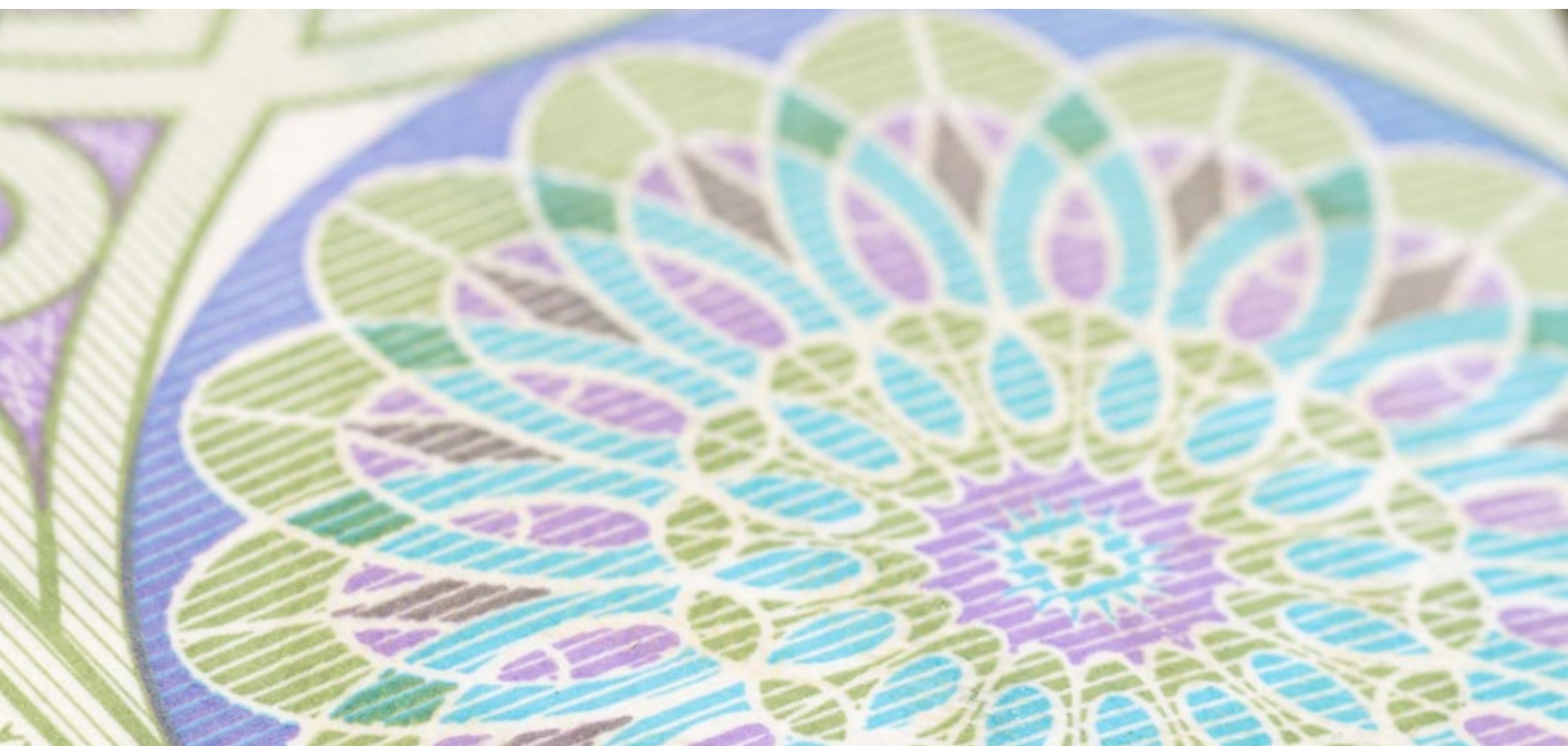


NBP

Narodowy Bank Polski

Zasobność gospodarstw domowych w Polsce

Raport z badania pilotażowego 2014 r.



Zasobność gospodarstw domowych w Polsce

Raport z badania pilotażowego
2014 r.

Opracował:

Departament Stabilności Finansowej (we współpracy z Instytutem Ekonomicznym)

Pod redakcją:

Piotra Bańbuły i Zbigniewa Żółkiewskiego

Zespół autorski:

Piotr Bańbuła

Kacper Grejcz

Filip Premik

Joanna Przeworska

Zbigniew Żółkiewski

Publikacja została przygotowana w Departamencie Stabilności Finansowej, we współpracy z Instytutem Ekonomicznym, na potrzeby organów NBP. Opinie wyrażone w niniejszej publikacji są opiniami autorów i nie przedstawiają stanowiska organów Narodowego Banku Polskiego.

Spis treści

Przedmowa	4
Synteza wyników	5
Wstęp	8
1. Majątek netto	15
1.1. Główne wyniki	15
1.2. Rozkład majątku netto	19
1.3. Majątek netto w Polsce na tle krajów strefy euro	26
2. Aktywa	29
2.1. Aktywa rzeczowe	30
2.2. Aktywa finansowe	34
3. Zadłużenie	40
3.1. Zadłużenie ogółem	42
3.2. Kredyty mieszkaniowe	44
3.3. Kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki	47
3.4. Obciążenie gospodarstw domowych zadłużeniem	49
Literatura	63
Aneks statystyczny	66
Słowniczek	86

Przedmowa

Badanie zasobności gospodarstw domowych (BZGD), którego wyniki prezentuje niniejsze opracowanie, jest badaniem ankietowym, zorientowanym na rozpoznanie szeroko rozumianej sytuacji finansowej respondentów, ze szczególnym uwzględnieniem zgromadzonych przez gospodarstwa domowe aktywów oraz zaciągniętych zobowiązań (pasywów). Badanie zostało zrealizowane w 2014 roku przez Narodowy Bank Polski, we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym. Badanie miało charakter pilotażowy, tym niemniej ze względu na dość liczną próbę przebadanych gospodarstw domowych oraz zadowalające zaawansowanie metodologiczne badania, zdecydowano o publikacji niniejszych wyników.

W przygotowaniu i przeprowadzeniu badania BZGD były też wykorzystane doświadczenia, jakie zebrał Narodowy Bank Polski z tytułu uczestnictwa w pracach sieci badawczej Europejskiego Banku Centralnego pod nazwą: *Household Finance and Consumption Network* (HFCN). W ramach tej sieci prowadzone są od 2006 r. przez banki centralne i urzędy statystyczne krajów strefy euro badania kondycji finansowej, a w szczególności majątku i zadłużenia, gospodarstw domowych. Narodowy Bank Polski uzyskał status obserwatora w sieci HFCN w 2012 roku.

Kwestionariusz ankietowy badania obejmuje zakres merytoryczny badania dla strefy euro, natomiast stanowi przystosowaną do warunków Polski wersję modelowego kwestionariusza HFCN, zmodyfikowaną co do sformułowania pytań i układu bloków tematycznych, w wyniku wspólnej pracy zespołów NBP i GUS. Dobór próby do badania został przeprowadzony przez GUS, z uwzględnieniem postulatów i uwag NBP. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w lutym 2014 roku przez pracowników GUS (nadzór, organizacja, opracowanie wyników ankiet) oraz etatowych ankieterów wojewódzkich urzędów statystycznych. Imputację wyników przeprowadzono w Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym w Łodzi.

Autorzy pragną podziękować pracownikom Głównego Urzędu Statystycznego i urzędów wojewódzkich, zaangażowanym w badanie, ze szczególnym uwzględnieniem: Piotra Łysonia – dyrektora Departamentu Badań Społecznych i Warunków Życia, Małgorzaty Żyry - zastępcy dyrektora, Krystyny Siwiak - naczelnika Wydziału Badania Gospodarstw Domowych, Marii Barlik – pracownika Wydziału Badania Gospodarstw Domowych. Wszelkie błędy i niedociągnięcia obciążają wyłącznie autorów.

Publikacja została przygotowana w Departamencie Stabilności Finansowej, we współpracy z Instytutem Ekonomicznym, na potrzeby organów NBP. Opinie wyrażone w niniejszej publikacji są opiniami autorów i nie przedstawiają stanowiska organów Narodowego Banku Polskiego.

Synteza wyników

Przeciętny majątek netto gospodarstwa domowego w Polsce w 2014 roku, mierzony medianą, wyniósł 256,8 tys. zł. O wartości majątku netto decydowały przede wszystkim aktywa rzeczowe, zgromadzone przez gospodarstwo domowe, w tym w przeważającej mierze wartość głównego miejsca zamieszkania (przeciętnie 282,6 tys. zł) oraz zasób majątku wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej (przeciętnie 219,7 tys. zł). Aktywa finansowe miały dużo mniejsze znaczenie w procesie akumulacji majątku (przeciętnie 8,6 tys. zł).

Poszczególne aktywa rzeczowe były w zróżnicowanym stopniu w posiadaniu poszczególnych grup respondentów. Zdecydowana większość gospodarstw domowych była właścicielem głównego miejsca zamieszkania¹ (76,4%) oraz pojazdów samochodowych (63,0%). Znacznie rzadziej gospodarstwa domowe deklarowały jako składniki swojego mienia inne nieruchomości (19,1%) czy też majątek z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej (18,8%). Wśród aktywów finansowych najbardziej popularną formą gromadzenia środków finansowych były depozyty bankowe (81,9% gospodarstw domowych), przy czym stan zakumulowanych w tej formie aktywów był stosunkowo niewielki (przeciętnie 5,0 tys. zł).

Pasywa gospodarstw domowych, na które składają się różne formy zadłużenia, obejmują 37% gospodarstw domowych i stanowią w przypadku przeciętnego gospodarstwa domowego stosunkowo niewielkie obciążenie jego majątku (10,0 tys. zł). Poziom zadłużenia według poszczególnych rodzajów zobowiązań jest silnie zróżnicowany. Główny składnik długu gospodarstw domowych w Polsce stanowią zobowiązania z tytułu zabezpieczonych kredytów mieszkaniowych (hipotecznych). Dotyczą one jedynie 12,1% gospodarstw domowych, natomiast stanowią dla nich relatywnie wysokie obciążenie (przeciętnie 104,0 tys. zł). Inne kredyty, przede wszystkim konsumpcyjne, występują dużo częściej (29,4% gospodarstw domowych), ale ich wartość jest znacznie mniejsza (przeciętnie 5 tys. zł).

Majątek netto jest zmienną znacznie zróżnicowaną ze względu na wiele ważnych cech gospodarstw domowych. W szczególności, majątek netto silnie rośnie wraz ze wzrostem dochodów przypadających na gospodarstwo domowe oraz wraz ze zwiększającym się wykształceniem głowy gospodarstwa domowego. Majątek netto zwiększa się też wyraźnie wraz z wiekiem głowy gospodarstwa domowego, w okresie jego aktywności ekonomicznej, osiągając wartość największą, gdy głowa gospodarstwa domowego osiąga wiek 45 – 64 lata (304,5 tys. zł). Cechą silnie różnicującą wartość majątku netto jest status osoby referencyjnej na rynku pracy oraz klasa miejscowości zamieszkania. Gospodarstwa domowe, w których osoba odniesienia prowadzi działalność gospodarczą (status samozatrudnionego) są wyraźnie bardziej majątne (783,6 tys. zł) od wielko-

¹ Przez właściciela głównego miejsca zamieszkania rozumie się osobę, która posiada prawo do więcej niż 50% wartości nieruchomości. Gospodarstw, które posiadają prawo do nieruchomości w odsetku niższym niż 50% jest 1%.

ści przeciętnej w populacji ogółem, zaś gospodarstwa zamieszkałe na wsi dysponują przeciętnie znacznie większym majątkiem (366,1 tys. zł) niż gospodarstwa miejskie (207,2 tys. zł).

Majątek netto jest nierównomiernie rozłożony w populacji gospodarstw domowych, a jego silną koncentrację obserwujemy w zbiorowości gospodarstw najbardziej majątnych. Według danych zebranych w niniejszym badaniu, 10% najbardziej zasobnych gospodarstw domowych posiada 37% całkowitego majątku netto, podczas gdy majątek (netto) 20% najmniej zasobnych gospodarstw stanowi jedynie niewielką część (1,0%) całego majątku gospodarstw domowych. Zróżnicowanie majątku jest w Polsce większe niż w przypadku dochodów, o czym świadczy wyższa wartość współczynnika Giniego dla majątku netto (57,9%), względem wartości 38,4% tego współczynnika dla dochodu. Zjawiska silnej koncentracji majątku w prawym ogonie rozkładu oraz silniejszych nierówności majątkowych niż dochodowych to prawidłowości powszechnie obserwowane w wielu krajach, zarówno rozwiniętych jak i rozwijających się.

Wyniki badania zasobności gospodarstw domowych w Polsce, dla głównej miary zasobności - majątku netto, odpowiadają prawidłowościom obserwowanym w strefie euro. Gospodarstwa domowe w Polsce należą do umiarkowanie majątnych na tle krajów strefy euro, dysponując przeciętnie majątkiem netto (61,7 tys. euro) stanowiącym ok. 56% mediany majątku netto przeciętnego gospodarstwa domowego w strefie euro (109,2 tys. euro). Najwyższym zasobem majątku netto w strefie euro, przypadającym na gospodarstwo domowe, wyróżniają się Luksemburg (397,8 tys. euro) oraz Cypr (266,9 tys. euro), zaś najniższe wartości majątku odnotowano dla Słowacji (61,2 tys. euro) i Niemiec (51,4 tys. euro). Głównym składnikiem majątku, decydującym o łącznej majątności gospodarstwa domowego, zarówno w Polsce jak i w krajach strefy euro, jest nieruchomości stanowiąca główne miejsce zamieszkania. Polska charakteryzuje się wyraźnie większym rozpowszechnieniem posiadania zamieszkiwanej nieruchomości (76,4%) w stosunku do przeciętnej dla strefy euro (60,1%). Fakt ten w przeważającym stopniu tłumaczy, dlaczego przeciętne polskie gospodarstwo domowe dysponuje majątkiem większym lub porównywalnym z krajami znacznie zamożniejszymi według miary PKB, gdzie posiadanie głównego miejsca zamieszkania jest mniej rozpowszechnione (np. Austria – 47,7%, Niemcy – 44,2%). Aktywa finansowe mają w przypadku polskich gospodarstw domowych (mediana 2,1 tys. euro) mniejsze znaczenie jako składnik ich całkowitego majątku niż ma to miejsce w strefie euro (mediana 11,4 tys. euro), stanowiąc ok. 5% łącznej wartości aktywów, wobec ok. 15% dla strefy euro. Elementem wyróżniającym gospodarstwa domowe w Polsce jest relatywnie wysoki odsetek respondentów deklarujących posiadanie majątku z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej (18,8% wobec 11,1% w strefie euro) oraz sam poziom tego majątku (52,8 tys. euro wobec 30,0 tys. euro w strefie euro).

Gospodarstwa domowe w Polsce są znacznie mniej zadłużone niż to ma miejsce w strefie euro. W Polsce przeciętne gospodarstwo domowe jest zadłużone w wysokości 2,4 tys. euro (nieco ponad 3% w relacji do majątku brutto), podczas gdy w strefie euro przeciętne zadłużenie wynosi 21,5 tys. euro, co stanowi ok. 15% aktywów łącznie.

Polska jest krajem o wyraźnie mniejszych rozpiętościach majątkowych na tle krajów strefy euro, o czym świadczy niższy współczynnik Giniego dla majątku netto (58% wobec 68% przeciętnie w strefie euro). Podobne do Polski rozpiętości majątkowe obserwuje się w takich krajach, jak Grecja (56%), Słowenia (53%) czy też Słowacja (45%), zaś najsilniejsze nierówności występują w Niemczech i Austrii (76%), a także na Cyprze (70%).

Wstęp

Badanie zasobności gospodarstw domowych (BZGD), którego wyniki omawia niniejsze opracowanie, ma na celu gromadzenie szerokiego zakresu informacji na temat sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych, ze szczególnym uwzględnieniem zgromadzonych przez nie zasobów (aktywów) i zaciągniętych zobowiązań (pasywów). Dane dotyczące aktywów i pasywów gospodarstw domowych są zbierane z dużym stopniem szczegółowości. Aktywa gospodarstw domowych obejmują rzeczowe i finansowe składniki majątku. Rzeczowa strona majątku jest reprezentowana przez: nieruchomości będącą głównym miejscem zamieszkania, inne nieruchomości, pojazdy, składniki majątku wynikające z prowadzenia działalności gospodarczej oraz przedmioty wartościowe. Klasyfikacja aktywów finansowych obejmuje takie pozycje jak: depozyty oszczędnościowe, udziały w funduszach inwestycyjnych, obligacje zakupione indywidualnie, akcje spółek notowanych na giełdzie zakupionych indywidualnie, środki finansowe na rachunkach zarządzanych przez osoby specjalizujące się w tej dziedzinie, inne należności finansowe (np. z tytułu udzielonej pożyczki, weksli itp.). Pasywa obejmują zaciągnięte przez gospodarstwa domowe zobowiązania z tytułu kredytów: finansujących zakup nieruchomości (mieszkaniowych), konsumpcyjnych (w tym samochodowych) i innych konsumpcyjnych (niespłaconego salda na karcie kredytowej, debetowej lub w rachunku), pozostałych zobowiązań (np. z tytułu umów ratalnych, prywatnych pożyczek od rodziny, znajomych, pracodawców itp.) oraz na działalność gospodarczą lub inne cele (w tym spłatę innych długów). W rezultacie, dane zgromadzone w trakcie badania BZGD pozwalają zbudować kompletny obraz ich sytuacji finansowej, który można zapisać jako bilans sektora gospodarstw domowych (w ujęciu zasobowym). Pozycją wynikową (bilansującą) bilansu sektora gospodarstw domowych, a zarazem główną zmienną wynikową badania, jest majątek netto, zdefiniowany jako różnica sumy aktywów i pasywów. Schematycznie bilans finansowy sektora gospodarstw domowych można przedstawić następująco:

Rysunek 1. Schemat bilansu finansowego sektora gospodarstw domowych w BZGD

BILANS GOSPODARSTWA DOMOWEGO	
AKTYWA	PASYWA
<p>Aktywa rzeczowe</p> <ul style="list-style-type: none"> Główne miejsce zamieszkania Inna nieruchomość Pojazdy Przedmioty wartościowe Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej <p>Aktywa finansowe</p> <ul style="list-style-type: none"> Depozyty Fundusze inwestycyjne Akcje Obligacje Należności Dobrowolne programy emerytalne / Ubezpieczenia na życie Inne aktywa finansowe 	<p>Kredyty mieszkaniowe</p> <ul style="list-style-type: none"> Kredyty mieszkaniowe pod GMZ Kredyty mieszkaniowe pod inną nieruchomość <p>Kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki</p>
MAJĄTEK NETTO: AKTYWA - PASYWA	

Źródło: Opracowanie własne.

