraz wyjazdy wakacyjne (39%). Relatywnie często wskazywano także konieczność ograniczenia wydatków na ubrania i dodatki (31%), sprzęt i wyposażenie domu (28%), hobby i pasje (27%) oraz spotkania z rodziną i przyjaciółmi (26%). Rzadziej ograniczenia dotyczyły transportu (14%), edukacji (13%), żywności (9%) i leków (7%), co sugeruje, że podobnie jak w przypadku kredytu hipotecznego respondenci starali się w pierwszej kolejności zredukować wydatki uznaniowe, a dopiero w dalszej kolejności podstawowe potrzeby.

W porównaniu z kredytem hipotecznym konsekwencje kredytu gotówkowego częściej obejmowały ograniczenia dotyczące codziennych przyjemności i stylu życia – szczególnie w zakresie relaksu, hobby czy spotkań towarzyskich – co może wynikać z większej elastyczności i krótszego horyzontu tego rodzaju zobowiązań, ale jednocześnie z ich silniejszego wpływu na bieżący budżet gospodarstwa domowego.

Jednocześnie jedynie 24% respondentów deklaruje, że spłacanie kredytu gotówkowego nie wymagało ograniczania żadnej kategorii wydatków, co stanowi wynik niższy niż w przypadku kredytu hipotecznego (33%). Może to sugerować, że kredyty gotówkowe częściej wiążą się z koniecznością bieżącego dostosowywania codziennej konsumpcji.

Podobnie jak w przypadku kredytów hipotecznych, bardzo wyraźne różnice występują pomiędzy osobami mającymi doświadczenia trudności w spłacie

zobowiązań a pozostałymi respondentami. Osoby z trudnościami zdecydowanie częściej deklarują konieczność ograniczania wydatków praktycznie we wszystkich analizowanych obszarach. Największe różnice dotyczą wydatków na spotkania z rodziną i przyjaciółmi (36% wobec 16% wśród osób bez trudności), edukację (20% wobec 5%), hobby i pasje (35% wobec 20%), sprzęt i wyposażenie domu (35% wobec 21%) oraz wyjazdy wakacyjne (48% wobec 32%). Wyraźnie częściej ograniczane były także wydatki na transport (20% wobec 8%), żywność (12% wobec 6%) i leki (12% wobec 2%), co pokazuje, że doświadczenie problemów ze spłatą kredytu gotówkowego przekłada się również na konieczność redukcji wydatków podstawowych.

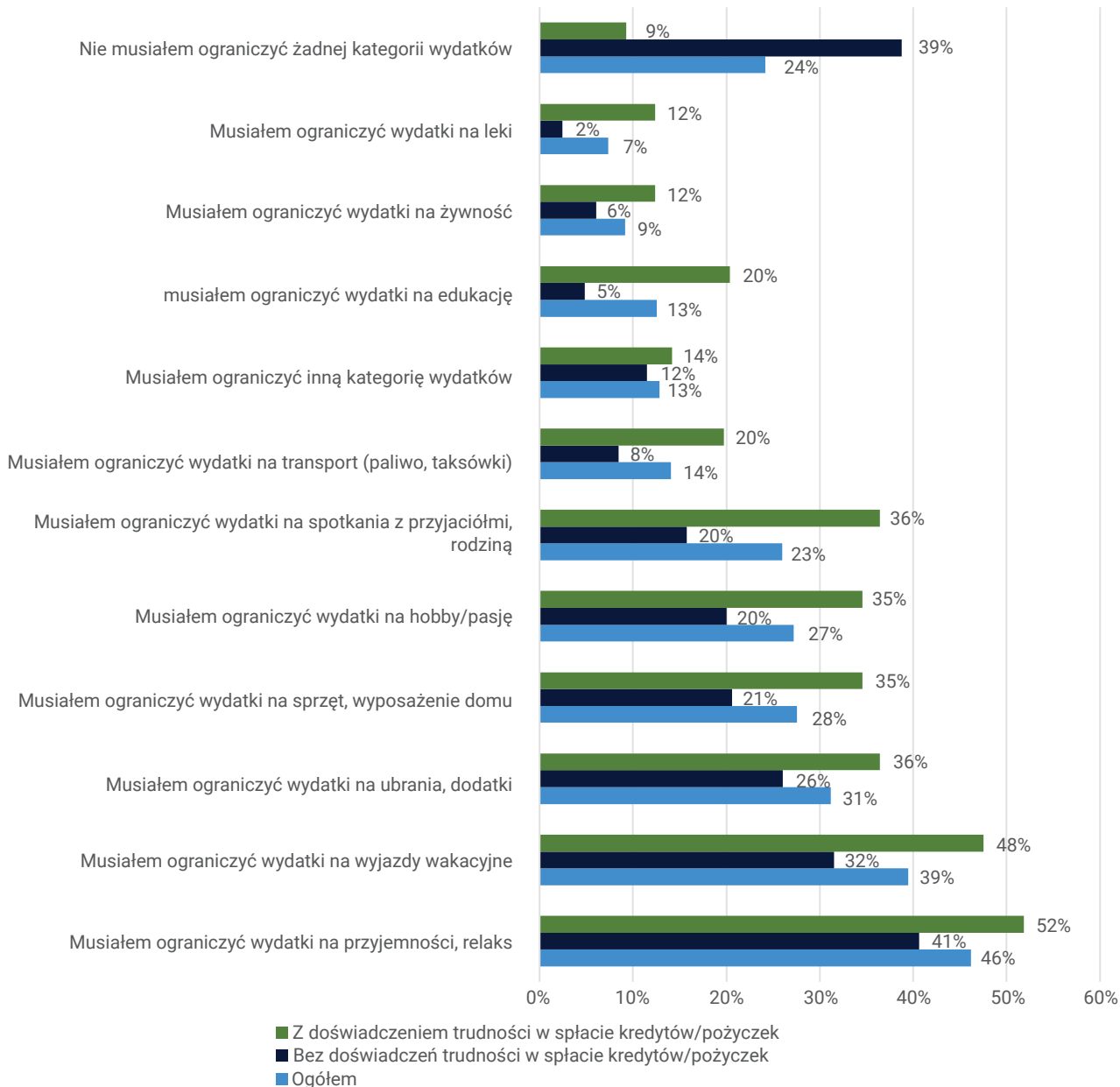
Szczególnie widoczna jest różnica dotycząca braku konieczności ograniczania wydatków – wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie deklaruje to 39% respondentów, podczas gdy w grupie z trudnościami jedynie 9%. Oznacza to, że problemy ze spłatą kredytu gotówkowego wiążą się z dużo większą skalą codziennych wyrzeczeń oraz silniejszym wpływem zobowiązań na codzienne funkcjonowanie gospodarstw domowych.

Konieczność ograniczania wydatków związanych ze spłatą kredytu gotówkowego częściej była oceniana jako doświadczenie negatywnie wpływające na dobrostan respondentów niż jako neutralne lub pozytywne. Łącznie 49% badanych deklaruje negatywny wpływ ograniczeń wydatkowych na swój dobrostan, podczas gdy 44% nie dostrzega wpływu, a jedynie 7% wskazuje wpływ pozytywny.