Oprócz kompletnego zbioru danych o aktywach i pasywach sektora gospodarstw domowych, w badaniu BZGD gromadzone są liczne informacje uzupełniające, pozwalające wyczerpująco scharakteryzować gospodarstwa domowe pod względem ich cech społeczno - ekonomicznych i demograficznych. W szczególności, pozostałe² bloki tematyczne badania obejmują następujące kwestie:

- dane demograficzne (w tym, skład osobowy gospodarstwa domowego, wiek, płeć, stan cywilny, wykształcenie itp.)
- wydatki gospodarstwa domowego (w tym, przeciętne miesięczne wydatki ogółem, wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe, środki pieniężne przekazywane osobom spoza gospodarstwa domowego, jak np. pomoc dla krewnych, dary, oszczędzanie: skłonność i cele itp.)
- status na rynku pracy i dochody gospodarstwa domowego (w tym, aktywność zawodowa, zawód i stanowisko, czas pracy, dochody z tytułu pracy itp.)
- działalność gospodarcza (w tym wartość i forma prawna firmy, profil działalności, stan zatrudnienia itp.)
- spadki i darowizny (w tym, rodzaj otrzymanego spadku lub darowizny, rok otrzymania, wartość itp.)
- plany emerytalne (w tym, uprawnienia emerytalne w ramach programów publicznych, uczestnictwo w dobrowolnych programach emerytalnych i łączna kwota zgromadzonych środków, zabezpieczenie z tytułu polisy ubezpieczeniowej na życie i łączna kwota zgromadzonych środków itp.)
- informacje uzupełniające o sytuacji finansowej (w tym, samoocena sytuacji finansowej, rezerwa finansowa „na czarną godzinę” itp.)

Ponadto w ramach badania BZGD zbieranych jest szereg informacji uzupełniających, dotyczących w szczególności: miejsca zamieszkania (w tym, rodzaj budynku, lokalizacja, standard itp.), przebiegu wywiadu (w tym, nastawienie respondenta, ocena wiarygodności odpowiedzi, stopień zrozumienia pytań przez respondenta itp.) oraz realizacji badania (w tym, skuteczność przeprowadzenia wywiadu, czas trwania wywiadu, przyczyny odmowy bądź przerwania wywiadu itp.). Kompleksowość informacji, pozyskiwanych w ramach BZGD, pozwala nie tylko na zestawianie bilansów finansowych sektora gospodarstw domowych (i jego podgrup), ale również umożliwia analizę procesów akumulacji majątku przez gospodarstwa domowe, w zależności od ich charakterystyk.

Badanie BZGD wypełnia istotną lukę informacyjną, jaką stanowi brak kompletnych i odpowiednio szczegółowych danych na temat majątku i zadłużenia gospodarstw domowych (np. dla poszczególnych grup dochodowych czy też grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domo-

² Kwestionariusz ankiety stanowi rozdział 3 Aneksu metodologicznego do niniejszego opracowania (NBP, 2015b).

wych). Prowadzone obecnie w Polsce badania ankietowe gospodarstw domowych, zarówno przez GUS (Badanie Budżetów Gospodarstw Domowych, Europejskie Badanie Dochodów i Warunków życia (EU-SILC)), jak i przez inne instytucje (np. Diagnoza Społeczna) jedynie w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby informacyjne w tym zakresie. Koncentrują się one bowiem bądź na strumieniach dochodów i wydatków, bądź dostarczają jedynie przybliżonych, bardzo zgrubnych informacji o niektórych aspektach majątku i zadłużenia. Z kolei dane zagregowane, dotyczące składników majątku i zadłużenia gospodarstw domowych, pochodzące z rachunków narodowych bądź też ze zbiorczych statystyk bankowych, nie są ani kompletne³, ani też nie pozwalają na prowadzenie analiz dla poszczególnych grup gospodarstw domowych. Posiadanie szczegółowych jednostkowych danych na temat majątku i zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce, wraz z ich charakterystykami socjo-ekonomicznymi i demograficznymi, umożliwi prowadzenie szeregu analiz o dużym znaczeniu teoretycznym i praktycznym.

Z punktu widzenia Narodowego Banku Polskiego, kluczowe znaczenie ma możliwość wykorzystania danych z badania BZGD do analiz stabilności systemu finansowego, związanych z sytuacją i decyzjami gospodarstw domowych. W szczególności, celowi temu służy identyfikacja tych grup gospodarstw domowych, które są silnie zadłużone, a jednocześnie obsługa zadłużenia pochłania znaczną część ich bieżących dochodów, jak również nie dysponują one wystarczającym zabezpieczeniem w postaci aktywów płynnych, a dodatkowo – w przypadku kredytów hipotecznych - relacja pozostającego do spłaty kredytu do wartości nieruchomości zagraża wypłacalności kredytobiorcy. W przypadku, gdy taka sytuacja dotyczy znacznej grupy gospodarstw domowych, może to negatywnie wpływać na sytuację niektórych banków silnie zaangażowanych w kredytowanie gospodarstw domowych, a przez to przyczyniać się do osłabienia stabilności sektora bankowego. Do tej pory analizy tego rodzaju nie były możliwe, ze względu na brak wzajemnie powiązanych danych jednostkowych o zadłużeniu, dochodach i aktywach gospodarstw domowych⁴.

Dane z badania BZGD umożliwią też lepsze zrozumienie mechanizmu transmisji monetarnej. W szczególności, pozwolą one w pełniejszy sposób analizować, jak reagują gospodarstwa domowe na zmiany stóp procentowych NBP, pamiętając o tym, że reakcja ta może być bardzo różna w zależności od rozkładu obciążeń bieżących dochodów długiem i zgromadzonych oszczędności w populacji. Analizy te będą też kluczowe dla prowadzenia polityki makroostrożnościowej, tak przy ocenie skali ryzyka systemowego jak i kalibracji instrumentów makroostrożnościowych, takich jak np. koszty obsługi długu DSTI (*debt-service-to-income*). Na świecie, bliźniacze

³ Na przykład, w rachunkach finansowych nie są ujmowane rzeczowe składniki majątku.

⁴ Ilustrację możliwości analitycznych, jakie dają dane z badania BZGD w tym zakresie zawiera Ramka 3, zamieszczona w Raporcie o Stabilności Systemu Finansowego – lipiec 2015 (NBP, 2015a; str. 45). Przykład analiz na podstawie danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS do podobnych celów, stosowanych w NBP, zawiera praca Zajączkowski i Żochowski (2007).

badania zaczęły być używane w tym celu m.in. przez Rezerwę Federalną w Stanach Zjednoczonych i przez Europejski Bank Centralny dla strefy euro⁵.

Dane jednostkowe o majątku i zadłużeniu, uzupełnione o bogaty zbiór charakterystyk gospodarstw domowych będą też użyteczne dla różnego rodzaju badań o charakterze podstawowym, które pozwolą lepiej zrozumieć mechanizmy podejmowania przez gospodarstwa domowe decyzji finansowych, określić rodzaje ryzyka, na jakie są narażone i budować modele mikro- i makroekonomiczne odzwierciedlające te procesy. W szczególności, statystyczne badania majątku i zadłużenia, zbliżone zakresem gromadzonych danych do BZGD, są wykorzystywane, między innymi, do badania⁶: uwarunkowań procesu oszczędzania przez gospodarstwa domowe, skłonności do ryzyka i wyjaśnienia struktury gromadzonego majątku, wpływu zmian wartości majątku na konsumpcję, nierówności dochodowych i majątkowych, dostępności kredytu i determinant popytu na kredyt, zadłużenia i wrażliwości na szoki gospodarstw domowych.

Podstawą i inspiracją dla badania BZGD jest projekt *Household Finance and Consumption Network*⁷ (HFCN), rozpoczęty w 2006 r. i koordynowany przez Europejski Bank Centralny wśród krajów strefy euro. W pierwszej rundzie badania, przeprowadzonej w 2010 roku, wzięło udział 15 krajów strefy euro, w których zebrano informacje na temat 62 tysięcy gospodarstw domowych. Wyniki badania zostały opublikowane w 2013 roku. W drugiej rundzie badania, której wyniki będą ogłoszone w 2016 roku, uczestniczy 17 państw, zaś kolejne rundy badania będą przeprowadzane w odstępach 2 – 3 lat. W ostatnich latach kilka krajów spoza strefy euro, w tym⁸ Polska, uzyskały status obserwatora w sieci HFCN i rozpoczęły własne badania sytuacji finansowej gospodarstw domowych, ze szczególnym uwzględnieniem ich majątku i zadłużenia, wzorując się na metodologii⁹ HFCN.

Badanie zasobności gospodarstw domowych (BZGD) jest badaniem ankietowym, w którym na zasadzie dobrowolności, gospodarstwa domowe (w przypadku niektórych pytań – jego członkowie) odpowiadają, w obecności ankietera, na szereg pytań, dotyczących ich szeroko rozumianej sytuacji finansowej oraz wybranych cech społeczno-demograficznych. Badanie jest realizowane przez Narodowy Bank Polski we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym. Kwestionariusz ankietowy obejmuje zakres merytoryczny badania HFCN, natomiast układ bloków tematycznych i pytań jest autorstwa zespołu NBP i GUS. Dane do omawianych w niniejszym

⁵ Np. FED (2014), ECB (2013a).

⁶ Przegląd literatury w tym zakresie można znaleźć, między innymi, w: Davies i Shorrocks (2000), ECB (2009).

⁷ Pełną informację na temat projektu HFCN, wraz z linkami do zrealizowanych w jego ramach publikacji, można znaleźć na stronie Europejskiego Banku Centralnego (https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/research-networks/html/researcher_hfcn.en.html).

⁸ Są to (stan na 31 lipca 2015 r.) Czechy i Węgry, zaś status obserwatora w sieci HFCN ma też Dania.

⁹ Rozwiązania metodologiczne, przyjęte przez sieć HFCN, opierają się w znacznej mierze na doświadczeniach najdłużej prowadzonego w systematyczny sposób badania tego rodzaju, tj. *Survey of Consumer Finances* (SCF), które realizuje Rezerwa Federalna Stanów Zjednoczonych od 1983 roku (pierwsze próbne badanie w 1962 roku). Długą tradycję badań ankietowych gospodarstw domowych, z uwzględnieniem kwestii majątku i zadłużenia, ma też Bank Włoch (od 1965 roku). Od początku lat dwutysięcznych systematyczne badania majątku i zadłużenia gospodarstw domowych rozpoczęły banki Hiszpanii, Grecji, Holandii i Portugalii (za: ECB, 2009).

opracowaniu wyników zostały zebrane w styczniu i lutym 2014 roku, na reprezentatywnej próbie 7 tys. gospodarstw domowych zamieszkałych w Polsce, z których ok. 3,5 tys. wypełniło w zadowalającym stopniu formularz ankietowy¹⁰. Badanie miało charakter pilotażowy, tym niemniej ze względu na dość liczną próbę przebadanych gospodarstw domowych oraz zadowalające zaawansowanie metodologiczne badania, na co wpływ miała ścisła współpraca z Głównym Urzędem Statystycznym oraz konsultacje w ramach sieci HFCN, zdecydowano o publikacji niniejszych wyników. Planowane jest regularne prowadzenie badania BZGD w przyszłości, w odstępie 2 – 3 lat, z zachowaniem kooperacji z GUS i HFCN, na bardziej licznej próbie gospodarstw domowych i z użyciem zmodyfikowanej metodologii (np. schemat losowania próby, kwestionariusz ankietowy, sposób realizacji wywiadu etc.). Z powyższych względów należy poniższe wyniki traktować jedynie jako pierwsze przybliżenie problemu rozkładu majątku i zadłużenia w zbiorowości gospodarstw domowych w Polsce.

Dla poprawnego zrozumienia wyników badania BZGD warto pamiętać o dwóch kwestiach. Po pierwsze, badanie BZGD jest badaniem ankietowym i jako takie jest obciążone typowymi dla tego rodzaju badań problemami¹¹. W szczególności, aktywa (majątek brutto) gospodarstw domowych, będące jedną z podstawowych badanych kategorii, jest zmienną silnie nierównomiernie rozłożoną w zbiorowości gospodarstw domowych, co wymaga odpowiedniego, uwzględniającego ten fakt, schematu losowania próby (tzw. nadpróbkiwanie gospodarstw najbardziej majątnych). Takie postępowanie zostało też zastosowane w naszym badaniu, natomiast podobnie jak w przypadku badań tego rodzaju prowadzonych na świecie, trudno o precyzyjną ocenę skuteczności użytej procedury (por. Ramka 1.1). Potencjalnie poważnym problemem, obniżającym jakość badania jest też problem braku odpowiedzi, który może przejawiać się w odmowie udziału w badaniu (*unit non-response*) lub też w nieudzieleniu odpowiedzi na niektóre pytania ankiety (*item non-response*). Skłonność respondenta do unikania udzielania odpowiedzi na pewne pytania lub wręcz do odmowy w badaniu jest tym większa, im bardziej wrażliwe, w jego ocenie, są zadawane mu pytania. Badania sytuacji finansowej, w tym majątku i zadłużenia, gospodarstw domowych należą do badań, w których podstawowe pytania ankiety są zwykle uważane za dotyczące kwestii silnie wrażliwych dla respondenta. W badaniach tego rodzaju często zdarzają się też przypadki błędów odpowiedzi (*misreporting*), mające zwykle charakter systematycznego занижania wartości deklarowanych przez respondenta składników majątku. Jedną z głównych przyczyn tego zjawiska jest wskazana wyżej wrażliwość kwestii będących przedmiotem ankiety dla respondenta, jak również może to wynikać z braków w zakresie edukacji finansowej. Ze wskazanych wyżej powodów trudno oczekiwać, by wyniki badań ankietowych sytuacji finansowej gospodarstw domowych, uogólnione na ich całą populację, dostarczały wielkości zagregowanych wyników zgodnych z danymi z kompletnych, zbiorczych statystyk, jak sprawozdawczość bankowa czy rachunki narodowe. Silną stroną badań ankietowych pozostaje gromadzenie danych jednostkowych o badanym zjawisku, co daje możliwość konstruowania rozkładów inte-

¹⁰ Więcej informacji na temat badania zawiera Aneks metodologiczny (NBP, 2015b).

¹¹ Omówienie problemów występujących w badaniach ankietowych sytuacji finansowej gospodarstw domowych zawierają prace Davies i Shorrocks (2000) oraz ECB (2013b).

resujących dla badacza zmiennych oraz mikroekonometrycznego modelowania badanych zjawisk. W drugiej części niniejszego opracowania, którą stanowi Aneks metodologiczny (NBP, 2015b), analizujemy bardziej szczegółowo problemy, między innymi, schematu losowania próby, błędów losowych i nielosowych oraz stopnia pokrycia niektórych agregatów finansowych, w odniesieniu do danych z rachunków narodowych i wyników Badania Budżetów Gospodarstw Domowych.

Drugą kwestią, ważną dla właściwej interpretacji rezultatów badania BZGD, jest zakres przedmiotowy głównej zmiennej wynikowej badania, tj. majątku netto gospodarstw domowych. Zmienną tę, podobnie jak w badaniu HFCN i innych badaniach tego typu, definiuje się jako łączną wartość aktywów finansowych i niefinansowych będących w posiadaniu gospodarstwa domowego, pomniejszoną o wartość jego całkowitego zadłużenia, według wyceny respondenta w momencie badania. Majątek obejmuje więc jedynie te aktywa i pasywa, które stanowią prywatną własność gospodarstwa domowego i podlegają rynkowej wycenie¹². Pomiarom nie są więc, w szczególności, objęte należności gospodarstw domowych względem państwa z tytułu publicznych systemów emerytalnych, czy szerzej – systemów zabezpieczenia społecznego. Tak rozumiany majątek gospodarstw domowych nie może być więc utożsamiany z bogactwem gospodarstw domowych, rozumianym jako suma bieżącej wartości aktywów netto gospodarstwa domowego i zdyskontowanej na moment bieżący wartości oczekiwanej strumienia przyszłych dochodów. Ta druga kategoria jest bardziej pojemna, ponieważ zawiera oczekiwane dochody z tytułu uczestnictwa w publicznym systemie zabezpieczenia społecznego. Badania ankietowe, jak HFCN, BZGD i im podobne, służą więc raczej do wyznaczenia prywatnej wartości netto (*private net worth*) niż bogactwa netto (*net wealth*) gospodarstw domowych¹³. Ma to bardzo istotne znaczenie z punktu widzenia międzynarodowej porównywalności wyników badań majątku i zadłużenia gospodarstw domowych. Okazuje się, że w krajach o rozbudowanych systemach zabezpieczenia społecznego, gospodarstwa domowe mają mniejszą skłonność do oszczędzania i gromadzenia majątku prywatnego, bowiem jest on niejako rekompensowany strumieniem oczekiwanych świadczeń społecznych. Podatki finansujące owe systemy zabezpieczenia społecznego zastępują więc prywatne oszczędności, a system świadczeń społecznych substytuuje strumień użyteczności płynący z majątku prywatnego¹⁴. W konsekwencji, wyższy poziom majątku prywatnego gospodarstw domowych w kraju A względem kraju B nie musi oznaczać większego bogactwa w A, bowiem kraj B może zapewniać swoim obywatelom co najmniej porównywalny lub wyższy strumień usług poprzez rozwinięty system zabezpieczenia społecznego, finansowany z podatków, a nie z prywatnych oszczędności. Wyniki pierwszej rundy badania HFCN, jak również omawiane niżej wyniki naszego badania, dostarczają klarownej egzemplifikacji tej tezy.

¹² Patrz: Davies i Shorrocks – op. cit., OECD (2013).