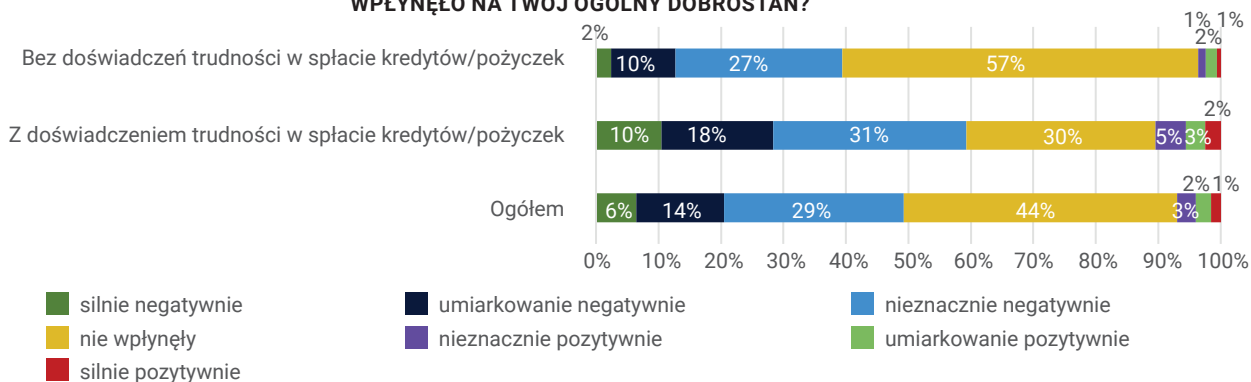
W porównaniu z kredytem hipotecznym wyniki są bardzo zbliżone pod względem ogólnego poziomu negatywnych ocen, jednak w przypadku kredytu gotówkowego nieco rzadziej pojawia się deklaracja braku wpływu na dobrostan, co może sugerować bardziej odczuwalny wpływ tego rodzaju zobowiązań na codzienne funkcjonowanie i jakość życia.

Wyraźne różnice widoczne są po uwzględnieniu doświadczenia trudności w spłacie kredytów i pożyczek. Wśród osób, które miały takie trudności, aż 59% ocenia wpływ ograniczeń wydatkowych negatywnie, podczas gdy 30% deklaruje brak wpływu, a 10% wpływ pozytywny. Oznacza to, że dla większości tej grupy konieczność ograniczania wydatków stanowiła realne obciążenie pogarszające dobrostan.

Z kolei wśród osób bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań dominują odpowiedzi wskazujące brak wpływu ograniczeń na dobrostan (57%). Negatywny wpływ deklaruje 39% respondentów, natomiast pozytywny jedynie 4%. Pokazuje to, że choć

**JAKICH DOŚWIADCZASZ LUB DOŚWIADCZAŁEŚ KONSEKWENCJI SPŁACANIA KREDYTU GOTÓWKOWEGO?**

N = 327

**W JAKIM STOPNIU KONIECZNE OGRANICZENIE WYDATKÓW W ZWIĄZKU ZE SPŁATĄ KREDYTU GOTÓWKOWEGO WPLYNĘŁO NA TWÓJ OGÓLNY DOBROSTAN?**

N = 263

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.



również w tej grupie pojawiają się koszty związane ze spłatą kredytu gotówkowego, są one zdecydowanie mniej dotkliwe niż wśród osób mających problemy finansowe.

### Podejście do spłaty zobowiązań

Analiza deklarowanej kolejności rozdysponowywania wynagrodzenia pokazuje, że po otrzymaniu pensji respondenci w pierwszej kolejności przeznaczaliby środki na spłatę kredytu hipotecznego, a następnie kredytu gotówkowego. Kolejnym priorytetem byłyby rachunki za mieszkanie i media. W dalszej kolejności badani regulowaliby raty kredytów ratalnych oraz zobowiązania typu BNPL („kup teraz, zapłać później”), a następnie pożyczki zaciągnięte w firmach pożyczkowych.

Dopiero po uregulowaniu zobowiązań finansowych i opłat stałych respondenci przeznaczaliby środki na bieżące potrzeby konsumpcyjne, takie jak zakupy spożywcze. W dalszej kolejności spłacaliby pożyczki wobec znajomych i rodziny, a następnie realizowaliby zakupy niespożywcze. Na końcu hierarchii znalazły się oszczędności oraz inwestycje, przy czym inwestowanie było wskazywane jako ostatni cel przeznaczania środków.

Warto jednak zaznaczyć, że przedstawiona kolejność ma charakter deklaracyjny i może nie zawsze w pełni odzwierciedlać rzeczywiste zachowania finansowe respondentów. W praktyce decyzje dotyczące rozdysponowywania środków mogą być modyfikowane przez bieżące potrzeby, nieprzewidziane wydatki, presję codziennej konsumpcji czy chwilowy poziom płynności finansowej gospodarstwa domowego.

#### W JAKIEJ KOLEJNOŚCI PRZEZNACZAŁBYŚ ŚRODKI NA PONIŻSZE CELE PO WPŁYNĘCIU NA TWOJE KONTO PENSJI ZA DANY MIESIĄC? (WYNIK DLA CAŁEJ PRÓBY)



#### W JAKIEJ KOLEJNOŚCI PRZEZNACZAŁBYŚ ŚRODKI NA PONIŻSZE CELE PO WPŁYNĘCIU NA TWOJE KONTO PENSJI ZA DANY MIESIĄC? (WYNIK DLA OSÓB BEZ DOŚWIADCZEŃ TRUDNOŚCI SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ)



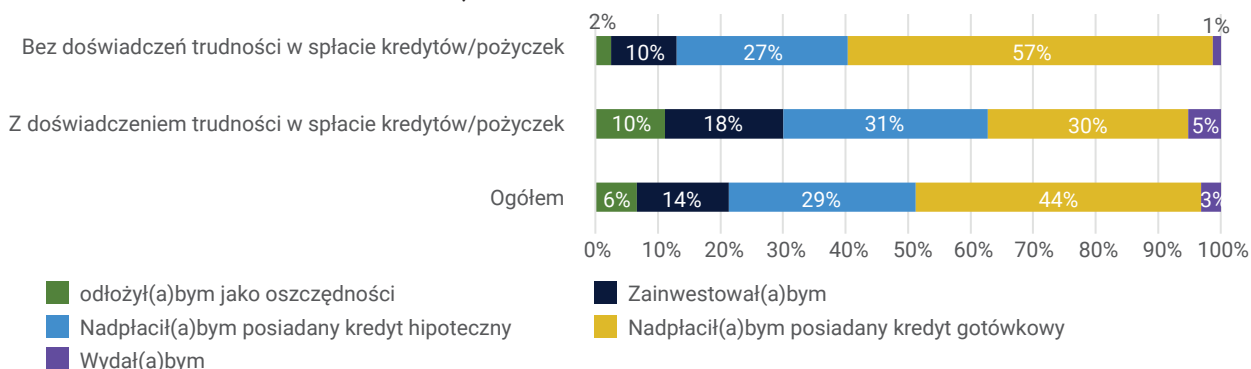

**W JAKIEJ KOLEJNOŚCI PRZEZNACZAŁBYŚ ŚRODKI NA PONIŻSZE CELE PO WPŁYNIĘCIU NA TWOJE KONTO PENSJI ZA DANY MIESIĄC? (WYNIK DLA OSÓB Z DOŚWIADCZENIEM TRUDNOŚCI SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ)**


W sytuacji hipotetycznej, w której po dokonaniu wszystkich niezbędnych wydatków respondentom pozostawałyby dodatkowe środki finansowe, najczęściej deklarowanym sposobem ich wykorzystania byłaby nadpłata kredytu gotówkowego (44%). W dalszej kolejności badani wskazywali nadpłatę kredytu hipotecznego (29%) oraz inwestowanie środków (14%). Relatywnie rzadziej respondenci deklarowali przeznaczenie nadwyżki na oszczędności (6%) lub bieżącą konsumpcję (3%).