¹³ Za Zachłód-Jelec (2008), gdzie można znaleźć przegląd koncepcji teoretycznych, dotyczących majątku gospodarstw domowych oraz dyskusję problemów praktycznych, związanych z pomiarem majątku.

¹⁴ Tezę o substytucyjności majątku prywatnego i publicznych systemów zabezpieczenia społecznego pozytywnie weryfikują Fessler i Schürz (2015) na danych z badania HFCN.

Niniejsze badanie jest pionierskim, jeśli chodzi o dostarczenie szczegółowych informacji na temat rozkładu majątku i jego składowych w zbiorowości gospodarstw domowych w Polsce. W literaturze przedmiotu można znaleźć nieliczne szacunki zagregowanego majątku gospodarstw domowych, według różnych jego definicji¹⁵ (np. Zachłód-Jelec – op. cit., Credit Suisse's (2014) i wcześniejsze, Allianz (2014) i wcześniejsze). Wspomniana praca Zachłód-Jelec – op. cit., a także inne opracowanie tej autorki (Zachłód-Jelec, 2011) zawierają ponadto rozważania teoretyczne nad koncepcją majątku gospodarstw domowych oraz próbę uwzględnienia majątku (aktywów finansowych) w modelu konsumpcji dla Polski.

W kolejnych rozdziałach naszego opracowania omawiamy następujące problemy. W Rozdziale 2 przedstawiamy i analizujemy główne wyniki badania, w postaci zbiorczych charakterystyk oraz rozkładu majątku netto, wraz z ich porównaniem z wynikami badania HFCN. Rozdział ten pełni rolę przeglądu głównych wyników badania. Rozdział 3 poświęcony jest analizie aktywów finansowych i niefinansowych gospodarstw domowych. W Rozdziale 4 zajmujemy się zadłużeniem gospodarstw domowych, ze szczególnym uwzględnieniem oceny podejmowanego przez nie ryzyka. W Aneksie statystycznym można znaleźć szczegółowe tablice wynikowe oraz słowniczek najważniejszych kategorii, analizowanych w niniejszym opracowaniu.. Informacje na temat: organizacji i metodologii badania ankietowego (w tym kwestionariusz ankiety), imputacji i edycji wyników oraz pewnych mierników oceny jakości badania zawarte są w Aneksie metodologicznym, będącym uzupełnieniem niniejszej publikacji (NBP, 2015b).

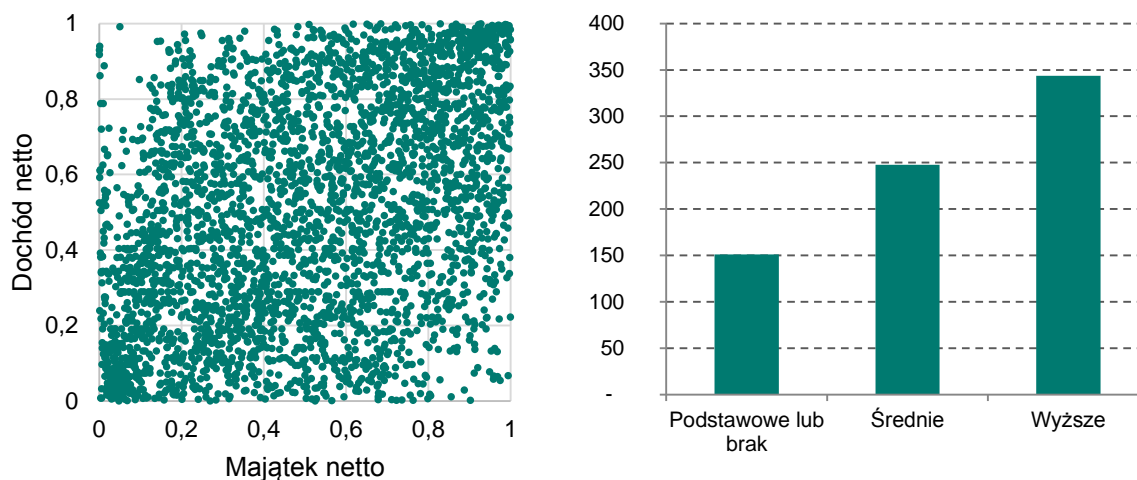
¹⁵ Opracowania Credit Suisse zawierają też pewne miary nierówności majątkowych.

1. Majątek netto

1.1. Główne wyniki

Przeciętny majątek netto gospodarstwa domowego w Polsce, mierzony medianą¹⁶, wyniósł 256,8 tys. zł. Majątek netto jest zmienną znacznie zróżnicowaną ze względu na wiele ważnych cech gospodarstw domowych. W szczególności, majątek netto silnie rośnie wraz ze wzrostem dochodów przypadających na gospodarstwo domowe (por. Wykres 1.1 lewy panel). Na przykład, 10% gospodarstw domowych, charakteryzujących się najwyższymi dochodami rocznymi netto dysponowało przeciętnie majątkiem (539,0 tys. zł), ponad cztery razy większym niż w przypadku 20% gospodarstw o najniższych dochodach¹⁷ (120,0 tys. zł).

Wykres 1.1. Majątek netto a dochód netto (lewy panel – copula empiryczna), majątek netto w zależności od wykształcenia osoby referencyjnej (prawy panel – tys. zł)



Uwagi: Rozkłady brzegowe w copuli empirycznej przekształcono na rozkłady jednostajne w przedziale (0,1) używając dystrybuanty empirycznej. Współczynnik korelacji rho Spearmana wynosi 0,42, z 95-procentowym przedziałem ufności (0,388-0,443). Gdyby zmienne były ujemnie powiązane, to rozkład copuli empirycznej koncentrowałby się wokół przekątnej o nachyleniu ujemnym. Gdyby zmienne były dodatnio powiązane, to rozkład copuli empirycznej koncentrowałby się wokół przekątnej o nachyleniu dodatnim. Z kolei gdyby zmienne były niezależne to rozkład byłby jednostajny na całym polu.

Źródło: BZGD, NBP.

Gromadzeniu majątku sprzyja wykształcenie głowy gospodarstwa domowego¹⁸ (por. Wykres 1.1 prawy panel). W przypadku gospodarstw, w których osoba odniesienia legitymuje się wyższym wykształceniem, majątek netto (343,6 tys. zł) jest ponad dwukrotnie wyższy w stosunku do go-

¹⁶ W niniejszej publikacji mediana będzie stosowana jako podstawowa miara tendencji centralnej, ze względu na silną skośność rozkładu majątku. Takie podejście jest powszechnie stosowane w analizach dotyczących majątku gospodarstw domowych (np. ECB, 2013a).

¹⁷ Ze względu na silną prawostronną asymetrię (skośność) rozkładu majątku, będziemy dla gospodarstw domowych najbardziej zamożnych w kategoriach dochodów i majątku (powyżej 80-tego percentyla) wyróżniać grupy decylowe, zachowując podział na grupy kwintylowe dla pozostałych gospodarstw.

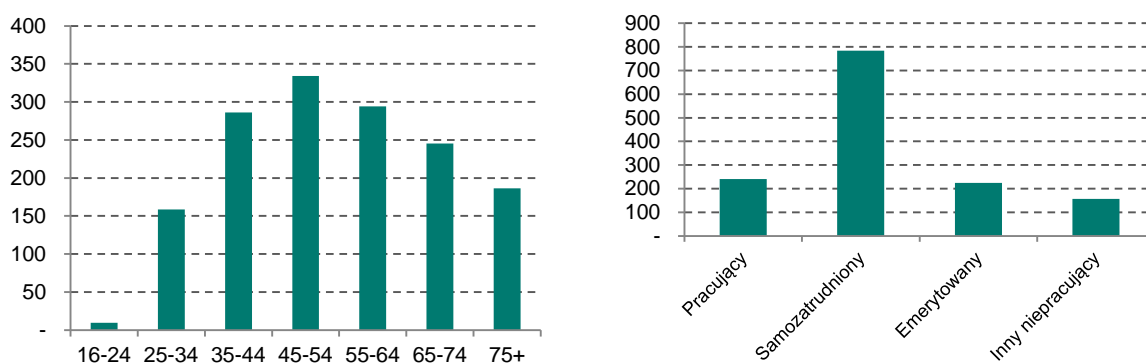
¹⁸ Jako 'głowę gospodarstwa domowego' będziemy traktować główną osobę, udzielającą ankieterowi informacji podczas przeprowadzania ankiety. Zamiennie będziemy też używać określenia osoba referencyjna lub osoba odniesienia.

spodarstw, w których osoba pełniąca rolę jego głowy ma wykształcenie co najwyżej podstawowe (151,0 tys. zł).

Cechą silnie różnicującą wartość majątku netto jest status osoby referencyjnej (odniesienia) na rynku pracy (por. Wykres 1.2 prawy panel). Gospodarstwa domowe, w których osoba ta prowadzi działalność gospodarczą (status samozatrudnionego) są wyraźnie bardziej majątne (783,6 tys. zł), niż gospodarstwa pracujących (238,6 tys. zł) czy też emerytów (201,6 tys. zł).

Majątek netto zmienia się wyraźnie wraz z wiekiem głowy gospodarstwa domowego, osiągając wartość największą, gdy głowa gospodarstwa domowego osiąga wiek 45 – 64 lata (304,5 tys. zł), rosnąc od 141,5 tys. zł w przypadku gospodarstw młodych (16 – 34 lata), a następnie spadając do 216,7 tys. zł dla gospodarstw najstarszych, których głowa przekroczyła 65 lat (por. Wykres 1.2 lewy panel).

Wykres 1.2. Majątek netto w zależności od wieku (lewy panel) i statusu osoby referencyjnej na rynku pracy (prawy panel) – tys. zł



Źródło: BZGD, NBP.

Dość wyraźne zróżnicowanie majątku netto, przypadającego na gospodarstwo domowe, wiąże się z klasą miejscowości zamieszkania. Gospodarstwa zamieszkałe na wsi dysponują przeciętnie znacznie większym majątkiem (366,1 tys. zł) niż gospodarstwa miejskie (207,2 tys. zł). Mieszkańcy dużych miast¹⁹ (powyżej 200 tys. mieszkańców) są wyraźnie zasobniejsi (258,3 tys. zł), niż ma to miejsce w przypadku mniejszych miejscowości (184,7 tys. zł).

Jak pokazują zgodnie badania majątku gospodarstw domowych na świecie²⁰, o wartości majątku netto decydują przede wszystkim aktywa rzeczowe, zgromadzone przez gospodarstwo domowe, w tym w przeważającej mierze wartość głównego miejsca zamieszkania oraz zasób majątku wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej. Aktywa finansowe mają dużo mniejsze znaczenie w procesie akumulacji majątku. Zadłużenie z tytułu finansowania zakupu głównego miejsca zamieszkania, jest głównym czynnikiem obniżającym wartość majątku netto gospodarstw domowych.

¹⁹ Patrz Tabela A2, Aneks statystyczny.

²⁰ Na przykład, ECB (2013a), Ynesta (2008).

Mediana wartości głównego miejsca zamieszkania wyniosła w całej populacji 282,6 tys. zł, zaś majątek wynikający z prowadzenia działalności gospodarczej był równy 219,7 tys. zł. Istotnym składnikiem majątku gospodarstw domowych jest też wartość innej niż główne miejsce zamieszkania nieruchomości (150,0 tys. zł). Poszczególne aktywa rzeczowe są w zróżnicowanym stopniu w posiadaniu poszczególnych grup gospodarstw domowych. Podczas gdy zdecydowana większość gospodarstw domowych jest właścicielem głównego miejsca zamieszkania (76,4%) oraz pojazdów samochodowych (63,0%), to znacznie rzadziej gospodarstwa domowe deklarowały jako składniki swojego mienia inne nieruchomości (19,1%) czy też majątek z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej (18,8%). Majątek związany z prowadzoną działalnością gospodarczą wynosi przeciętnie 219,7 tys. zł i stanowi znaczną część majątku najzamożniejszych gospodarstw domowych w Polsce (patrz: Tabela 1.2). Jednocześnie na tle innych krajów strefy zarówno częstość (18,8% wobec 11,1% w strefie euro) jak i wartość tego elementu majątku (52,8 tys. euro wobec 30,0 tys. euro w strefie euro) są w Polsce relatywnie wysokie.

Finansowe składniki majątku stanowią stosunkowo niewielką część całkowitego majątku netto i wynoszą przeciętnie (mediana dla aktywów finansowych ogółem) 8,6 tys. zł. Poszczególne składniki finansowej części majątku są bardzo nierównomiernie rozproszone pomiędzy gospodarstwami domowymi, jak również istotnie różnią się pod względem przeciętnej wartości. Na przykład, depozyty bankowe są najbardziej popularną formą gromadzenia środków finansowych (81,9% gospodarstw domowych), a stan zakumulowanych w tej formie aktywów jest stosunkowo niewielki (5,0 tys. zł). Z kolei, gospodarstwa domowe znacznie rzadziej lokują swoje oszczędności w funduszach inwestycyjnych (4,2% gospodarstw domowych), a jednocześnie w przypadku tego rodzaju aktywów są to, przeciętnie rzecz biorąc, znacznie wyższe kwoty (11,9 tys. zł).

Pasywa gospodarstw domowych, na które składają się różne formy zadłużenia (na przykład, z tytułu kredytów hipotecznych, konsumpcyjnych, pożyczek itp.) stanowią w przypadku przeciętnego gospodarstwa domowego stosunkowo niewielkie obciążenie jego majątku (10,0 tys. zł). Natomiast podobnie jak w przypadku aktywów finansowych, gospodarstwa domowe bardzo różnią się zarówno profilem zadłużenia, jak i poziom zadłużenia według poszczególnych rodzajów zobowiązań jest silnie zróżnicowany. Na przykład, zobowiązania z tytułu zabezpieczonych kredytów mieszkaniowych (hipotecznych), stanowiące główny składnik długu gospodarstw domowych w Polsce, dotyczą jedynie 12,1% gospodarstw domowych, natomiast stanowią dla nich relatywnie wysokie obciążenie (przeciętnie 104,0 tys. zł). Z kolei inne kredyty, przede wszystkim konsumpcyjne²¹, są dużo bardziej popularne (ich posiadanie deklaruje 23,5 % gospodarstw domowych), ale ich wartość w pasywach gospodarstw domowych jest o wiele mniejsza (przeciętnie 5 tys. zł).

²¹ Są to kredyty konsumpcyjne (na zakup samochodu lub innego środka transportu, finansowanie działalności gospodarczej lub zawodowej, spłatę innych długów, cele edukacyjne, pokrycie kosztów utrzymania, inne cele) oraz pożyczki o przeznaczeniu konsumpcyjnym, zaciągnięte w bankach i niebankowych instytucjach finansowych.

Tabela 1.1. Majątek netto i aktywa gospodarstw domowych - główne charakterystyki

	Struktura GD	Majątek netto		Aktywa					
				Aktywa rzeczowe			Aktywa finansowe		
				%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	256,8	411,1	88,8	307,4	470,5	88,7	8,6	21,9
Status właściciela									
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	65,2	355,0	523,3	100,0	343,5	508,8	91,0	9,4	22,5
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	11,2	275,6	477,7	100,0	422,0	596,0	96,9	13,4	33,5
Najemca lub inny	23,6	4,6	68,7	52,3	13,0	119,2	78,3	4,7	13,4
Typ gospodarstwa domowego									
Jednoosobowe ¹	30,3	160,2	239,1	77,4	202,0	299,6	78,3	4,0	18,0
Pary bezdzietne	19,3	247,2	411,2	94,0	270,0	439,1	92,2	10,1	26,2
Pary z dziećmi	32,3	314,2	488,8	93,7	362,0	538,5	93,9	10,6	24,0
Rodziny rozszerzone	18,1	403,5	559,9	93,2	413,7	581,2	92,8	9,1	19,3
Wiek osoby referencyjnej									
16-34	15,7	141,5	272,3	85,4	254,0	347,1	91,4	9,1	19,3
35-44	18,4	286,0	470,8	91,7	372,3	537,6	91,9	10,0	25,3
45-64	43,3	304,5	485,5	91,0	345,0	523,4	90,3	9,5	23,9
65+	22,6	216,7	321,5	84,8	260,0	367,8	81,1	5,0	16,9
Status osoby referencyjnej na rynku pracy									
Pracujący	45,5	238,6	359,3	91,0	297,0	406,2	93,7	9,9	24,5
Samozatrudniony	11,1	783,6	1 068,1	99,8	789,4	1 073,5	94,8	18,0	32,7
Emerytowani i inni niepracujący	43,4	201,6	297,1	83,6	252,0	346,4	81,8	5,5	15,6
Wykształcenie osoby referencyjnej									
Podstawowe lub brak	15,7	151,0	270,2	73,1	257,0	366,8	69,3	3,7	9,2
Średnie	60,9	247,8	423,2	89,8	285,0	470,7	90,3	8,0	16,6
Wyższe	23,4	343,6	473,1	96,6	393,6	500,8	97,5	18,1	40,9
Klasa miejscowości zamieszkania									
Miasto	67,1	207,2	335,3	86,4	265,1	390,0	90,5	9,1	24,0
Wieś	32,9	366,1	565,5	93,4	405,5	606,9	84,9	7,7	17,4
Dochód netto (kwantyle)									
0-20%	20,0	120,0	196,0	69,2	200,0	278,3	67,8	2,4	7,7
20-40%	20,1	178,6	280,2	85,1	200,0	322,8	87,7	4,8	12,6
40-60%	20,0	253,8	364,5	93,7	272,0	390,4	92,4	7,6	15,8
60-80%	20,0	357,5	552,5	96,5	392,7	583,4	97,0	11,2	22,3
80-90%	10,0	405,8	507,0	99,4	401,3	513,0	98,4	18,8	26,2
90-100%	10,0	539,0	817,2	99,2	587,0	832,9	98,4	34,1	64,5
Majątek netto (kwantyle)									
0-20%	20,0	6,9	12,6	44,3	7,0	29,0	6,9	3,4	6,8
20-40%	19,9	129,9	125,2	99,4	132,0	139,2	89,9	6,3	12,5
40-60%	20,1	256,8	257,8	100,0	254,7	260,7	96,0	10,0	20,3
60-80%	19,9	455,4	458,8	100,0	448,8	457,2	95,8	11,5	22,4
80-90%	10,0	698,6	715,5	100,0	695,8	713,5	97,6	12,3	24,2
90-100%	10,0	1 263,8	1 692,7	100,0	1 245,3	1 672,4	99,1	26,5	62,5

Źródło: BZGD, NBP.

1.2. Rozkład majątku netto

Majątek netto jest nierównomiernie rozłożony w populacji gospodarstw domowych, a jego silną koncentrację obserwujemy w zbiorowości gospodarstw najbardziej majątnych. Jest to prawidłowość powszechnie obserwowana w krajach zarówno rozwiniętych jak i rozwijających się²². Według danych zebranych w niniejszym badaniu, 10% najbardziej zasobnych gospodarstw domowych posiada 37% całkowitego majątku netto, podczas gdy dla 20% gospodarstw najmniej zasobnych zgromadzony majątek (netto) stanowi jedynie niewielką część (1,0%) całego majątku gospodarstw domowych. Pewna frakcja gospodarstw domowych (5,9%) nie zdołała zgromadzić zasobu majątku netto o dodatniej wartości, w tym, w przypadku 2,6% gospodarstw domowych, łączny poziom zadłużenia przekracza zasób wszystkich zgromadzonych aktywów, co oznacza ujemną wartość majątku netto. Dla 1% populacji najmniej zasobnych gospodarstw domowych, wartość majątku netto nie przekracza -4,5 tys. zł, a najniższa zanotowana wartość wynosi -130 tys. zł. Przeciętne (medianowe) gospodarstwo domowe gromadzi do ok. 257 tys. zł majątku (netto), z kolei 1% najbardziej majątnych gospodarstw domowych znajduje się w posiadaniu majątku (netto) o wartości co najmniej 2,8 mln zł (por. Wykres 1.3).

Różnicę w nierównościach dochodowych i majątkowych odzwierciedla krzywa Lorenza (por. Wykres 1.4 lewy panel), która stanowi skumulowany rozkład danej kategorii (dochodu w gospodarce, majątku) w populacji. Przekątna odzwierciedla równy podział danej zmiennej w społeczeństwie. Powierzchnia pola pomiędzy linią równego podziału, a krzywą Lorenza odpowiada współczynnikowi Giniego – im jest on wyższy, tym większe są nierówności. Współczynnik Giniego dla majątku netto wynosi 57,9%, natomiast dla dochodów netto wyniósł on 38,4%. Zróżnicowanie dochodów w Polsce jest więc mniejsze niż majątku, co również jest zgodne z tendencjami obserwowanymi na świecie²³. Dane BZGD pokazują, że 10% gospodarstw domowych charakteryzujących się najwyższymi dochodami netto uzyskuje 23% całkowitego dochodu ogółu gospodarstw domowych, podczas gdy dochód 20% najmniej zarabiających stanowi jedynie 7% dochodu całkowitego.

Współczynnik Giniego dla dochodów netto w badaniu BZGD jest zatem wyższy, niż wynika to z innych badań, jak EU-SILC (30,7%, 2013 r.), badanie budżetów gospodarstw domowych (33,8%, 2013) czy Diagnoza Społeczna (28,5%, 2015 r.), dla których warto podkreślić znaczną rozpiętość wyników²⁴. Główną przyczyną, dla której dane z badania BZGD wskazują na wyższą skalę nierówności dochodowych w Polsce, jest zapewne lepsze niż w pozostałych badaniach uwzględnienie w badanej próbie gospodarstw domowych o najwyższych zarobkach. Temu celowi służyła wspomniana wyżej²⁵ procedura tzw. nadpróbki gospodarstw najbardziej majątnych, w stosunku do których można spodziewać się też wyższych dochodów. Wskazuje na to doświadczenia krajów strefy euro, wynikające z badania sytuacji finansowej gospodarstw domowych, w

²² Patrz: OECD (2015), UNO (2013).

²³ OECD – op. cit., UNO - op. cit.

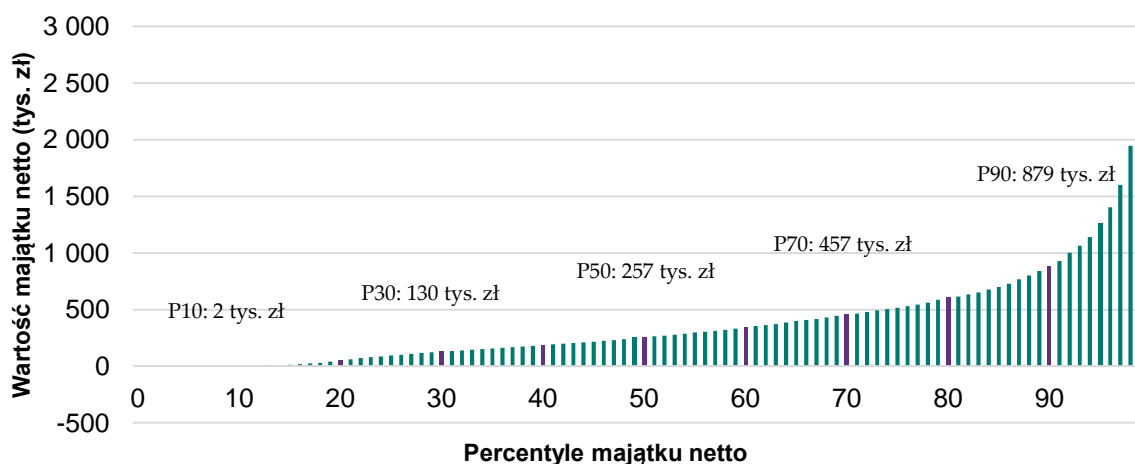
²⁴ Analizę przyczyn rozbieżności szacunków współczynnika Giniego dla Polski między badaniami EU-SILC a badaniem budżetów gospodarstw domowych można znaleźć w pracy Wójcik-Żołądek (2013).

²⁵ Patrz też: NBP (2015b), która to publikacja jest aneksem metodologicznym do niniejszego opracowania.

tym majątku i zadłużenia, w ramach sieci HFCN, gdzie również oceny współczynnika Giniego są wyższe niż obliczone na podstawie danych z innych badań²⁶, jak np. EU – SILC (Arrondel et al., 2014). Warto też zwrócić uwagę na ograniczoną porównywalność miar nierówności, w tym współczynnika Giniego, dla różnych badań. Wynika to, prócz zróżnicowanej reprezentatywności badanych prób gospodarstw domowych, z różnych stosowanych miar dochodów (brutto, netto) i ewentualnego uwzględnienia składu demograficznego gospodarstwa domowego (użycie skali ekwiwalentności) itp. Na przykład, współczynnik Giniego w niniejszym badaniu, obliczony dla dochodów netto z uwzględnieniem skali ekwiwalentności (wg definicji OECD), wynosi 34,6%, a więc jest dość zbliżony do obliczanego na danych z badania budżetów gospodarstw domowych.

Pomimo prób uwzględnienia mniejszej skłonności zamożnych gospodarstw domowych w algorytmie losowania próby (por. aneks metodologiczny - NBP, 2015b), wydaje się, że udział najbogatszych gospodarstw w badaniu jest niższy niż rzeczywisty (por. Ramka 1.1). W rezultacie skala nierówności majątkowych w Polsce jest prawdopodobnie większa niż sugerują wyniki niniejszego badania.

Wykres 1.3. Rozkład wartości majątku netto gospodarstw domowych

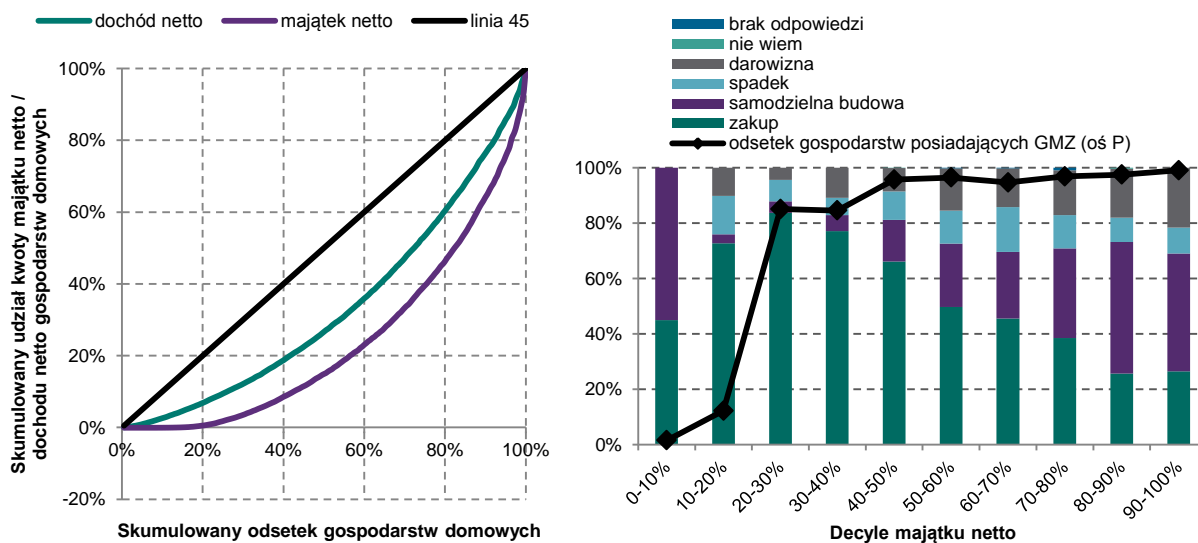


Uwagi: Na wykresie zaprezentowano górne wartości graniczne percentyli wartości majątku netto.

Źródło: BZGD, NBP.

²⁶ Np. w Arrondel et al. (2014), gdzie korzysta się z danych z badania HFCN, można znaleźć szacunek współczynnika Giniego dla strefy euro na poziomie 42,1% (dla dochodów brutto, 2010r.), podczas gdy z danych EU-SILC, dostępnych na stronie Eurostatu, wynika wartość tego współczynnika równa 30,2% (dochody do dyspozycji, z uwzględnieniem skali ekwiwalentności, 2010 r.).

Wykres 1.4. Krzywe Lorenza dla majątku netto i dochodu netto (lewy panel). Sposób nabycia głównego miejsca zamieszkania przez gospodarstwa domowe w poszczególnych decylach majątku netto (prawy panel).



Źródło: BZGD, NBP.

Fakt posiadania głównego miejsca zamieszkania (GMZ) jest powiązany z poziomem majątku netto – odsetek gospodarstw domowych będących właścicielami swego miejsca zamieszkania szybko rośnie od niecałych 2% dla najmniej zamożnych do ponad 95% dla przeciętnie i bardziej zamożnych (por. Wykres 1.4 prawy panel). Wraz ze wzrostem majątku rośnie rola samodzielnej budowy, a spada rola zakupu jako sposobu nabycia głównego miejsca zamieszkania (wyjątkiem są najuboższe gospodarstwa z dolnego decyla majątku). Mniej zamożne gospodarstwa domowe w ponad 75% przypadków nabywają główne miejsce zamieszkania poprzez jego zakup. Z kolei ponad 40% gospodarstw z ostatniego kwintyla samodzielnie wybudowało główne miejsce zamieszkania, a jedynie 25% je zakupiło. Wraz ze wzrostem majątku rośnie także odsetek gospodarstw deklarujących nabycie w drodze darowizny, który wzrasta z ok. 5-10% dla mniej zamożnych do 20% dla najbogatszych. Nabycie poprzez spadek nie wydaje się być powiązane z poziomem majątku, a odsetek gospodarstw, które w ten sposób otrzymały nieruchomość oscyluje w przedziale 5-15%.

Zróznicowanie poziomu majątku i jego składowych w różnych grupach majątkowych obrazuje Tabela 1.2. Przedstawia ona bilanse dla trzech decyli gospodarstw domowych – tych najuboższych, tych o przeciętnym majątku i tych najbogatszych.

Suma majątku netto 10% najmniej zamożnych gospodarstw jest ujemna (ok. - 3,6 mld zł). Wynika to z niskiego odsetka gospodarstw w tej grupie, które posiadają główne miejsce zamieszkania (ok. 1,6%) oraz relatywnie wysokiej skali zadłużenia kredytami innymi niż mieszkaniowe (porównywalnej z zadłużeniem mieszkaniowym i wręcz wyższym niż wśród gospodarstw średniozamożnych). Pojazdy stanowią większą część aktywów trwałych (ok. 10%) w porównaniu do innych grup gospodarstw. Relatywnie niski poziom aktywów rzeczowych sprawia jednocześnie,

że aktywa finansowe odgrywają bardzo istotną rolę w majątku najmniej zamożnych (ok. 26% wszystkich aktywów wobec ok. 3-6% w dwóch porównywanych grupach majątkowych). Wartość posiadanych aktywów trwałych w tej grupie jest niemal stukrotnie mniejsza niż dla przeciętnie zamożnych gospodarstw, a suma aktywów finansowych około dwudziestokrotnie mniejsza.

Wartość majątku netto średniozamożnych gospodarstw wynosi ok. 345 mld zł, a dominującym elementem majątku są aktywa trwałe, w tym przede wszystkim główne miejsce zamieszkania (posiadane przez ok. 95% gospodarstw i stanowiące ok. 79% wartości wszystkich aktywów). Inne nieruchomości oraz majątek związany z prowadzoną działalnością gospodarczą, które nie występowały wśród najuboższych, stanowią w tej grupie odpowiednio ok. 7% i 2,7% majątku. W zadłużeniu wyraźnie dominują kredyty mieszkaniowe, stanowiące ok. 90% całego długu.

Najzamożniejsze 10% gospodarstw zgromadziło majątek o wartości 2,3 bln zł. Znakomita większość z nich jest właścicielem głównego miejsca zamieszkania (ok. 99%). Podobnie jak w innych grupach majątkowych stanowi ono dominujący element aktywów, ale jego udział w porównaniu do innych części majątku jest w tej grupie najniższy (ok. 52,5%). Wyraźnie rośnie rola innych nieruchomości (ok. 14,7% aktywów) oraz przede wszystkim majątku związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej (ok. 26,7% aktywów). Aktywa finansowe stanowią relatywnie małą część bogactwa. Dominującą rolę po stronie pasywów odgrywają kredyty mieszkaniowe (ok. 69%), ale w porównaniu do średniozamożnych gospodarstw wyraźnie wzrasta rola innego typu zadłużenia (ok. 31%).

Ramka 1.1. Najbogatsze gospodarstwa domowe i rozkład majątku

Badania empiryczne pokazują, że koncentracja majątku wśród najbogatszych jest bardzo duża (Wolff 2006; Kennickell 2007; Davies et al. 2010). Z tego też powodu określenie stopnia nierówności podziału majątku wymaga dobrej reprezentacji tej grupy w próbie. Jednocześnie z uwagi na mniejszą skłonność zamożnych gospodarstw do udziału w badaniach ankietowych udział gospodarstw z tej grupy powinien być wyższy w wylosowanej próbie niż w populacji, tak by w wyniku realizacji badania w terenie liczebność tych gospodarstw w próbie odzwierciedlała liczebność w populacji.

W tym celu w algorytmie losowania uwzględnia się parametry, które są potencjalnie powiązane z poziomem bogactwa. Najbardziej skutecznym sposobem jest użycie danych o charakterze administracyjnym oraz jednocześnie silnie powiązanych z poziomem majątku (np. dane o podatku katastralnym lub dochodowym). W niniejszym badaniu nie używano tego typu danych jednostkowych. Okręgi statystyczne (o wielkości kilkudziesięciu mieszkań), w których spodziewano się znaleźć najbogatsze gospodarstwa, zidentyfikowano poprzez wyłonienie z 10% gmin, gdzie w 2013 r. płacono średnio najwyższe podatki od dochodów osobistych, a w ramach tych gmin wybierano okręgi statystyczne o najwyższej średniej powierzchni mieszkania (na podstawie danych ze spisu powszechnego).

Aby stwierdzić, czy rozkład majątku w wylosowanej próbie odzwierciedla rozkład w populacji można oprzeć się o publicznie dostępne informacje na temat majątku najbogatszych Polaków (Forbes, 2014). Gospodarstwa w próbie, nawet te najbogatsze, będą bowiem znajdować się bliżej centralnej części rozkładu majątku, a te najbogatsze w samym jego ogonie. Jeśli postać rozkładu oszacowanego na podstawie próby z badania jest taka sama jak po uwzględnieniu danych o najbogatszych, to oznacza, że próba jest reprezentatywna także w górnym ogonie rozkładu. Badania empiryczne pokazują, że rozkład bogactwa jest zgodny z rozkładem potęgowym (Clauset et al. 2009). Można więc oszacować wykładnik tego rozkładu na podstawie próby i porównać go z wykładnikiem uzyskanym na podstawie danych zawierających zarówno dane ankietowe, jak i z listy najbogatszych. Takie badanie przeprowadzono m.in. dla krajów strefy euro i USA w oparciu o dane publikowane na liście najbogatszych Forbes (Vermeulen, 2014). Wynika z niego, że szczególnie dobre odzwierciedlenie rozkładu majątku w populacji udaje się uzyskać tam, gdzie użyto danych podatkowych do identyfikacji gospodarstw domowych przy losowaniu próby (USA, Hiszpania, Francja), a w pozostałych krajach (Niemcy, Austria, Włochy, Belgia, Niderlandy) próba zaniżała stopień koncentracji majątku.

Zmienna ma rozkład potęgowy, jeśli jej rozkład prawdopodobieństwa ma postać:

$$p(x) \propto ax^{-\alpha}$$

gdzie α jest nazywane wykładnikiem rozkładu lub parametrem skalującym.