Wyniki sugerują, że w przypadku posiadania dodatkowych środków finansowych respondenci częściej skłaniali się do redukcji istniejącego zadłużenia niż do budowania oszczędności lub zwiększania konsumpcji. Szczególnie widoczna jest skłonność do szybszej spłaty kredytu gotówkowego, co może wynikać z postrzegania tego rodzaju zobowiązania jako bardziej obciążającego bieżący budżet lub kosztowniejszego w krótszym okresie.

Widoczne są również wyraźne różnice pomiędzy osobami z doświadczeniem trudności w spłacie zobowiązań a respondentami bez takich doświadczeń. Osoby bez trudności zdecydowanie częściej deklarują przeznaczenie dodatkowych środków na nadpłatę kredytu gotówkowego (57% wobec 30% wśród osób z trudnościami). Z kolei respondenci mający doświadczenia problemów ze spłatą częściej wskazują nadpłatę kredytu hipotecznego (31% wobec 27%), inwestowanie (18% wobec 10%) oraz odkładanie środków w formie oszczędności (10% wobec 2%).

Może to sugerować, że osoby z doświadczeniem trudności finansowych wykazują większą potrzebę budowania zabezpieczenia finansowego lub dywersyfikowania sposobów wykorzystania nadwyżek, podczas gdy osoby bez takich doświadczeń częściej koncentrują się na przyspieszeniu spłaty bieżących zobowiązań. Jednocześnie w obu grupach relatywnie rzadko pojawia się deklaracja przeznaczenia dodatkowych

**NIEZALEŻNIE OD STANU FAKTYCZNEGO, WYOBRAŹ SOBIE, ŻE MASZ OBECNIE ZACIĄGNIĘTE I SPŁACANE: KREDYT HIPOTECZNY I GOTÓWKOWY. JEŚLI PO DOKONANIU NIEZBĘDNYCH WYDATKÓW W DANYM MIESIĄCU NA TWOIM KONCIE POZOSTAŁYBY ŚRODKI, CO NAJPRAWDOPODOBNIJ BYŚ Z NIMI ZROBIŁ**


N = 1055



środków na bieżącą konsumpcję, co wskazuje na ostrożne i zadłużeniowo zorientowane podejście do zarządzania nadwyżkami finansowymi.

Wyniki pokazują, że terminowa spłata zobowiązań jest przez większość respondentów postrzegana przede wszystkim w kategoriach moralnego obowiązku wobec pożyczkodawcy, a dopiero w drugiej kolejności jako konieczność wynikająca z chęci uniknięcia dodatkowych kosztów. Niewielki odsetek badanych traktuje spłatę zobowiązań jako opcję, a nie zobowiązanie wymagające dotrzymania ustalonego terminu.

Najsilniej wymiar obowiązku widoczny jest w przypadku pożyczek od znajomych i rodziny – 65% respondentów deklaruje, że terminowy zwrot pieniędzy wynika z poczucia powinności i uczciwości wobec drugiej osoby. Jednocześnie 28% postrzega go przede wszystkim jako konieczność, a 6% jako opcję. Wynik ten sugeruje, że zobowiązania wobec bliskich są silniej osadzone w normach społecznych i relacyjnych niż zobowiązania wobec instytucji finansowych.

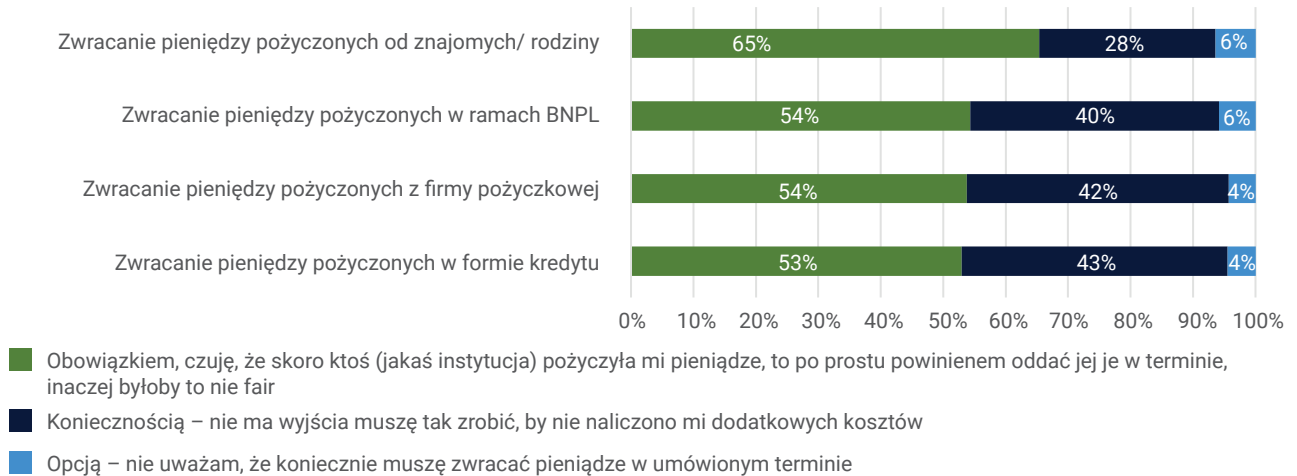
W przypadku zobowiązań wobec instytucji finansowych odpowiedzi są bardziej zbliżone do siebie, choć

również dominuje postrzeganie spłaty jako obowiązku. Dla kredytów bankowych taką odpowiedź wskazuje 53% respondentów, dla pożyczek z firm pożyczkowych 54%, a dla zobowiązań typu BNPL również 54%. Jednocześnie relatywnie wysoki pozostaje udział osób traktujących terminową spłatę jako konieczność wynikającą z konsekwencji finansowych – od 40% do 43% w zależności od rodzaju zobowiązania. Oznacza to, że dla znacznej części badanych motywacją do terminowej spłaty jest przede wszystkim unikanie dodatkowych kosztów lub negatywnych konsekwencji finansowych, a nie wyłącznie poczucie moralnego zobowiązania.

Najbardziej liberalne podejście widoczne jest w przypadku zobowiązań BNPL, gdzie najwyższy jest odsetek osób traktujących spłatę jako opcję (6%). Może to sugerować, że tego rodzaju forma finansowania bywa postrzegana jako mniej formalna lub mniej obciążająca niż tradycyjne kredyty i pożyczki.

Niezależnie od kredytodawcy / pożyczkodawcy, osoby, które nie mają doświadczeń trudności w spłacie kredytu istotnie częściej postrzegają zwracanie pożyczonych pieniędzy jako obowiązek, zaś osoby, które doświadczyły takich trudności częściej postrzegają oddawanie pieniędzy jako konieczność.

**CZYM DLA CIEBIE JEST SPŁACANIE ZOBOWIĄZAŃ W TERMINIE?  
DLA KAŻDEGO RODZAJU ZOBOWIĄZANIA WYBIERZ ODPOWIEDŹ, KTÓRA NAJLEPIEJ OPISUJE TO CO UWAŻASZ.**



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

Polscy kredytobiorcy deklarują przeciętnie, że dopiero spadek dochodów o około 57% mógłby istotnie zagrozić ich zdolności do terminowej spłaty zobowiązań. Wynik ten sugeruje relatywnie wysokie poczucie odporności finansowej i przekonanie o możliwości utrzymania płynności nawet w przypadku znaczącego pogorszenia sytuacji dochodowej.

Widoczne są jednak wyraźne różnice pomiędzy osobami mającymi doświadczenia trudności w spłacie zobowiązań a respondentami bez takich doświadczeń. Wśród osób, które wcześniej doświadczyły problemów ze spłatą, deklarowany próg wynosi średnio aż 67%, podczas gdy w grupie bez takich doświadczeń jest wyraźnie niższy i wynosi 48%.



## Doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań finansowych

Może to wskazywać, że osoby mające doświadczenie trudności finansowych postrzegają siebie jako bardziej odporne na pogorszenie sytuacji dochodowej lub deklarują większą gotowość do utrzymywania spłat mimo znaczącego spadku dochodów. Niewykluczone również, że wcześniejsze doświadczenia problemów finansowych wpłynęły na zmianę sposobu zarządzania budżetem, zwiększenie ostrożności lub większą akceptację konieczności funkcjonowania przy silnie ograniczonych środkach.

Z kolei osoby bez doświadczeń trudności w spłacie deklarują niższy próg zagrożenia terminowej obsługi zobowiązań, co może sugerować mniejsze doświadczenie w funkcjonowaniu pod presją finansową lub niższą gotowość do istotnego ograniczania poziomu życia w celu utrzymania regularności spłat.

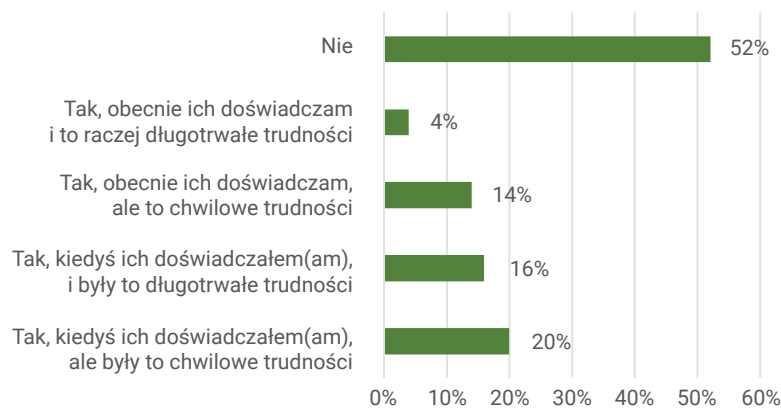
Jednocześnie niemal połowa badanych (48%) deklaruje, że w swoim doświadczeniu miała trudności w spłacie zobowiązań finansowych. W strukturze

tych odpowiedzi dominują doświadczenia o charakterze przejściowym – 20% respondentów wskazuje na przeszłe, chwilowe problemy ze spłatą, natomiast 14% deklaruje obecne trudności, które jednak również postrzega jako tymczasowe.

Kolejne 16% badanych wskazuje, że w przeszłości doświadczało długotrwałych trudności w regulowaniu zobowiązań, co sugeruje bardziej utrwalone problemy finansowe w ich historii kredytowej. Najmniejszą grupę stanowią osoby, które aktualnie doświadczają trudności i jednocześnie przewidują, że mogą one mieć charakter długotrwały (4%).

Wnioski z tych danych wskazują, że doświadczenie problemów ze spłatą zobowiązań jest relatywnie powszechne, jednak w większości przypadków ma ono charakter przejściowy, a nie trwały. Jednocześnie obecność zarówno przeszłych, jak i aktualnych trudności w znaczącej części próby może świadczyć o tym, że stabilność finansowa wielu gospodarstw domowych bywa okresowo zaburzana, a zdolność do utrzymania płynności finansowej nie zawsze ma charakter stały.

### CZY MASZ DOŚWIADCZENIA TRUDNOŚCI W SPŁACIE RAT KREDYTU/POŻYCZKI?



N = 1055

Analiza doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań pokazuje, że najczęściej dotyczą one kredytu gotówkowego, niezależnie od ich charakteru. Wskazania w tej kategorii są najwyższe we wszystkich typach trudności: od 58% w przypadku obecnych trudności (chwilowych i długotrwałych) do 69% w przypadku przeszłych, długotrwałych problemów.

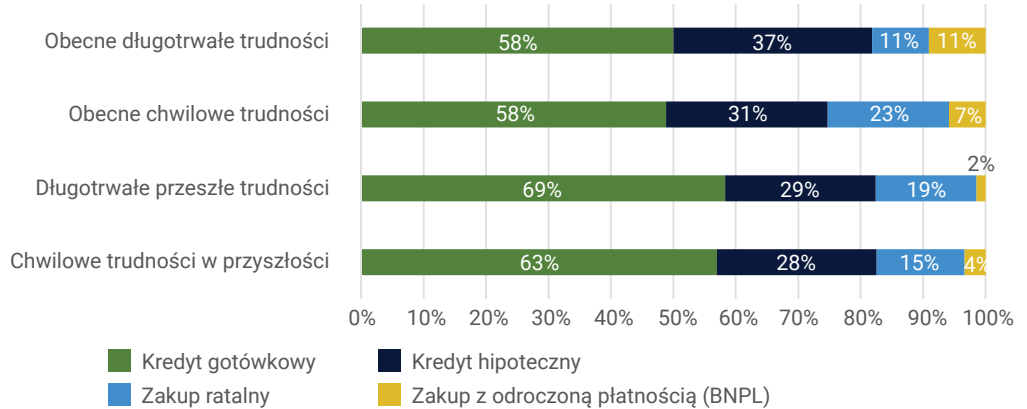
Kredyt hipoteczny zajmuje drugie miejsce i częściej wiąże się z trudnościami o charakterze bardziej utrwalonym (29-37%) niż przejściowym (28-31%). Zakupy ratalne oraz BNPL są wskazywane rzadziej, przy czym BNPL pozostaje najmniej problematyczną formą finansowania (2-11%).

Wyniki wskazują, że to kredyt gotówkowy najczęściej generuje doświadczenia trudności w spłacie, natomiast kredyt hipoteczny wiąże się z nimi rzadziej, ale częściej w dłuższej perspektywie. Formy ratalne i BNPL mają marginalne znaczenie w strukturze deklarowanych problemów.