Empirycznie spotykane rozkłady potęgowe dotyczą przede wszystkim ogonów rozkładu (obserwacji ekstremalnych, a nie całego rozkładu) i charakteryzują się wykładnikiem w przedziale $2 < \alpha < 3$. Zlogarytmowanie obydwu stron pierwszego równania daje:

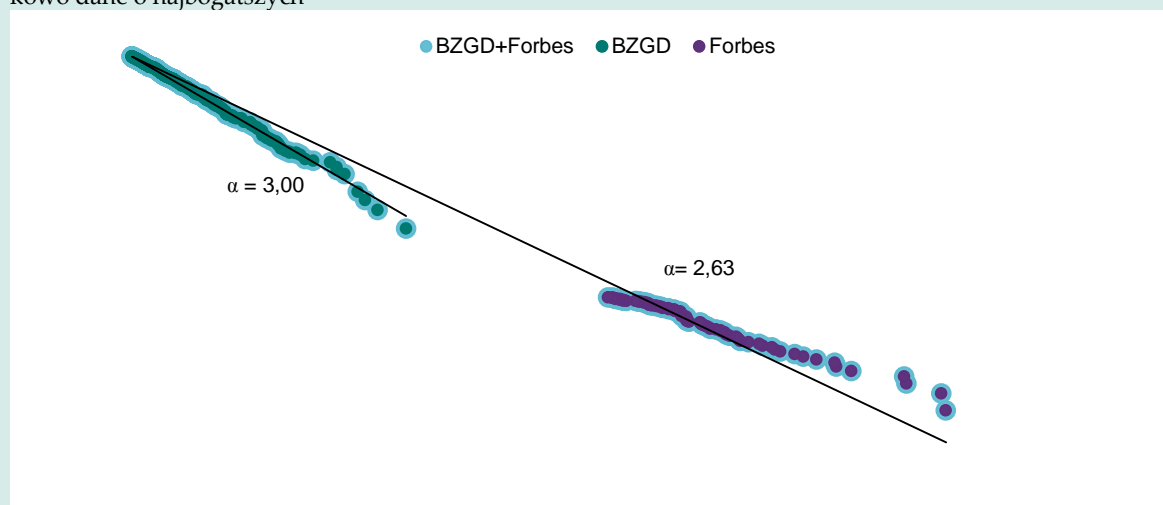
$$\ln(p(x)) = -\alpha \ln(x) + C$$

gdzie C to stała.

Powyższe równanie jest często używane do sprawdzania, czy zmienna ma rozkład potęgowy – bada się, czy zmienna x i jej histogram, obydwie odłożone na skali logarytmicznej, układają się wzdłuż prostej o nachyleniu $-\alpha$. Ta procedura zwykle okazuje się jednak zawodna, ale jeśli zamiast funkcji gęstości prawdopodobieństwa użyje się dystrybuanty, a histogram skonstruuje za pomocą rang, to błąd w oszacowaniu wykładnika jest bardzo niewielki (Clauset et al. 2009). Takie podejście zostało zastosowane w niniejszej analizie. Graniczna postać bogactwa, od którego poziomu rozkład ma postać potęgową (757 tys. zł) wyznaczono zgodnie z procedurą zaproponowaną przez (Clauset et al. 2009) w oparciu o dane z próby bez użycia wag.

Wykres 1.5 obrazuje oszacowania górnej części rozkładu bogactwa w oparciu o dane BZGD oraz w oparciu o dane z BZGD połączone z danymi Forbes. Okazuje się, że parametr skalujący jest niższy jeśli uwzględni się listę najbogatszych w Polsce. Wyższy parametr skalujący uzyskany tylko i wyłącznie na podstawie danych BZGD sugeruje mniejszy stopień koncentracji majątku niż prawdopodobnie ma to miejsce w rzeczywistości. Innymi słowy, skala nierówności w podziale bogactwa jest wyższa niż sugerują to dane z BZGD, gdyż w niewystarczający sposób uwzględniają majątek najbogatszych. Te wyniki są zgodne z wynikami dla innych krajów, gdzie przy losowaniu próby nie korzystano z danych administracyjnych (por. Vermeulen, 2014).

Wykres 1.5. Postać rozkładu potęgowego uwzględniająca tylko dane ankietowe oraz uwzględniająca dodatkowo dane o najbogatszych



Uwagi: Na osi pionowej odłożono logarytm komplementarnej dystrybuanty rozkładu potęgowego oszacowanej na podstawie histogramu z użyciem rang. Na osi poziomej odłożono logarytm majątku netto w zł. Pierwsza obserwacja w lewej górnej części wykresu odpowiada majątkowi 757 tys. zł, a ostatnia w prawym dolnym rogu majątkowi ok. 11 mld zł).

Źródło: BZGD, NBP.

1.3. Majątek netto w Polsce na tle krajów strefy euro

Majątek netto przeciętnego gospodarstwa domowego²⁷ w Polsce (61,7 tys. euro) stanowił ok. 56% mediany majątku netto przeciętnego gospodarstwa domowego w strefie euro²⁸ (109,2 tys. euro). Oznacza to, że polskie gospodarstwa domowe należą do umiarkowanie majątnych na tle krajów strefy euro, dysponując przeciętnie majątkiem netto zbliżonym do obserwowanego dla takich krajów, jak Austria (76,4 tys. euro), Portugalia (75,2 tys. euro), Słowacja (61,2 tys. euro) i Niemcy (51,4 tys. euro). Najwyższym zasobem majątku netto w strefie euro, przypadającym na gospodarstwo domowe w strefie euro, odznaczają się Luksemburg (397,8 tys. euro), Cypr (266,9 tys. euro) i Malta (215,9 tys. euro).

Wymienione wyżej kraje o stosunkowo zbliżonym do Polski poziomie majątku netto przypadającego na przeciętne gospodarstwo domowe, stanowią niejednorodną grupę pod względem poziomu rozwoju, mierzonego PKB na głowę mieszkańca. Z jednej strony są tu najmniej rozwinięte kraje strefy euro, jak Portugalia (78% PKB per capita EU-28, 2014, PPS) czy Słowacja (76% PKB per capita EU-28, 2014, PPS), a z drugiej strony kraje należące do czołówki w Unii Europejskiej pod względem poziomu rozwoju, jak Niemcy (124% PKB per capita EU-28, 2014, PPS) czy Austria²⁹ (128% PKB per capita EU-28, 2014, PPS). Pamiętając o tym, że głównym składnikiem majątku, decydującym o łącznej majątności gospodarstwa domowego jest nieruchomości stanowiąca główne miejsce zamieszkania (o ile dane gospodarstwo domowe nieruchomości posiada), zachowanie tej zmiennej pozwala wyjaśnić usytuowanie tych krajów w dolnej części rozkładu majątku netto. Kraje o niższym PKB per capita, należące do analizowanej grupy, charakteryzują się wyraźnie większym rozpowszechnieniem posiadania zamieszkiwanej nieruchomości (Słowacja – 89,9% gospodarstw domowych, Portugalia – 71,5%, Polska – 76,4%) niż kraje zamożniejsze według miary PKB (Austria – 47,7%, Niemcy – 44,2%), gdzie z kolei dużo bardziej popularny jest wynajem mieszkań czy też domów. Przy dużo mniejszej powszechności posiadania nieruchomości w tej ostatniej grupie krajów, mają one przeciętnie (mediana) znacznie większą wartość (Austria – 200,0 tys. euro, Niemcy – 168,0 tys. euro) niż w krajach o niższym poziomie PKB per capita (Słowacja – 55,9 tys. euro, Portugalia – 90,0 tys. euro, Polska – 67,9 tys. euro).

Aktywa finansowe mają w przypadku polskich gospodarstw domowych mniejsze znaczenie jako składnik ich całkowitego majątku netto niż ma to miejsce w strefie euro. Przeciętne gospodarstwo domowe w Polsce zgromadziło aktywa finansowe o wartości 2,1 tys. euro (mediana warunkowa) wobec 72,6 tys. euro, które stanowią przeciętnie aktywa rzeczowe. Natomiast w strefie euro przypada przeciętnie 11,4 tys. euro aktywów finansowych na gospodarstwo domowe (mediana warunkowa) zaś przeciętny zasób aktywów rzeczowych wynosi 144,8 tys. euro.

Gospodarstwa domowe w Polsce są znacznie mniej zadłużone niż ma to miejsce w strefie euro, w relacji do zgromadzonego majątku brutto. W Polsce łączny przeciętny dług to 2,4 tys. euro

²⁷ Przeliczenia na euro dokonano po kursie NBP z dnia 30-06-2014 w wysokości 4,1609 zł/euro.

²⁸ Tu i dalej, wielkości dla strefy euro na podstawie ECB (2013a).

²⁹ Wszystkie dane dotyczące PKB per capita z uwzględnieniem siły nabywczej (standard PPS), za: Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat>).

(nieco ponad 6% majątku brutto), podczas gdy w strefie euro przeciętne zadłużenie gospodarstwa domowego wynosi 21,5 tys. euro (około 22% majątku brutto).

Majątek netto gospodarstw domowych w Polsce jest rozłożony bardziej równomiernie niż przeciętnie w strefie euro. W szczególności, nierówności majątkowe dla Polski, mierzone współczynnikiem Giniego, wynoszą 58% wobec 68% przeciętnie w strefie euro³⁰. Polska jest więc krajem o wyraźnie mniejszych rozpiętościach majątkowych, podobnie jak Grecja (56%), Słowenia (53%) czy też Słowacja (45%). Największe nierówności majątkowe, mierzone współczynnikiem Giniego, występują w Niemczech i Austrii (76%), a także na Cyprze (70%).

Wyższe nierówności majątkowe widać szczególnie w Stanach Zjednoczonych. W Polsce 10% najzamożniejszych gospodarstw domowych posiada 37% majątku netto, podczas gdy przeciętnie dla strefy euro³¹ odsetek ten wynosi 50%, zaś dla Stanów Zjednoczonych³² jest to 84%. Różnice w nierównościach rozkładu majątku w Europie względem Stanów Zjednoczonych są jednak prawdopodobnie niższe. Dane dla Polski (por. Ramka 1.1) oraz dla większości krajów strefy euro prawdopodobnie w niewystarczający sposób obejmują najbogatszych, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych wydają się dobrze odzwierciedlać także sytuację najbardziej majątnych³³ (Vermeulen, 2014).

Podsumowując ten fragment rozważań, wynik badania zasobności gospodarstw domowych w Polsce, dla głównej miary zasobności - majątku netto, odpowiada prawidłowości obserwowanym w strefie euro. Wartość majątku netto przeciętnego polskiego gospodarstwa domowego jest, na tle krajów strefy euro, stosunkowo niska, co odpowiada pozycji dochodowej gospodarstw domowych w Polsce. Majątek polskich gospodarstw domowych składa się w decydującym stopniu, dużo bardziej niż w strefie euro, z aktywów rzeczowych (95,5% łącznych aktywów), a przede wszystkim nieruchomości (66,5%), przy niewielkim udziale aktywów finansowych (4,5%). Taka kompozycja aktywów jest charakterystyczna dla krajów stosunkowo mniej rozwiniętych (np. Słowacja, Portugalia), które charakteryzują się raczej skromnym poziomem dochodów i umiarkowanym stopniem rozwoju systemu finansowego, czego jedną z konsekwencji jest stosunkowo niewielkie zadłużenie gospodarstw domowych. Jednocześnie gospodarstwa domowe w tych krajach cechuje silna skłonność do posiadania zamieszkiwanych nieruchomości³⁴, co sprawia, że przeciętny majątek netto gospodarstw domowych w tych krajach, w tym w Polsce, kształtuje się wyżej niż w niektórych innych krajach (Niemcy), w których gospodarstwa domowe są w relatywnie lepszej sytuacji dochodowej. Drugim elementem wyróżniającym gospodarstwa domowe w Polsce jest wysoki odsetek osób deklarujących posiadanie majątku z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz sam poziom tego majątku. W przypadku większości kategorii bilansu, wartości aktywów i pasywów w Polsce są relatywnie niskie w porównaniu do

³⁰ ECB (2013a) – op. cit.

³¹ Fessler i Schürz (2013).

³² Federal Reserve (2014).

³³ Większa zdolność do objęcia w próbie najbogatszych zwykle wiąże się z dostępem do danych administracyjnych.

³⁴ Jest to zapewne efekt zarówno słabo rozwiniętego rynku mieszkań na wynajem, jak i różnic instytucjonalnych oraz kulturowych.

większości krajów strefy euro, jednak w przypadku wartości firm okazują się być one relatywnie wysokie.

Szerszą dyskusję na temat międzynarodowych porównań majątku netto gospodarstw domowych w ramach strefy euro, w tym rozbieżności między pozycją dochodową i majątkową gospodarstw domowych w różnych krajach zawierają opracowania oparte na danych z badania³⁵ HFCN.

Tabela 1.3. Majątek netto polskich gospodarstw domowych i jego komponenty na tle krajów strefy euro, z uwzględnieniem posiadania głównego miejsca zamieszkania (mediana – tys. euro)

	Wszystkie gospodarstwa domowe				Właściciele głównego miejsca zamieszkania				Nieposiadający głównego miejsca zamieszkania na własność					
	Aktywa	% zadłużonych GD	Pa-sywa	Majątek netto	% GD	Aktywa	% zadłużonych GD	Pa-sywa	Majątek netto	% GD	Aktywa	% zadłużonych GD	Pa-sywa	Majątek netto
PL	70,7	37,0	2,4	61,7	77,4	88,0	38,7	3,4	83,7	22,6	2,2	31,1	0,8	1,0
BE	249,9	44,8	39,3	206,2	69,7	335,5	51,5	55,9	304,1	30,4	9,9	29,5	4,5	7,6
DE	67,9	47,4	12,6	51,4	44,2	263,1	54,7	61,7	215,5	55,8	13,3	41,6	3,3	10,3
GR	110,2	36,6	14,6	101,9	72,4	152,1	38,6	20,0	136,5	27,6	7,0	31,5	5,0	5,4
ES	210,2	50,0	36,0	182,7	82,7	245,6	51,9	43,4	214,3	17,3	9,1	40,7	8,0	5,1
FR	150,4	46,9	28,4	115,8	55,3	273,8	56,5	44,2	238,4	44,7	9,5	34,9	4,4	7,8
IT	188,0	25,2	15,0	173,5	68,7	259,5	27,3	31,0	250,8	31,3	12,0	20,6	5,0	10,8
CY	331,9	65,4	60,2	266,9	76,7	425,4	69,5	77,5	349,0	23,3	21,0	51,8	17,9	16,3
LU	494,4	58,3	73,4	397,8	67,1	636,1	64,0	104,7	556,2	32,9	28,1	46,8	10,0	22,1
MT	227,4	34,1	15,7	215,9	77,7	276,1	37,3	18,8	267,0	22,3	22,6	22,8	3,4	21,7
NL	217,3	65,7	89,1	103,6	57,1	330,5	83,5	132,8	214,8	42,9	25,7	42,0	11,2	19,3
AT	92,8	35,6	13,8	76,4	47,7	264,1	42,4	30,8	241,2	52,3	13,7	29,4	3,6	11,6
PT	93,2	37,7	31,7	75,2	71,5	127,0	43,5	40,6	106,1	28,5	5,5	23,3	3,0	4,5
SI	105,2	44,5	4,3	100,7	81,8	136,1	48,1	4,7	134,0	18,2	4,0	28,1	2,4	3,5
SK	64,4	26,8	3,2	61,2	89,9	69,6	26,9	4,1	65,6	10,1	2,6	25,6	1,0	2,2
FI	132,7	59,8	29,4	85,8	69,2	196,4	64,7	56,7	153,1	30,8	5,2	49,0	4,9	2,8
EA	142,0	43,7	21,5	109,2	60,1	253,0	48,9	50,0	217,6	39,9	11,5	35,9	4,3	9,1

Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro.

Źródło: HFCN (2013); BZGD, NBP.

³⁵ Na bieżąco aktualizowany wykaz publikacji, wykorzystujących dane z badania HFCN, można znaleźć na stronie https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/research-networks/html/researcher_hfcn.en.html.

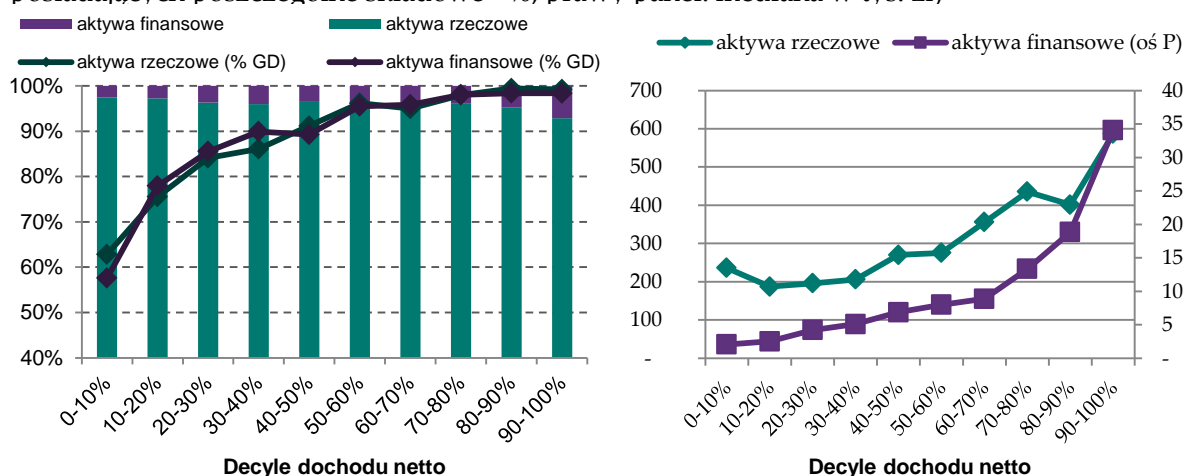
2. Aktywa

Aktywa gospodarstw domowych dzielą się na dwie główne podgrupy aktywów: rzeczowe i finansowe. Zarówno aktywa rzeczowe, jak i finansowe znajdują się w portfelach znacznej większości gospodarstw domowych (odpowiednio, 88,8% i 88,7%), przy czym ich łączna wartość determinowana jest przede wszystkim wartością aktywów rzeczowych. Stanowią one 95,2% łącznej kwoty wszystkich aktywów tego sektora. W konsekwencji, przeciętna wartość (mediana) aktywów rzeczowych jest znacznie wyższa (302,1 tys. zł) niż dla aktywów finansowych (8,6 tys. zł).