38% badanych zadeklarowało doświadczenie poważnych zmian wysokości raty kredytu hipotecznego, przy czym 29% doświadczyło podniesienia raty, a 9% obniżenia. 72% osób w tej grupie wskazało, że zmiana wysokości raty odczuwalnie wpłynęła na ich sytuację finansową. W odpowiedzi na pogorszenie sytuacji finansowej wynikające ze wzrostu raty kredytu



**JAKIEGO RODZAJU KREDYTU/POŻYCZKI DOTYCZA/DOTYCZYŁY PANA(I) PROBLEMY ZE SPŁATĄ ZOBOWIĄZANIA?**



N = 1055

\* Z uwagi na zaokrąglenia matematyczne, procenty na wykresie mogą nie sumować się dokładnie do 100%.

hipotecznego najczęściej deklarowaną strategią było ograniczenie wydatków uznaniowych – 39% respondentów wskazało, że „zacisnęło pasa”, redukując zbędne wydatki. Kolejne 26% ograniczyło wydatki potrzebne, choć nie niezbędne, natomiast 11% deklaruje, że ograniczenia objęły również wydatki niezbędne.

W 16% przypadków wzrost raty przełożył się na ograniczenie bieżącego oszczędzania, co wskazuje na dostosowanie budżetu poprzez rezygnację z budowania poduszki finansowej. 4% respondentów pokryło różnicę środkami z oszczędności, a kolejne 4% zastosowało inne rozwiązania.

Co istotne, żaden z badanych nie zadeklarował opóźnień w spłacie rat, co sugeruje, że gospodarstwa domowe w pierwszej kolejności dostosowywały strukturę wydatków i oszczędności, aby utrzymać terminową obsługę zobowiązań.

Wnioski wskazują, że reakcją na wzrost obciążenia kredytowego była przede wszystkim elastyczna adaptacja budżetu domowego, głównie poprzez ograniczenie konsumpcji i oszczędności, a dopiero w dalszej kolejności sięganie po zgromadzone rezerwy finansowe.

**W JAKI SPOSÓB PORADZIŁEŚ(SIĘ) SOBIE ZE ZMIANĄ SYTUACJI FINANSOWEJ W ZWIĄZKU ZE ZMIANĄ WYSOKOŚCI RATY KREDYTU/POŻYCZKI?**



N = 223



## Świadomość sposobów wyjścia z trudności finansowych

Najwięcej badanych (58%) deklaruje, że wie, jakie kroki można podjąć w celu wyjścia z problemów ze spłatą zobowiązań, 57%, wskazuje znajomość miejsc, gdzie można uzyskać pomoc w zakresie zmiany warunków spłaty kredytu. Nieco niższy, ale nadal zbliżony poziom deklaracji dotyczy wiedzy o pomocy psychologicznej (55%) oraz prawnej (51%).

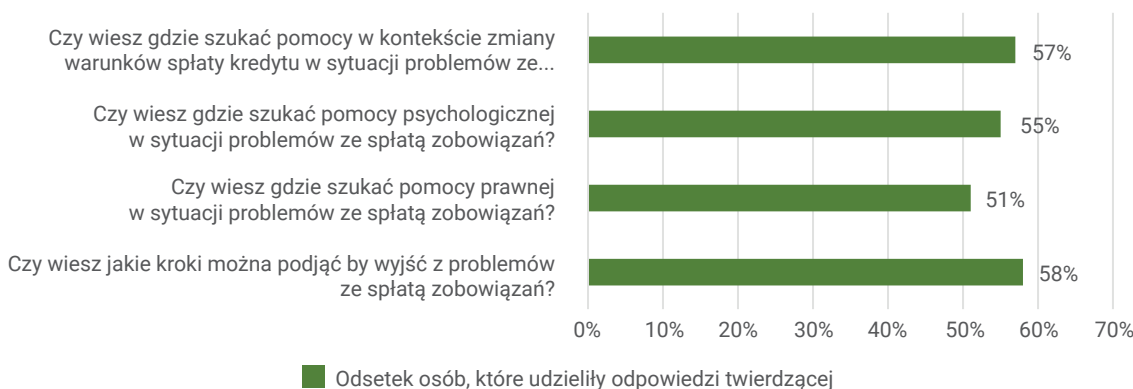
Wnioski pokazują, że poziom samooceny wiedzy w analizowanych obszarach jest ogólnie umiarkowany i dość wyrównany. Można jedynie zauważyć lekko niższą rozpoznawalność pomocy prawnej, jednak różnice nie są duże, co sugeruje brak wyraźnych luk informacyjnych w jednym, konkretnym obszarze, a raczej ogólnie średni poziom orientacji w dostępnych formach wsparcia przy problemach ze spłatą zobowiązań.

W odpowiedziach dotyczących sposobów radzenia sobie z problemami ze spłatą kredytów i pożyczek wyraźnie dominuje zestaw działań o charakterze dostosowawczym i restrukturyzacyjnym. Najczęściej wskazywaną strategią jest wydłużenie okresu kredytowania, prowadzące do obniżenia miesięcznej raty (27%). Nie wiele rzadziej badani korzystali z wakacji kredytowych (25%) oraz ograniczali bieżące wydatki (23%).

Istotną rolę odgrywają także działania związane z aktywnym zarządzaniem relacją z instytucją finansową, 21% respondentów kontaktowało się z bankiem w celu zmiany harmonogramu spłat lub ich odroczenia. Na podobnym poziomie znajdują się strategie zwiększania dochodów poprzez dodatkową pracę, konsolidacji zobowiązań oraz ustalania priorytetów w wydatkowaniu środków (po 20%).

Nieco rzadziej wskazywane są działania wspierające zarządzanie finansami i korzystanie z zewnętrznej

### ŚWIADOMOŚĆ SPOSOBÓW WYJŚCIA Z TRUDNOŚCI FINANSOWYCH



N = 1055

pomocy, takie jak doradztwo finansowe (16-18%), zwiększenie kontroli budżetu domowego (18%), wsparcie społeczne (17%) czy Fundusz Wsparcia Kredytobiorców (17%). Pomoc prawna oraz zmiana struktury rat pojawiają się w 15% wskazań, a pomoc rzeczników konsumentów w 11%.

Najrzadziej wykorzystywane są rozwiązania skrajne lub awaryjne, takie jak zaciąganie kolejnego zobowiązania w celu spłaty istniejącego długu (11%) oraz brak podejmowania jakichkolwiek działań (7%). Jednocześnie żaden z respondentów nie wskazał, że mimo problemów doszło do opóźnień w spłacie rat.

Wnioski pokazują, że kredytobiorcy w sytuacji trudności finansowych w pierwszej kolejności sięgają po działania pozwalające na natychmiastowe odciążenie budżetu (np. obniżenie rat, wakacje kredytowe,

ograniczenie wydatków), a następnie po strategię bardziej strukturalne, takie jak konsolidacja czy zmiana organizacji budżetu. Jednocześnie relatywnie rzadko korzystają z formalnego wsparcia instytucjonalnego lub prawnego, co może sugerować preferencję dla rozwiązań bezpośrednich i łatwo dostępnych.

W deklaracjach dotyczących działań podejmowanych w przypadku długotrwałych problemów ze spłatą kredytu lub pożyczki – odnoszących się do hipotetycznej sytuacji, gdyby respondenci się w niej znaleźli – wyraźnie dominuje strategia ograniczania wydatków, wskazana przez 51% badanych. Jest to podstawowy sposób dostosowania się do pogorszonej sytuacji finansowej. Kolejne najczęściej wybierane rozwiązania mają charakter instytucjonalny i organizacyjny: szybki kontakt z bankiem w celu zmiany harmonogramu rat lub ich odroczenia (38%) oraz zwiększenie dochodów poprzez dodatkowe zatrudnienie (36%).



**KTÓRE Z PONIŻSZYCH ROZWIĄZAŃ PODJĄŁĘŚ (PODJĘŁAŚ), BY WYJŚĆ Z PROBLEMÓW ZE SPŁATĄ KREDYTU/POŻYCZKI:**



N = 200

Istotne znaczenie mają również działania porządkujące sytuację finansową gospodarstwa domowego, takie jak konsolidacja zobowiązań (31%), zwiększenie kontroli budżetowej (30%), skorzystanie z wakacji kredytowych (27%), ustalenie priorytetów wydatkowych (26%) oraz zmiana warunków umowy kredytowej (22-25%). Na podobnym poziomie znajduje się również wsparcie społeczne w postaci rozmów z rodziną i przyjaciółmi (22%).

Rzadziej wskazywane są bardziej specjalistyczne formy pomocy, takie jak doradztwo finansowe (13-21%), wsparcie prawne (15%), Fundusz Wsparcia Kredytobiorców (12%) czy pomoc rzeczników konsumentów (8%). Najmniejszy odsetek respondentów wskazuje zaciąganie kolejnego zobowiązania w celu spłaty istniejącego długu (2%), co potwierdza jego marginalne

znaczenie jako strategii radzenia sobie z problemami finansowymi.

Jednocześnie 10% badanych deklaruje, że nie podjęłoby żadnych działań w takiej sytuacji, natomiast 4% wskazuje inne, niesprecyzowane rozwiązania. Warto podkreślić, że żaden respondent nie zakłada, iż mimo problemów doszłoby do opóźnień w spłacie rat.

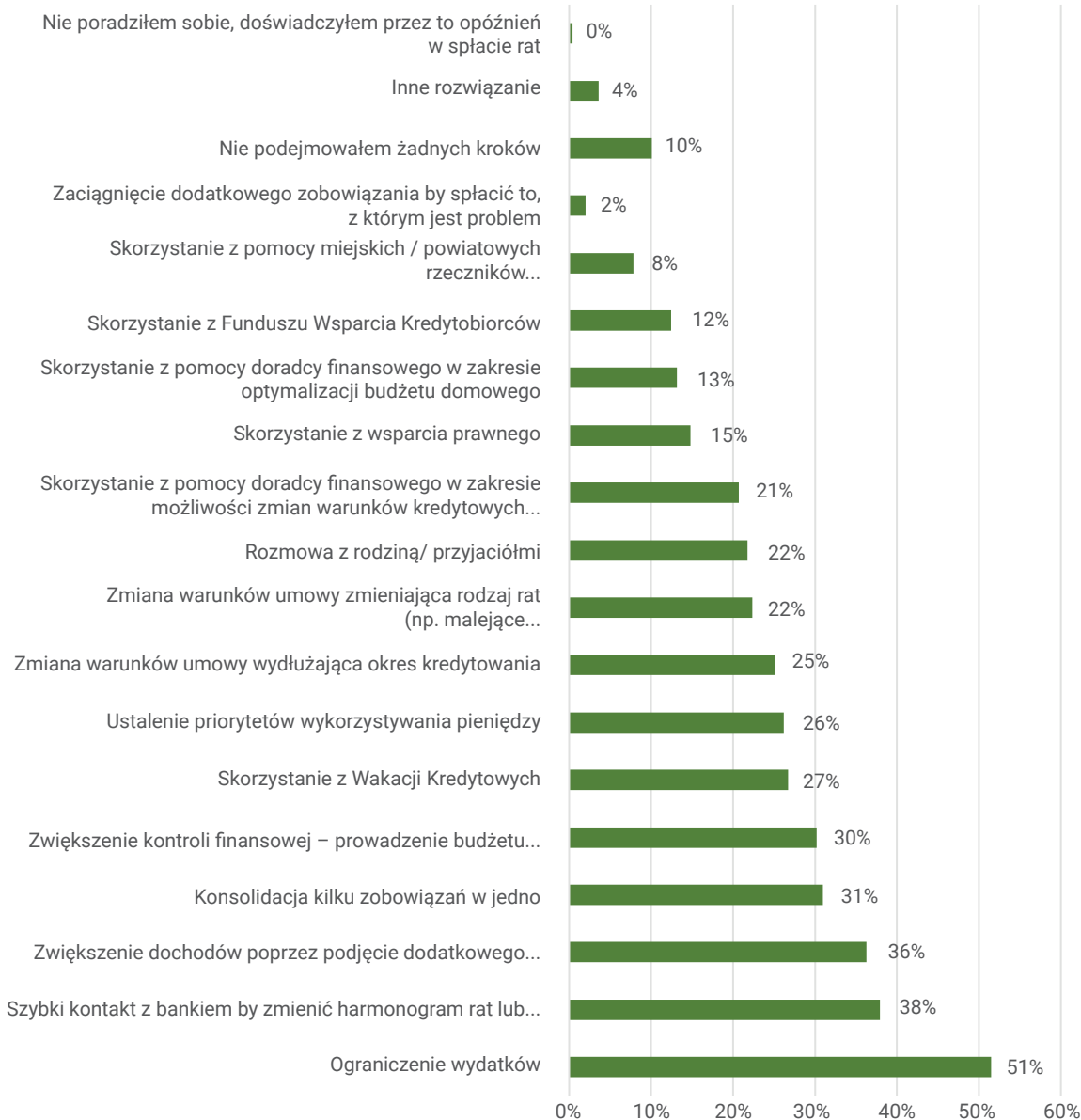
Wnioski pokazują, że w deklaracjach dotyczących hipotetycznych, długotrwałych problemów finansowych dominują strategie łączące ograniczanie wydatków z działaniami instytucjonalnymi i zwiększaniem dochodów. Respondenci w pierwszej kolejności wybierają rozwiązania pozwalające utrzymać płynność finansową i renegocjować warunki spłaty, a dopiero w dalszej kolejności korzystają z bardziej



wyspecjalizowanych form wsparcia. Jednocześnie stosunkowo niski poziom deklaracji dotyczących zaciągania nowych zobowiązań oraz brak wskazań

na opóźnienia w spłacie sugerują relatywnie wysoką skłonność do utrzymania kontroli nad sytuacją finansową nawet w warunkach długotrwałych trudności.

**KTÓRE Z PONIŻSZYCH ROZWIĄZAŃ NAJPRAWDOPODOBNIJ BYŚ PODJĄŁ (JĘŁA), BY WYJŚĆ Z DŁUGOTRWAŁYCH PROBLEMÓW ZE SPŁATĄ KREDYTU/POŻYCZKI, GDYBY CIĘ TO DOTYCZYŁO:**



N = 546

Porównanie deklaracji dotyczących hipotetycznych działań w przypadku długotrwałych problemów ze spłatą kredytu lub pożyczki z działaniami faktycznie podejmowanymi w sytuacji realnych trudności pokazuje wyraźną różnicę między „deklarowanym scenariuszem działania” a praktyką.