Sytuacja, w której występuje powszechność posiadania aktywów rzeczowych i finansowych przez gospodarstwa domowe, zaś aktywa stanowią zdecydowaną większość majątku ogółem gospodarstw domowych, jest typowa dla krajów rozwiniętych, o czym świadczą wyniki badania HFCN. W strefie euro, 91,1% gospodarstw domowych posiada jakiegokolwiek aktywa rzeczowe, zaś 96,8% ogółu gospodarstw jest w posiadaniu aktywów finansowych. Przeciętna wartość (mediana) rzeczowych składników majątku (144,8 tys. euro) zdecydowanie przewyższa wartość aktywów finansowych (11,4 tys. euro), podobnie jak w Polsce.

Cechą istotnie różnicującą poziom i strukturę aktywów w zbiorowości gospodarstw domowych jest ich dochód netto (wykres 2.1). Wraz ze wzrostem dochodu rośnie odsetek gospodarstw domowych posiadających zarówno aktywa rzeczowe, jak i finansowe (najwyższe różnice w tych odsetkach znajdują się pomiędzy pierwszą a drugą grupą decylową). Ponadto, im więcej dochodów pozyskuje gospodarstwo domowe, tym wartość nabytych przez nie aktywów wzrasta, a w jego portfelu zwiększa się udział aktywów finansowych.

Wykres 2.1. Struktura aktywów brutto gospodarstw domowych w zależności od dochodu netto (lewy panel: udział składowych w łącznej wartości - % oraz odsetek gospodarstw domowych posiadających poszczególne składowe - %; prawy panel: mediana w tys. zł)

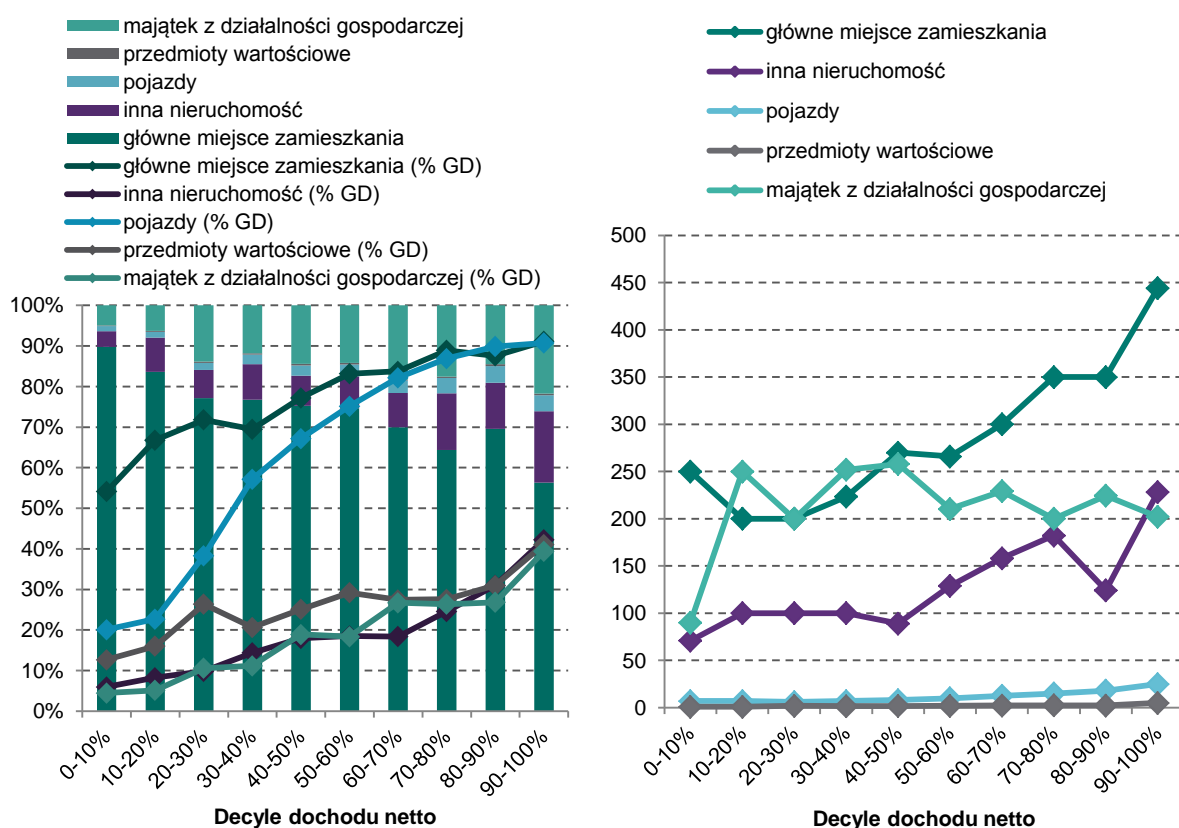


Zródło: BZGD, NBP.

2.1. Aktywa rzeczowe

Podobnie jak w krajach strefy euro, najbardziej rozpowszechnionymi aktywami rzeczowymi wśród polskich gospodarstw domowych są nieruchomości stanowiące główne miejsce zamieszkania (76,4%) oraz pojazdy (63,0%). Mniejsza część gospodarstw domowych posiada inne aktywa tj. przedmioty wartościowe (25,7%), inną nieruchomość niestanowiącą głównego miejsca zamieszkania (19,1%), aktywa wynikające z prowadzenia własnej działalności gospodarczej (18,8%). W strukturze wartościowej aktywów rzeczowych największy udział mają nieruchomości: główne miejsce zamieszkania stanowi 69,7%, a inna nieruchomość, to 11,1% aktywów rzeczowych. Stosunkowo wysoki udział dotyczy również majątku wynikającego z działalności gospodarczej - 15,8%. Pozostałe aktywa rzeczowe tj. pojazdy i przedmioty wartościowe stanowią łącznie 3,4%. W dalszej części analizy połączono dwie ostatnie kategorie ze względu na ich niski udział w strukturze aktywów rzeczowych.

Wykres 2.2. Struktura aktywów rzeczowych (lewy panel: odsetek gospodarstw domowych - %, udział agregatu - %; prawy panel: mediana w tys. zł) wg dochodu netto (grupy decylowe)



Źródło: BZGD, NBP.

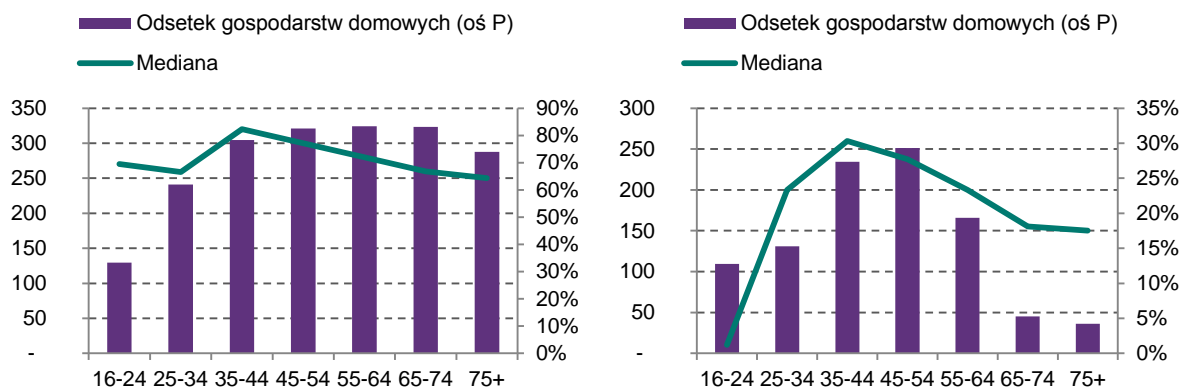
Tabela 2.1. Aktywa rzeczowe gospodarstw domowych – główne charakterystyki

	Aktywa rzeczowe						
	Ogółem			Główne miejsce zamieszkania	Inna nieru- chomość	Majątek wynikający z prowadzenia działalności gospodarczej	Pozostałe
	%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	%			
Wszystkie gospodarstwa domowe	88,8	307,4	470,5	77,4	19,1	18,8	69,8
Status właściciela							
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	343,5	508,8	100,0	20,9	22,5	74,5
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	422,0	596,0	100,0	25,4	22,7	88,4
Najemca lub inny	52,3	13,0	119,2	4,3	11,2	6,6	48,1
Typ gospodarstwa domowego							
Jednoosobowe ¹	77,4	202,0	299,6	66,5	12,2	6,4	41,8
Pary bezdzietne	79,5	270,0	439,1	79,5	70,0	14,7	76,3
Pary z dziećmi	81,0	362,0	538,5	81,0	82,7	25,7	85,5
Rodziny rozszerzone	87,2	413,7	581,2	87,2	77,3	31,6	81,5
Wiek osoby referencyjnej							
16-34	85,4	254,0	347,1	59,1	20,8	15,0	77,8
35-44	91,7	372,3	537,6	78,3	24,0	27,3	81,0
45-64	91,0	345,0	523,4	82,9	20,5	23,9	73,5
65+	84,8	260,0	367,8	79,2	11,6	4,8	48,8
Status osoby referencyjnej na rynku pracy							
Pracujący	91,0	297,0	406,2	75,6	22,3	11,9	22,3
Samozatrudniony	99,8	789,4	1 073,5	92,1	28,9	94,8	28,9
Emerytowani i inni niepracujący	83,6	252,0	346,4	75,6	13,3	6,5	13,3
Wykształcenie osoby referencyjnej							
Podstawowe lub brak	73,1	257,0	366,8	65,8	6,1	12,0	40,0
Średnie	89,8	285,0	470,7	78,5	17,8	20,7	72,2
Wyższe	96,6	393,6	500,8	82,3	31,2	18,4	83,6
Klasa miejscowości zamieszkania							
Miasto	86,4	265,1	390,0	72,7	20,3	12,2	20,3
Wieś	93,4	405,5	606,9	86,9	16,7	32,2	16,7
Dochód netto (kwantyle)							
0-20%	69,2	200,0	278,3	60,5	7,1	4,8	30,5
20-40%	85,1	200,0	322,8	70,7	12,1	10,9	59,5
40-60%	93,7	272,0	390,4	80,2	18,2	18,6	77,2
60-80%	96,5	392,7	583,4	86,4	21,5	26,5	88,5
80-90%	99,4	401,3	513,0	87,6	31,0	26,8	93,3
90-100%	99,2	587,0	832,9	91,1	42,2	39,4	92,9
Majątek netto (kwantyle)							
0-20%	44,3	7,0	29,0	6,9	2,5	1,1	40,6
20-40%	99,4	132,0	139,2	89,9	11,4	4,0	62,7
40-60%	100,0	254,7	260,7	96,0	18,8	8,6	71,6
60-80%	100,0	448,8	457,2	95,8	22,8	23,4	82,2
80-90%	100,0	695,8	713,5	97,6	33,8	42,4	91,5
90-100%	100,0	1 245,3	1 672,4	99,1	46,3	71,2	92,2

Źródło: BZGD, NBP. Uwagi: 1) Kategoria zawiera samotnie wychowujących rodziców.

Kategoria dochodu netto wyraźnie różnicuje strukturę aktywów rzeczowych poszczególnych grup gospodarstw domowych (wykres 2.2). Wraz ze wzrostem dochodu stopniowo rośnie odsetek gospodarstw domowych posiadających poszczególne typy aktywów rzeczowych. Ponadto, im bardziej zamożne jest gospodarstwo, tym większa wartość zgromadzonych przez nie aktywów. Wyjątek stanowi majątek z działalności gospodarczej, którego przeciętna wartość (mediana) jest słabo zmienna powyżej drugiego decyla dochodów i waha się pomiędzy 200-250 tys. zł. Strukturę aktywów rzeczowych dla mniej zamożnych gospodarstw domowych zdecydowanie dominuje nieruchomości stanowiąca główne miejsce zamieszkania (90% łącznej wartości aktywów rzeczowych w przypadku pierwszej grupy decylowej). Wraz ze wzrostem dochodów, większy udział w strukturze majątku rzeczowego zaczynają stanowić inne aktywa, w szczególności majątek wynikający z prowadzenia działalności gospodarczej (22% wartości aktywów rzeczowych w przypadku ostatniej grupy decylowej) oraz inne nieruchomości (18% w przypadku tej grupy gospodarstw). Udział majątku z prowadzenia działalności gospodarstw domowych jest stabilny i wydaje się być niezależny od dochodu, z wyjątkiem dolnego ogona rozkładu.

Wykres 2.3. Główne miejsce zamieszkania (lewy panel) oraz majątek z działalności gospodarczej wg grup wiekowych (prawy panel) – mediana wartości w tys. zł; odsetek gospodarstw domowych w %

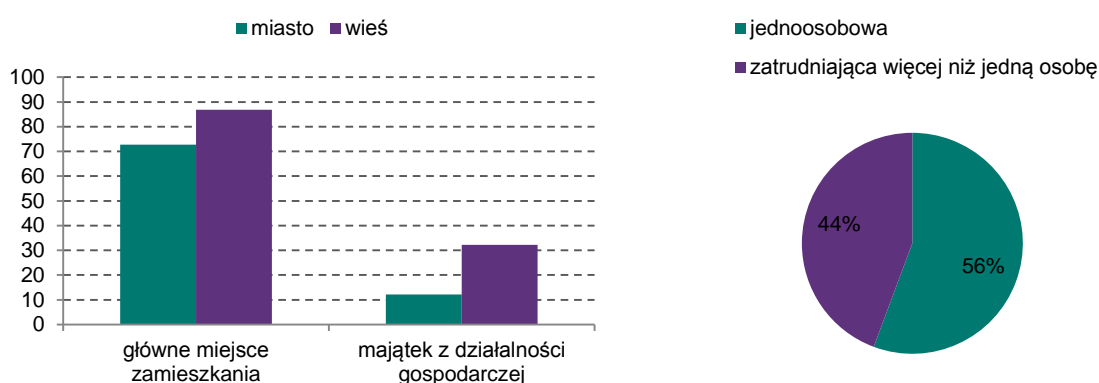


Źródło: BZGD, NBP.

Cechą, która istotnie różnicuje gospodarstwa domowe pod względem skłonności do posiadania ważnych aktywów rzeczowych jest wiek osoby odniesienia. W szczególności, istnieje wyraźna zależność pomiędzy pozycją w cyklu życia osób referencyjnych w gospodarstwie domowym a posiadaniem przez te gospodarstwa nieruchomości (w szczególności głównego miejsca zamieszkania – lewy panel wykresu 2.3) oraz dysponowaniem przez nie majątkiem z prowadzenia działalności gospodarczej (prawy panel). Młode gospodarstwa (w których osoby referencyjne znajdują się w wieku poniżej 35 lat) rzadziej są w posiadaniu nieruchomości, ze względu na to, że są na początkowym etapie funkcjonowania na rynku pracy i mają mniejszy dostęp do kapitału. Rzadziej prowadzą też one działalność gospodarczą. Następnie, wraz ze wzrostem wieku osoby referencyjnej w okresie jej aktywności zawodowej, gospodarstwa domowe częściej są w

posiadaniu swojej głównej nieruchomości (szczyt w grupie wiekowej 55 – 64) i zwiększa się ich odsetek jako właściciele majątku z tytułu działalności produkcyjnej (do przedziału wieku 45 – 54). W przypadku gospodarstw domowych, których głowa rodziny znajduje się w wieku emerytalnym, maleje odsetek gospodarstw posiadających główne miejsce zamieszkania (być może z powodu przekazywania swojego majątku kolejnemu pokoleniu). Gospodarstwa starsze ograniczają również swoją aktywność gospodarczą z analogicznych powodów lub też z racji sprzedaży swojej firmy.

Wykres 2.4. Odsetek gospodarstw domowych posiadających wybrane aktywa rzeczowe wg klasy miejscowości (lewy panel) oraz typu prowadzenia działalności gospodarczej wśród gospodarstw domowych (prawy panel) - %



Źródło: BZGD, NBP.

Tereny wiejskie charakteryzują się większą koncentracją gospodarstw domowych, które są w posiadaniu nieruchomości stanowiącej główne miejsce zamieszkania (lewy panel wykresu 2.4). Oprócz tego, większy odsetek gospodarstw domowych na wsi (32,2%) wykazuje posiadanie majątku z prowadzenia działalności gospodarczej w porównaniu do obszarów miejskich (12,2%). Wynika to w przeważającym stopniu z faktu prowadzenia gospodarstw rolnych na terenach wiejskich. Ponad połowa (56%) majątku z prowadzenia działalności gospodarczej pochodzi z firm jednoosobowych (prawy panel wykresu 2.4), których wartość gospodarstwa wyceniają przeciętnie na ok. 100 tys. zł. Firmy zatrudniające więcej niż jedną osobę wyceniane są przeciętnie na ok. 275,5 tys. zł.

Polska należy do grupy krajów, które charakteryzują się wysokim odsetkiem posiadania na własność głównego miejsca zamieszkania (76,4%) na tle strefy euro. Przeciętna wartość tego odsetka dla strefy euro wynosi 60,1% i silnie waha się, od przypadku krajów, gdzie posiadanie głównego miejsca zamieszkania jest stosunkowo mało rozpowszechnione, jak Austria (47,7%) czy Niemcy (44,3%) aż do Słowacji, gdzie około 90% gospodarstw domowych jest właścicielami swojego miejsca zamieszkania. Cechą szczególną sytuacji polskich gospodarstw domowych jest to, że młode rodziny w Polsce charakteryzują się znacznie wyższą skłonnością do kupowania głównego miejsca zamieszkania niż w strefie euro. Około 59% gospodarstw domowych w Polsce, któ-

rych głowa jest w wieku 16-34 lata posiada własną nieruchomość stanowiącą główne miejsce zamieszkania, natomiast dla krajów strefy euro odsetek ten wynosi³⁶ 31,9%. Natomiast rozpowszechnienie posiadania innych niż główne miejsce zamieszkania nieruchomości jest w Polsce niższe niż w strefie euro (odpowiednio, 19,1 % i 23,1%) . Gospodarstwa domowe w Polsce charakteryzują się wyraźnie wyższym odsetkiem posiadania majątku z prowadzenia własnej działalności gospodarczej (18,8%) niż w krajach strefy euro (11,1%). Podobne odsetki gospodarstw domowych posiadających aktywa z prowadzenia firm odnotowano w następujących krajach takich jak Cypr (19,5%) czy Włochy (18,0%).