W ujęciu deklaracyjnym respondenci najczęściej wskazują ograniczanie wydatków, kontakt z bankiem,

zwiększanie dochodów oraz różne formy restrukturyzacji zadłużenia (konsolidacja, zmiana warunków umowy). Podobny zestaw działań dominuje również w odpowiedziach dotyczących rzeczywistych doświadczeń, jednak w praktyce znacznie większą rolę odgrywa ograniczanie wydatków, podczas gdy część bardziej złożonych lub instytucjonalnych rozwiązań (np. wsparcie doradcze czy formalne programy pomocowe) jest wykorzystywana rzadziej niż deklarowana.



Oznacza to, że choć kierunek działań jest spójny (przede wszystkim dostosowanie budżetu i renegocjacja zobowiązań), to w rzeczywistości kredytobiorcy częściej opierają się na prostszych, bezpośrednich strategiach zaradczych, a rzadziej sięgają po bardziej formalne lub systemowe formy wsparcia. Deklaracje mają więc charakter bardziej „pełnego repertuaru możliwości”, natomiast praktyka koncentruje się na kilku najbardziej dostępnych i natychmiastowych działaniach.

### Korzystanie z wakacji kredytowych

Z programu wakacji kredytowych korzystało 30% badanych, a kolejne 5% nie ma pewności, czy z niego skorzystało. Środki, które pozostały na kontach w związku z zawieszeniem spłat rat, były najczęściej przeznaczane na nadpłatę kredytu (36%) oraz na zakup podstawowych, niezbędnych produktów (30%). Jednocześnie około co piąty korzystający z programu

deklaruje, że nie dysponował żadnymi dodatkowymi środkami, które mogłyby zostać wykorzystane w wyniku skorzystania z wakacji kredytowych.

Warto jednak zauważyć, że część osób wykorzystuje uwolnione w ten sposób środki w sposób konsumpcyjny – 14% przeznacza je na dodatkowe ubrania i obuwie, a 8% na wyjazdy lub rozrywkę. Jednocześnie 10% respondentów nie potrafi wskazać, na co zostały przeznaczone te środki.

Wnioski wskazują, że choć dominującą strategią jest przeznaczanie „uwolnionych” środków na cele finansowo ostrożne, takie jak nadpłata kredytu lub zaspokojenie podstawowych potrzeb, to jednocześnie część badanych traktuje wakacje kredytowe jako okazję do zwiększenia bieżącej konsumpcji. Może to sugerować zróżnicowane podejście do tego instrumentu – od stricte finansowo zabezpieczającego po częściowo odciążający budżet w sposób umożliwiający dodatkowe wydatki konsumpcyjne.

#### NA CO WYKORZYSTAŁEŚ ŚRODKI, KTÓRE ZOSTAŁY NIEWYDANE NA KREDYT W ZWIĄZKU Z WAKACJAMI KREDYTOWYMI?



N = 373

# Podsumowanie wyników





## CEL BADANIA

- Celem badania była analiza postaw, kompetencji i zachowań Polaków w obszarze kredytów i pożyczek.
- Badanie koncentrowało się na zrozumieniu motywacji zaciągania zobowiązań oraz sposobów podejmowania decyzji finansowych.
- Istotnym elementem było także rozpoznanie poziomu wiedzy finansowej oraz zjawiska fałszywej wiedzy.
- Analizowano doświadczenia związane z trudnościami w spłacie oraz ich wpływ na postawy i oceny finansowe

## METODOLOGIA BADANIA

- Badanie ilościowe na próbie N = 1055 respondentów.
- Dane oparte na deklaracjach respondentów dotyczących ich sytuacji finansowej, wiedzy i doświadczeń kredytowych.
- Analiza obejmowała porównania osób z i bez doświadczeń trudności w spłacie zobowiązań.

## ZACIĄGNIĘTE I AKTUALNIE SPŁACANE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE

- Najczęściej występują kredyty gotówkowe i hipoteczne.
- Istnieje umiarkowane obciążenie budżetów domowych ratami kredytów.
- Wiele gospodarstw spłaca więcej niż jedno zobowiązanie jednocześnie.
- Poziom zadłużenia jest zróżnicowany, ale dla części respondentów istotny.

## CELE ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH

- Kredyty są zaciągane głównie na cele własne (mieszkanie, konsumpcja).
- Istnieje także istotny udział zobowiązań zaciąganych dla innych osób.
- Równoczesne zaciąganie kilku zobowiązań jest relatywnie częste.

## MOTYWACJA DO ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH

- Dominują motywacje mieszkaniowe i konsumpcyjne.
- Kredyt gotówkowy często pełni funkcję poprawy jakości życia lub realizacji potrzeb bieżących.
- Część zobowiązań wynika z presji sytuacyjnej i braku alternatyw finansowych.
- Kolejne kredyty bywają zaciągane mimo niespłacenia poprzednich zobowiązań.

## SPOSÓB SZACOWANIA WYSOKOŚCI ZOBOWIĄZAŃ

- Występuje umiarkowany poziom planowania finansowego.
- Część respondentów opiera decyzje na uproszczonych kalkulacjach.
- W grupie z doświadczeniem trudności częściej pojawia się mniej precyzyjne planowanie.

## GOTOWOŚĆ DO AKCEPTACJI OGRANICZEŃ

- Respondenci deklarują gotowość do ograniczeń konsumpcyjnych w zamian za kredyt.
- Największa akceptacja dotyczy kredytu hipotecznego.
- Kredyty konsumpcyjne wiążą się z niższą tolerancją ograniczeń.
- Ograniczenia dotyczą głównie wydatków uznaniowych.

## AKCEPTOWALNA WYSOKOŚĆ RATY

- Rata kredytu jest kluczowym punktem odniesienia w decyzjach finansowych.
- Występuje tendencja do skupiania się na racie zamiast na całkowitym koszcie kredytu.
- Może to prowadzić do zaniżonej percepcji realnego obciążenia finansowego.



## GOTOWOŚĆ DO KUPNA DODATKOWYCH PRODUKTÓW

- Widoczna umiarkowana podatność na oferty dodatkowych produktów finansowych.
- Decyzje mogą być częściowo impulsywne lub kontekstowe.

## SKŁONNOŚĆ DO ZADŁUŻANIA SIĘ W CELACH WIZERUNKOWYCH

- Relatywnie niewielka, ale obecna grupa deklaruje motywy społeczne i wizerunkowe.
- Kredyt może pełnić funkcję statusową.

## POWODY ZWIĘKSZANIA ZOBOWIĄZANIA

- Najczęściej: potrzeba wyższego standardu życia lub niedoszacowanie kosztów.
- W kredycie gotówkowym częściej niż hipotecznym występuje impulsywność.
- Część decyzji ulega modyfikacji w trakcie procesu kredytowego.

## PERCEPCJA KREDYTU I KOMPETENCJE FINANSOWE

- Kredyt postrzegany jest jednocześnie jako narzędzie finansowe i konsumpcyjne.
- Widoczny wpływ emocji i norm społecznych na decyzje kredytowe.
- Kompetencje finansowe są przeciętnie umiarkowane, z istotnymi lukami.
- Występuje ograniczona kontrola nad budżetem u części respondentów.