Tabela 2.2. Aktywa rzeczowe w Polsce na tle krajów strefy euro (% gospodarstw domowych, mediana w tys. EUR)

Kraj	Ogółem		Główne miejsce zamieszkania		Inna nieruchomość		Majątek z działalności gospodarczej	
	% gospodarstw domowych	mediana (tys. EUR)	% gospodarstw domowych	mediana (tys. EUR)	% gospodarstw domowych	mediana (tys. EUR)	% gospodarstw domowych	mediana (tys. EUR)
PL	88,8	72,6	77,4	67,9	19,1	36,0	18,8	52,8
BE	89,8	220,0	69,6	250,0	16,4	174,0	6,6	50,0
DE	80,2	89,2	44,2	168,0	17,8	115,0	9,1	19,4
GR	92,2	114,3	72,4	100,0	37,9	61,9	9,8	36,2
ES	95,3	201,7	82,7	180,3	36,2	120,2	14,2	50,8
FR	100,0	124,1	55,3	193,8	24,7	115,9	8,9	53,1
IT	97,7	176,0	68,7	200,0	24,9	100,0	18,0	15,0
CY	95,8	313,8	76,7	240,3	51,6	202,2	19,5	98,8
LU	93,6	470,5	67,1	500,0	28,2	300,0	5,2	97,6
MT	94,8	201,1	77,7	186,6	31,4	120,1	11,5	136,5
NL	89,8	198,8	57,1	240,0	6,1	165,5	4,8	51,7
AT	84,8	107,0	47,7	200,0	13,4	94,0	9,4	180,6
PT	90,1	91,9	71,5	90,0	27,1	53,5	7,7	47,1
SI	96,2	105,9	81,8	110,9	23,2	52,4	11,6	25,5
SK	96,0	61,8	89,9	55,9	15,3	16,4	10,7	4,6
FI	84,3	144,2	67,8	129,7	29,8	107,6	13,8	0,9
EA	91,1	144,8	60,1	180,3	23,1	103,4	11,1	30,0

Źródło: BZGD, NBP; EBC(2013).

Uwaga: W kolumnie „Główne miejsce zamieszkania” podano odsetek gospodarstw domowych, które posiadają prawo do części (w tym w części niższej niż 50%) lub całej nieruchomości.

2.2. Aktywa finansowe

Najbardziej rozpowszechnionymi aktywami finansowymi są depozyty bankowe, które posiada 81,9% gospodarstw domowych. Ponad połowa gospodarstw domowych (51,3%) gromadzi oszczędności w celu zabezpieczenia rodziny oraz osób pozostających na utrzymaniu w przypadku niekorzystnych zdarzeń losowych (polisy ubezpieczeniowe na życie) lub też na potrzeby finan-

³⁶ HFCN (2013b).

sowania potrzeb życiowych po zakończeniu okresu aktywności zawodowej (dobrowolne³⁷ programy emerytalne inne niż PPP). W dużo mniejszym stopniu gospodarstwa domowe inwestują w takie produkty jak fundusze inwestycyjne (4,2%), akcje (3,5%) i obligacje (1,0%) lub posiadają inne aktywa finansowe³⁸ (7,2%). Depozyty stanowią największą część (68,2%) całkowitej wartości aktywów finansowych. Inwestycje finansowe w papiery wartościowe stanowią 11,7% łącznej sumy aktywów finansowych, z czego około 61% dotyczy udziałów w funduszach inwestycyjnych. Oszczędności na dobrowolnych kontach emerytalnych oraz wartość polis ubezpieczeniowych składają się na 15,0% łącznej kwoty aktywów finansowych. Pozostałe aktywa finansowe stanowią natomiast 5,1% sumy aktywów finansowych.

Im bardziej zamożne gospodarstwo domowe, tym częściej posiada poszczególne aktywa finansowe (por. tabela 2.3 i wykres 2.5). Udział inwestycji w fundusze inwestycyjne, akcje i obligacje rośnie wraz ze wzrostem dochodu netto (19% aktywów finansowych w najwyższej grupie decylowej, wobec 4% w najniższej grupie decylowej). Gospodarstwa domowe więcej zarabiające posiadają też zwykle aktywa finansowe o wyższych wartościach (prawy panel wykresu 2.5). Warto zwrócić uwagę, że udział środków zgromadzonych w ramach dobrowolnych programów emerytalnych i polis ubezpieczeniowych jest względnie stały i niezależny od dochodu (11-18%).

Oprócz dochodu, również wykształcenie osoby referencyjnej ma wyraźny wpływ na formy gromadzenia oszczędności, co jest szczególnie wyraźnie widoczne w przypadku takich aktywów, jak fundusze inwestycyjne, obligacje i akcje (tabela 2.3). W szczególności, 21% gospodarstw domowych z wykształceniem wyższym posiada tego typu aktywa finansowe, a jedynie 6,9% z wykształceniem średnim i 1,8% z wykształceniem podstawowym.

³⁷ Należności gospodarstw domowych z tytułu uczestnictwa w publicznych i pracowniczych programach emerytalnych nie są traktowane jako aktywa finansowe gospodarstw domowych.

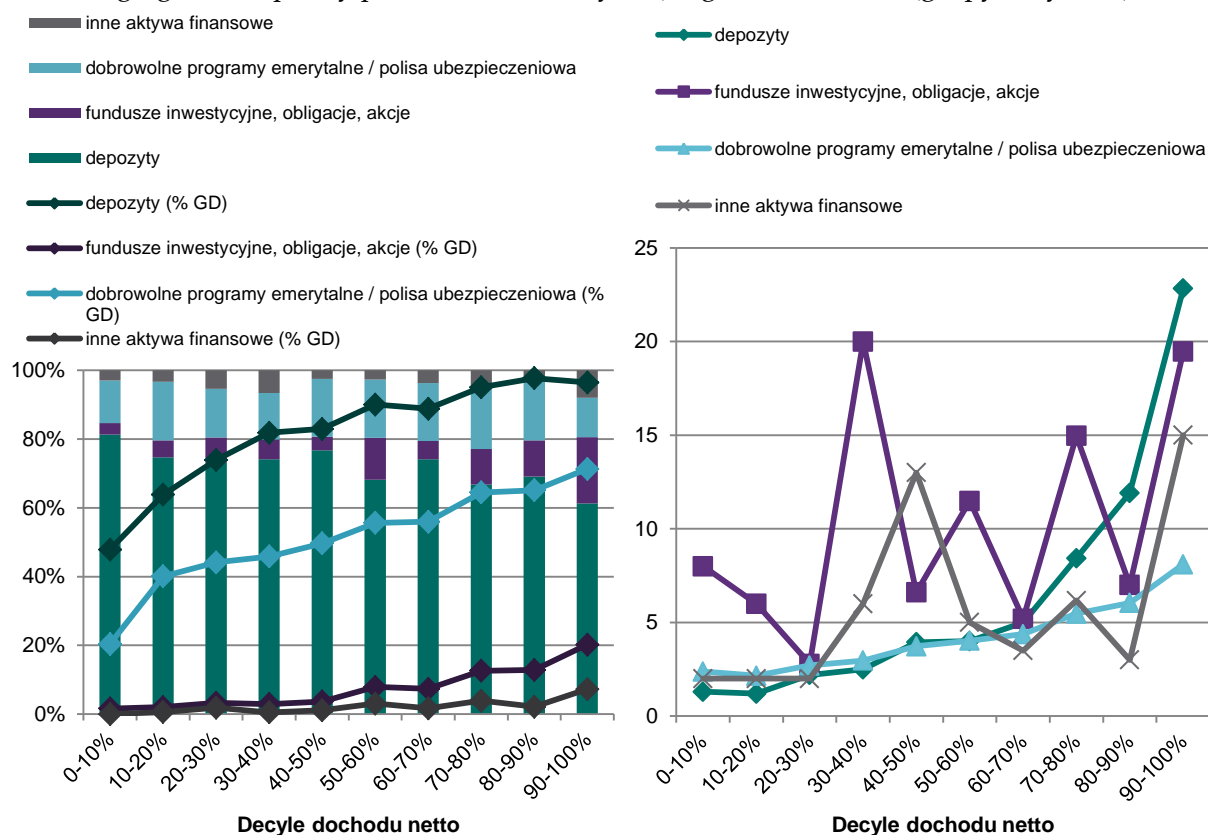
³⁸ Do kategorii pozostałych aktywów finansowych włączono środki finansowe na rachunkach zarządzanych przez specjalistów (np. maklerów, doradców finansowych), instrumenty pochodne, posiadane udziały w firmie (firmach) nienotowanych na giełdzie (w obrocie publicznym) wyłącznie w charakterze inwestora lub nieaktywnego współnika oraz inne należności gospodarstw domowych.

Tabela 2.3. Aktywa finansowe gospodarstw domowych – główne charakterystyki

	Aktywa finansowe						
	Ogółem	Depozyty	Fundusze inwestycyjne, obligacje, akcje	III filar / Polisa ubezpieczeniowa na życie	Pozostałe		
	%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)				%
Wszystkie gospodarstwa domowe	88,7	8,6	21,9	81,9	7,5	51,3	6,9
Status właściciela							
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	91,0	9,4	22,5	84,2	7,4	53,0	6,1
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	96,9	13,4	33,5	94,1	14,8	63,6	11,0
Najemca lub inny	78,3	4,7	13,4	69,6	4,4	41,0	7,4
Typ gospodarstwa domowego							
Jednoosobowe ¹	78,3	4,0	18,0	67,7	4,6	38,2	6,1
Pary bezdzietne	92,2	10,1	26,2	85,4	10,0	58,0	6,8
Pary z dziećmi	93,9	10,6	24,0	90,0	9,6	57,8	8,8
Rodziny rozszerzone	92,8	9,1	19,3	87,2	5,7	54,3	5,2
Wiek osoby referencyjnej							
16-34	91,4	9,1	19,3	88,5	8,3	50,4	9,0
35-44	91,9	10,0	25,3	87,1	9,5	53,7	9,2
45-64	90,3	9,5	23,9	84,7	7,5	54,2	6,7
65+	81,1	5,0	16,9	68,2	5,3	44,1	4,1
Status osoby referencyjnej na rynku pracy							
Pracujący	93,7	9,9	24,5	89,3	10,1	58,8	7,9
Samozatrudniony	94,8	18,0	32,7	92,5	6,5	47,7	13,0
Emerytowani i inni niepracujący	81,8	5,5	15,6	71,3	4,9	44,3	4,4
Wykształcenie osoby referencyjnej							
Podstawowe lub brak	69,3	3,7	9,2	56,0	1,2	34,8	3,3
Średnie	90,3	8,0	16,6	83,2	5,6	52,0	6,8
Wyższe	97,5	18,1	40,9	95,7	16,4	60,3	9,6
Klasa miejscowości zamieszkania							
Miasto	90,5	9,1	24,0	83,9	8,9	54,2	7,8
Wieś	84,9	7,7	17,4	77,7	4,6	45,4	5,2
Dochód netto (kwantyle)							
0-20%	67,8	2,4	7,7	55,9	1,8	30,2	4,4
20-40%	87,7	4,8	12,6	77,9	3,1	45,0	5,7
40-60%	92,4	7,6	15,8	86,5	5,8	52,6	5,0
60-80%	97,0	11,2	22,3	92,0	10,0	60,2	8,0
80-90%	98,4	18,8	26,2	97,7	12,9	65,1	7,6
90-100%	98,4	34,1	64,5	96,5	20,2	71,3	15,6
Majątek netto (kwantyle)							
0-20%	74,7	3,4	6,8	64,7	1,3	37,9	5,6
20-40%	90,2	6,3	12,5	81,9	5,6	57,2	5,3
40-60%	90,0	10,0	20,3	82,7	7,1	54,7	5,6
60-80%	92,1	11,5	22,4	86,6	11,4	51,7	6,4
80-90%	95,3	12,3	24,2	91,9	9,8	56,7	9,8
90-100%	96,9	26,5	62,5	94,9	14,1	52,9	13,5

Źródło: BZGD, NBP. Uwagi: 1) Kategoria zawiera samotnie wychowujących rodziców.

Wykres 2.5. Struktura aktywów finansowych (lewy panel: odsetek gospodarstw domowych - %, udział agregatu - %; prawy panel: mediana w tys. zł) wg dochodu netto (grupy decylowe)



Zródło: BZGD, NBP.

Rozpowszechnienie aktywów finansowych jako formy akumulowania majątku przez gospodarstwa domowe jest w Polsce niższe niż w przypadku większości krajów strefy euro (tabela 2.4), co jest zgodne z przeciętnie niższym rozpowszechnieniem usług bankowych w Polsce. Podobnie jak w krajach strefy euro, najpopularniejszym aktywem finansowym są depozyty bankowe, choć odsetek posiadających depozyty w Polsce jest wyraźnie niższy, niż przeciętnie w strefie euro (81,9% gospodarstw domowych wobec 96,4% w strefie euro). Polskie gospodarstwa rzadziej niż te ze strefy euro posiadają w swoich portfelach udziały w funduszach inwestycyjnych, akcje czy obligacje. Niższe odsetki odnotowuje się w Słowacji i Grecji. Natomiast odsetek polskich gospodarstw domowych oszczędzających w formie dobrowolnych programów emerytalnych oraz posiadających polisy na życie (51,3%) jest wyraźnie wyższy niż przeciętnie w strefie euro (33%) i przewyższa wskaźnik dla wszystkich krajów strefy euro³⁹.

³⁹ Trzeba przy tym zwrócić uwagę, że w niektórych opracowaniach dotyczących krajów strefy euro wskazuje się na trudności w precyzyjnym określeniu skali występowania tego zjawiska. W efekcie, zwykle występuje niedoszacowanie wskaźników dotyczących tych aktywów, przez co stają się one trudno porównywalne między krajami. Porównując dane BZGD dotyczące polis na życie oraz dobrowolnych programów emerytalnych z danymi KNF wydaje się, że BZGD dość dobrze przybliżył odsetek gospodarstw domowych z tym typem aktywów finansowych (KNF (2013), Deutsche Bundesbank (2013)).

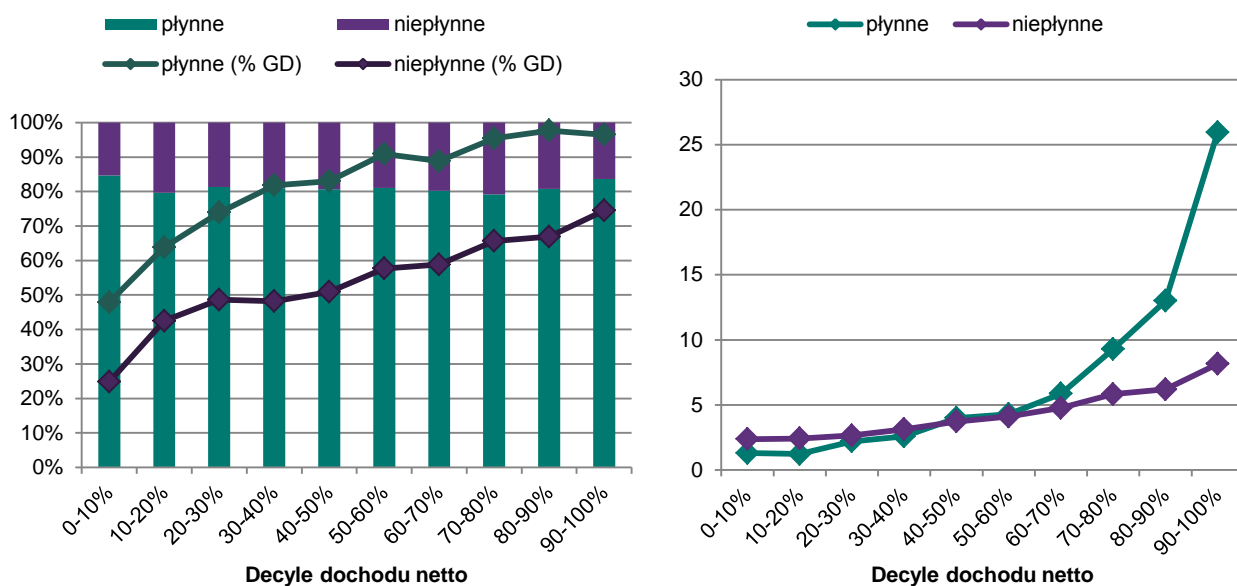
Tabela 2.4. Aktywa finansowe w Polsce na tle krajów strefy euro (odsetek gospodarstw domowych - % GD, mediana w tys. euro)

Kraj	Ogółem		Depozyty		Fundusze inwestycyjne		Obligacje		Akcje		Dobrowolne programy emerytalne / polisy na życie	
	% GD	mediana (tys. euro)	% GD	mediana (tys. euro)	% GD	mediana (tys. euro)	% GD	mediana (tys. euro)	% GD	mediana (tys. euro)	% GD	mediana (tys. euro)
PL	88,7	2,1	81,9	1,2	4,2	2,9	1,0	1,5	3,5	1,9	51,3	1,0
BE	98,0	26,5	97,7	10,0	17,6	20,4	7,5	30,8	14,7	5,1	43,3	19,9
DE	99,3	17,1	99,0	7,9	16,9	10,0	5,2	16,0	10,6	8,6	46,5	11,4
GR	74,5	4,4	73,4	3,6	1,2	8,8	0,5	N	2,7	5,7	3,8	10,5
ES	98,3	6,0	98,1	3,5	5,6	13,9	1,4	19,2	10,4	6,1	23,6	7,4
FR	99,6	10,7	99,6	6,5	10,7	6,9	1,7	12,0	14,7	6,9	37,5	10,6
IT	92,0	10,0	91,8	5,9	6,3	20,0	14,6	20,0	4,6	10,9	18,0	10,1
CY	87,9	22,1	81,2	5,8	1,0	N	3,2	22,5	34,6	1,9	45,7	15,5
LU	98,4	27,9	98,0	14,3	19,0	26,9	4,4	45,8	10,0	10,8	34,3	27,8
MT	97,2	26,2	96,9	13,2	8,0	16,9	21,6	20,4	13,4	10,3	24,2	20,3
NL	97,8	34,7	94,2	10,1	17,7	7,1	6,0	15,5	10,4	5,6	49,8	53,2
AT	99,5	13,5	99,4	10,6	10,0	11,2	3,5	13,8	5,3	7,1	17,7	8,1
PT	94,5	4,3	94,3	3,4	2,8	15,0	0,4	N	4,4	5,0	14,1	5,9
SI	93,9	1,7	93,6	0,8	12,0	4,8	0,7	N	10,0	1,2	18,3	3,4
SK	91,7	2,5	91,2	2,0	2,7	2,5	1,0	N	0,8	N	15,0	3,2
FI	100,0	7,4	100,0	4,5	27,4	2,6	0,8	10,0	22,2	3,8	23,7	4,3
EA	96,8	11,4	96,4	6,1	11,4	10,0	5,3	18,3	10,1	7,0	33,0	11,9

Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro.
Źródło: BZGD, NBP; EBC(2013).