## PRZYGOTOWANIE DO ZACIĄGANIA ZOBOWIĄZAŃ

- Ograniczony poziom optymizmu finansowego.
- Część respondentów nie uwzględnia ryzyk długoterminowych.
- Deklaracje planowania są często ogólne, a nie szczegółowe.

- Analiza wpływu kredytu na budżet bywa uproszczona.

## WIEDZA NA TEMAT ZOBOWIĄZAŃ

- Dominująca jest wiedza umiarkowana.
- Występują istotne luki w wiedzy praktycznej (ryzyko, konsekwencje, mechanizmy).
- Wysoki poziom fałszywej wiedzy w części obszarów.
- Różnice w wiedzy między grupami nie są jednoznaczne.

## POSTDECYZYJNA OCENA SYTUACJI KREDYTOWEJ

- Większość respondentów ocenia swoje decyzje kredytowe jako trafne.
- Doświadczenie trudności znacząco obniża satysfakcję z decyzji.
- Kredyt hipoteczny oceniany bardziej stabilnie niż gotówkowy.

## KONSEKWENCJE ZACIĄgniĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ

- Kredyty prowadzą głównie do ograniczenia wydatków uznaniowych.
- W grupach z trudnościami pojawiają się także ograniczenia podstawowych wydatków.
- Kredyt gotówkowy częściej wpływa na bieżącą konsumpcję niż hipoteczny.
- Ograniczenia mają istotny wpływ na dobrostan części respondentów.

## PODEJŚCIE DO SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ

- Dominuje strategia ograniczania wydatków i renegocjacji warunków.
- Niska skłonność do korzystania z formalnego wsparcia instytucjonalnego.
- Deklaracje są bardziej rozbudowane niż rzeczywiste działania.
- Priorytetem jest utrzymanie płynności finansowej.



### DOŚWIADCZENIE TRUDNOŚCI W SPŁACIE

- Około połowa badanych deklaruje doświadczenia trudności finansowych.
- Większość problemów ma charakter przejściowy.
- Najczęściej problemy dotyczą kredytu gotówkowego.
- Doświadczenia trudności silnie wpływają na postawy i oceny finansowe.

### ŚWIADOMOŚĆ SPOSOBÓW WYJŚCIA Z TRUDNOŚCI

- Poziom świadomości dostępnych form wsparcia jest umiarkowany.
- Brak wyraźnych luk w jednym konkretnym obszarze pomocy.
- Wiedza o wsparciu instytucjonalnym nie jest w pełni wykorzystywana.

### KORZYSTANIE Z WAKACJI KREDYTOWYCH

- Korzystanie z wakacji kredytowych jest umiarkowanie powszechne.
- Środki są najczęściej przeznaczane na nadpłatę kredytu lub podstawowe potrzeby.
- Część respondentów przeznaczają je na konsumpcję.
- Instrument ten pełni różne funkcje: od oszczędnościowej po konsumpcyjną.

### REKOMENDACJE DZIAŁAŃ WSPIERAJĄCYCH ŚWIADOMĄ I ODPOWIEDZIALNĄ KONSUMPCJĘ KREDYTÓW I POŻYCZEK

- Wzmocnienie edukacji finansowej, szczególnie w obszarze mechanizmów działania kredytu i ryzyka zadłużenia.
- Wprowadzenie narzędzi weryfikacji realnego zrozumienia kosztów i konsekwencji kredytu przed jego zaciągnięciem.
- Uproszczenie i urealnienie komunikacji banków (więcej języka „życiowego”, mniej technicznego).
- Rozwój systemów wczesnego ostrzegania dla klientów zagrożonych utratą płynności.

- Ułatwienie dostępu do doradztwa finansowego i prawnego oraz lepsza promocja instytucji wsparcia.
- Wzmocnienie działań wspierających świadome zarządzanie budżetem domowym.

### RÓŻNICE MIĘDZY OSOBAMI Z DOŚWIADCZENIEM TRUDNOŚCI W SPŁACIE KREDYTU A BEZ TAKICH DOŚWIADCZEŃ – PODSUMOWANIE

- Skala wyrzeczeń: osoby z trudnościami znacznie częściej ograniczają nie tylko wydatki uznaniowe, ale również podstawowe potrzeby (w tym żywność i zdrowie), podczas gdy osoby bez trudności koncentrują się głównie na konsumpcji dodatkowej.
- Dobrostan: w grupie z trudnościami dominuje negatywny wpływ kredytu na dobrostan (ok. 60-70%), natomiast w grupie bez trudności najczęściej wskazywany jest brak wpływu.
- Stabilność finansowa: osoby bez trudności częściej deklarują brak konieczności ograniczeń budżetowych, podczas gdy osoby z doświadczeniem problemów niemal zawsze muszą dostosowywać wydatki.
- Hierarchia wydatków: obie grupy traktują spłatę kredytu jako priorytet, ale osoby z trudnościami realizują ten priorytet kosztem znacznie szerszego zakresu codziennych potrzeb.
- Strategie radzenia sobie: osoby z trudnościami częściej stosują intensywne strategie dostosowawcze (ograniczanie wydatków, renegocjacje), przy jednocześnie niskim wykorzystaniu formalnego wsparcia.
- Wsparcie instytucjonalne: korzystanie z profesjonalnej pomocy pozostaje niskie w obu grupach, jednak osoby z trudnościami w większym stopniu polegają na samodzielnych działaniach.
- Percepcja odporności finansowej: osoby z trudnościami deklarują wyższy „próg odporności” na spadek dochodów niż osoby bez doświadczeń problemów, co może wskazywać na adaptację do presji finansowej lub zawyżoną samoocenę.
- Struktura konsekwencji: w grupie bez trudności kredyt jest elementem zarządzanego budżetu, natomiast w grupie z trudnościami staje się czynnikiem reorganizującym całe gospodarstwo domowe.



- Źródło problemów: kredyt gotówkowy pozostaje najczęściej wskazywanym źródłem trudności – niezależnie od grupy, ale z wyraźnie silniejszymi konsekwencjami wśród osób z historią problemów.
- Zarządzanie nadwyżkami: osoby bez trudności częściej kierują dodatkowe środki na nadpłatę kredytu, natomiast osoby z trudnościami częściej dywersyfikują ich wykorzystanie (oszczędności, inwestycje, nadpłaty).

Doświadczenie trudności w spłacie zobowiązań istotnie zmienia sposób funkcjonowania gospodarstw domowych, zwiększając skalę wyrzeczeń, pogarszając dobrostan oraz wymuszając bardziej defensywne i adaptacyjne strategie zarządzania budżetem. Jednocześnie osoby te rzadziej korzystają z formalnego wsparcia, mimo większej skali obciążeń, co wskazuje na lukę pomiędzy realnymi potrzebami a wykorzystywanymi narzędziami pomocy finansowej.

35<sup>LAT</sup> ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH



Raport przygotowany na zlecenie Fundacji  
Warszawski Instytut Bankowości



PROGRAM  
ANALITYCZNO  
BADAWCZY