Z punktu widzenia analizy ryzyka finansowego gospodarstw domowych, istotne jest wskazanie tych aktywów finansowych, które mogą pełnić rolę buforów zabezpieczających przed nieprzewidywanymi, niekorzystnymi zdarzeniami losowymi, jak utrata pracy, silny wzrost bieżących obciążeń finansowych itp. Taką rolę pełnią tzw. płynne aktywa finansowe, przez które rozumiemy depozyty w bankach, udziały w funduszach inwestycyjnych, obligacje i akcje. Z wykresu 2.6 widać, że wraz z dochodem rośnie odsetek gospodarstw domowych posiadających zarówno płynne jak i niepłynne aktywa finansowe, natomiast udział aktywów płynnych w całości aktywów finansowych jest względnie niezależny od dochodu (lewy panel). Płynne aktywa stanowią średnio 82,8% aktywów finansowych. Natomiast gospodarstwa należące do najwyższych grup dochodowych posiadają płynne aktywa finansowe o zdecydowanie wyższych wartościach (prawy panel), dzięki czemu mogą być bardziej odporne na ewentualne szoki.

Wykres 2.6. Płynne vs. niepłynne aktywa finansowe (lewy panel: odsetek gospodarstw domowych - %, udział agregatu - %; prawy panel: mediana w tys. zł wg dochodu netto (grupy decylowe))



Źródło: BZGD, NBP.

3. Zadłużenie

Niniejszy rozdział prezentuje pasywa bilansu gospodarstw domowych w Polsce i składa się z dwóch części. Na początku przedstawiono najważniejsze charakterystyki zadłużonych, w przekrojach według cech społeczno-ekonomicznych, takich jak m.in.: wiek, wykształcenie, status na rynku pracy osoby referencyjnej, wielkość i miejsce zamieszkania gospodarstwa domowego oraz poziom dochodów czy majątku netto. Zadłużenie analizowano w rozbiciu na kredyty mieszkaniowe⁴⁰ oraz kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki⁴¹, gdyż te rodzaje długu różnią się zarówno pod względem wartości, zapadalności i ryzyka, jak też cech zadłużonych gospodarstw domowych. Podstawowe statystyki porównano z wynikami dla krajów strefy euro. Bardziej szczegółowe podziały zostały przedstawione w tabelach w Aneksie statystycznym do niniejszego raportu.

W drugiej części rozdziału analizowano obciążenie gospodarstw domowych długiem i ryzyko finansowe na jakie są z tego powodu narażone. Brano pod uwagę zarówno bieżące obciążenie, jak też posiadane aktywa, które mogłyby zamortyzować przejściowe wzrosty kosztu obsługi długu lub spadku dochodów. Także tutaj podstawowe statystyki porównano z wynikami dla krajów strefy euro.

⁴⁰ Do podgrupy *kredyty mieszkaniowe* zaliczono kredyty na cele mieszkaniowe, które obejmują zakup głównego miejsca zamieszkania, zakup innej nieruchomości (grunty, budynki) oraz remont lub modernizację mieszkania/domu.

⁴¹ Do podgrupy *kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki* zaliczono kredyty konsumpcyjne (na zakup samochodu lub innego środka transportu, cele edukacyjne, pokrycie kosztów utrzymania), inne kredyty konsumpcyjne (kredyty na karcie kredytowej, kredyty w formie linii kredytowej / w rachunku bieżącym), kredyty na finansowanie działalności gospodarczej lub zawodowej, kredyty na inne cele (w tym kredyty na spłatę innych długów) oraz pożyczki o przeznaczeniu konsumpcyjnym. W dalszej części raportu zastosowano skróconą nazwę tej kategorii: „kredyty inne niż mieszkaniowe”.

Tabela 3.1. Pasywa gospodarstw domowych - główne charakterystyki

	Struktura GD		Pasywa							
	%	%	Ogółem		Kredyty mieszkaniowe		Kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki			
			mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	%	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	37,0	10,0	57,3	12,1	104,0	142,7	29,4	5,0	13,4
Status właściciela										
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	65,2	29,0	5,7	20,9	1,5	101,8	108,1	28,0	5,0	15,8
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	11,2	100,0	111,0	150,7	100,0	104,0	145,9	37,0	7,5	13,0
Najemca lub inny	23,6	30,5	3,2	13,7	1,4	158,0	143,0	29,8	3,0	7,1
Typ gospodarstwa domowego										
Jednosobowe ¹	30,3	23,3	3,8	29,1	4,9	50,0	102,2	19,9	2,4	9,1
GD bezdzietne	19,3	36,2	12,0	71,3	12,8	126,0	172,2	27,2	5,0	13,5
GD z dziećmi	32,3	49,5	17,2	77,9	22,4	115,0	150,2	36,3	5,3	13,6
Rodziny rozszerzone	18,1	38,3	6,5	24,5	5,1	43,6	69,2	35,2	6,0	16,7
Wiek osoby referencyjnej										
16-34	15,7	47,2	32,2	88,8	24,8	137,0	157,0	29,9	6,0	9,7
35-44	18,4	51,9	25,0	87,5	24,5	115,0	164,4	37,7	5,4	13,9
45-64	43,3	36,2	7,1	34,3	7,7	59,0	103,5	31,7	5,0	14,0
65+	22,6	19,8	3,2	20,0	1,7	26,8	76,1	18,5	2,8	14,4
Status osoby referencyjnej na rynku pracy										
Pracujący	45,5	46,8	14,0	71,3	19,6	119,0	153,3	34,3	5,0	9,8
Samozatrudniony	11,1	45,6	20,7	74,5	17,5	110,5	135,9	35,4	8,0	28,9
Emerytowani i inni niepracujący	43,4	24,5	4,0	20,9	2,8	48,0	77,2	22,7	3,3	12,8
Wykształcenie osoby referencyjnej										
Podstawowe lub brak	15,7	22,4	3,4	19,3	2,0	38,0	61,4	20,9	3,0	14,7
Średnie	60,9	37,9	7,4	37,8	9,5	70,0	108,1	32,3	5,0	12,5
Wyższe	23,4	44,4	52,0	113,6	25,6	150,0	180,8	27,5	6,0	15,2
Klasa miejscowości zamieszkania										
Miasto	67,1	37,3	11,3	63,1	13,1	115,0	152,3	29,0	5,0	12,7
Wieś	32,9	36,3	7,0	45,0	10,1	90,0	117,7	30,3	5,0	14,7
Dochód netto (kwantyle)										
0-20%	20,0	20,1	2,5	30,8	2,0	50,0	54,5	18,5	2,0	4,0
20-40%	20,1	28,2	4,4	57,5	4,9	60,0	71,7	24,6	3,3	7,9
40-60%	20,0	40,4	7,5	61,0	11,6	66,2	106,8	32,9	3,8	10,5
60-80%	20,0	47,3	14,4	52,5	17,5	105,6	138,2	37,9	6,0	20,5
80-90%	10,0	48,6	13,5	56,9	19,2	130,0	127,9	38,1	6,5	11,3
90-100%	10,0	49,1	78,8	106,2	29,6	182,0	221,6	28,0	9,5	25,5
Majątek netto (kwantyle)										
0-20%	20,0	34,3	3,5	30,8	4,5	160,0	180,8	31,6	3,0	7,5
20-40%	20,1	43,1	12,0	56,9	16,5	101,2	128,7	32,8	4,3	9,9
40-60%	20,1	35,9	10,5	58,9	12,0	104,0	154,2	27,6	5,5	9,4
60-80%	19,9	32,8	10,0	58,0	11,2	98,0	137,6	26,3	5,8	13,8
80-90%	9,9	39,8	12,9	52,9	15,8	54,2	114,3	31,3	7,0	9,5
90-100%	10,0	37,9	26,9	106,2	16,6	130,0	166,8	25,9	8,0	48,2

Źródło: BZGD, NBP. Uwagi: 1) Kategoria zawiera rodziców samotnie wychowujących dzieci.

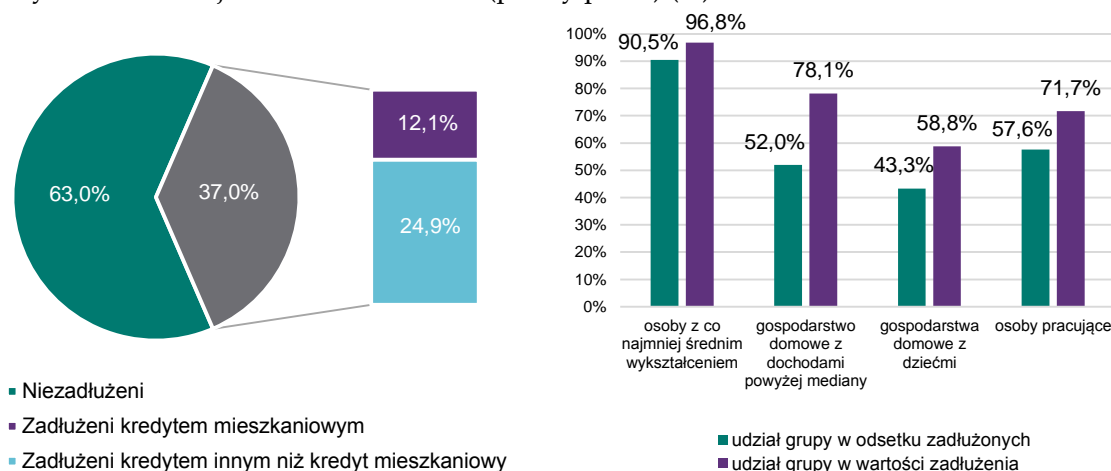
3.1. Zadłużenie ogółem

W Polsce zadłużonych jest około 37% gospodarstw domowych, z czego 12,1% posiada kredyty mieszkaniowe, a 29,4% kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki (zob. Tabela 3.1 oraz Wykres 3.1. lewy panel). Dług z tytułu tych rodzajów kredytów stanowi odpowiednio 81,5% i 18,5% całkowitego zadłużenia gospodarstw domowych. Dominująca rola kredytu mieszkaniowego w całkowitym zadłużeniu gospodarstw wynika z wyraźnie wyższej wartości kredytów zaciąganych na cele mieszkaniowe. Przeciętny, liczony medianą, poziom zadłużenia kredytem mieszkaniowym wynosi 104 tys. zł, podczas gdy przeciętny poziom zadłużenia innym rodzajem kredytu to 5 tys. zł. Dla ok. 5,5% gospodarstw z kredytem mieszkaniowym aktualne zadłużenie jest jednak relatywnie niskie i nie przekracza 10 tys. zł. Z kolei wśród ok. 4% gospodarstw domowych z kredytem innym niż mieszkaniowy zadłużenie jest relatywnie wysokie i przekracza 50 tys. zł (zob. Wykres 3.2).

Odsetek zadłużonych rozkłada się niejednorodnie w poszczególnych przekrojach cech gospodarstw domowych. Relatywnie najniższe prawdopodobieństwo posiadania długu dotyczy gospodarstw domowych mniejszych, osiągających niskie dochody lub takich, gdzie głowa gospodarstwa jest starsza lub posiada co najwyżej podstawowe wykształcenie (zob. Tabela 3.1).

Czynnikiem różnicującym zarówno odsetek zadłużonych w danej grupie, jak i wysokość tego zadłużenia jest dochód. Wśród gospodarstw domowych z dochodami powyżej mediany lub z co najmniej średnim wykształceniem, co drugie deklaruje posiadanie zadłużenia. Gospodarstwa w tych grupach stanowią, odpowiednio około 50% i 90% wszystkich zadłużonych, a ich zadłużenie to odpowiednio 78% i 97% całkowitego zadłużenia (zob. Wykres 3.1 prawy panel). Podobnie często do gospodarstw domowych z wysokim wykształceniem i znacznymi dochodami zadłużają się gospodarstwa domowe z dziećmi i młode. Na prawdopodobieństwo zadłużenia nie wpływa miejsce zamieszkania gospodarstwa domowego (miasto/wieś) - w obydwu przekrojach, odsetek zadłużonych stanowi od 30% do 40% analizowanej grupy.

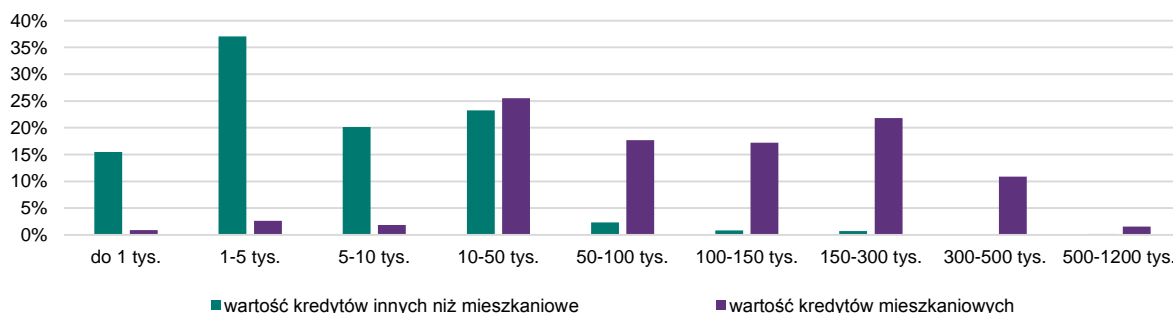
Wykres 3.1. Odsetek zadłużonych gospodarstw domowych według rodzaju kredytu w populacji (lewy panel) (%) i udział wybranych grup gospodarstw domowych w całkowitym odsetku zadłużonych i całkowitej wartości zadłużenia (prawy panel) (%)



Źródło: BZGD, NBP.

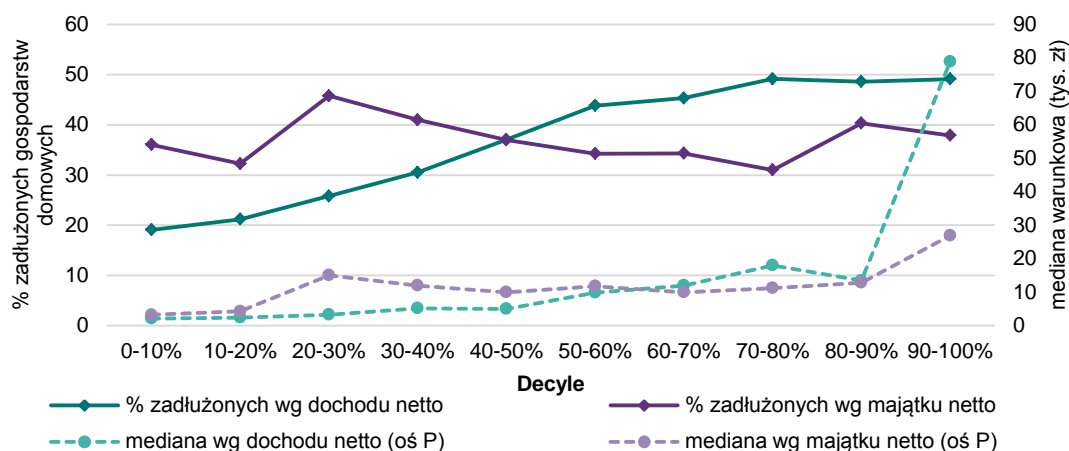
Uwaga: Kategoria „Zadłużeni kredytem innym niż mieszkaniowy” obejmuje gospodarstwa, które nie mają kredytu mieszkaniowego. Odsetek gospodarstw posiadających jakiegokolwiek zadłużenie poza kredytem mieszkaniowym wynosi 29,4%, gdyż 37,2% gospodarstwa posiadających kredyt mieszkaniowy ma jednocześnie inny rodzaj długu i stanowią one ok. 4,5% populacji.

Wykres 3.2. Rozkład wartości kredytów mieszkaniowych i kredytów innych niż mieszkaniowe (%)



Źródło: BZGD, NBP.

Skłonność gospodarstw do zadłużenia nie wydaje się być powiązana z majątkiem netto – odsetek zadłużonych jest relatywnie stały we wszystkich grupach majątkowych (zob. Wykres 3.3). Z kolei związek majątku netto z poziomem zadłużenia uwidacznia się jedynie w skrajnych grupach majątkowych – jest wyraźnie niższy dla najmniej majątnych i wyższy dla najbogatszych, natomiast nie różni się dla pośrednich poziomów majątku.

Wykres 3.3. Odsetek zadłużonych i mediana zadłużenia według dochodu netto i majątku netto

Źródło: BZGD, NBP.

Zarówno odsetek zadłużonych (37%) jak i przeciętny poziom zadłużenia (wg mediany 2,4 tys. euro) w Polsce kształtuje się na znacząco niższym poziomie niż w krajach strefy euro, gdzie zadłużonych jest ponad 43,7% gospodarstw, które posiadają przeciętnie ok. 21,5 tys. euro długu. Gospodarstwa domowe w Polsce deklarują jedno z najniższych wartości zadłużenia, porównywalne do Słowacji i Słowenii, natomiast zadłużają się z częstotliwością podobną do społeczeństwa Malty i Grecji (zob. Tabela 3.2).

Tabela 3.2. Zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce na tle krajów strefy euro

	PL	BE	DE	GR	ES	FR	IT	CY	LU	MT	NL	AT	PT	SI	SK	FI	EA
Odsetek zadłużonych (%)	37,0	44,8	47,4	36,6	50,0	46,9	25,2	65,4	58,3	34,1	65,7	35,6	37,7	44,5	26,8	59,8	43,7
Mediana wartości długu (tys. euro)	2,4	39,3	12,6	14,6	36,0	18,4	15,0	60,2	73,4	15,7	89,1	13,8	31,7	4,3	3,2	29,4	21,5

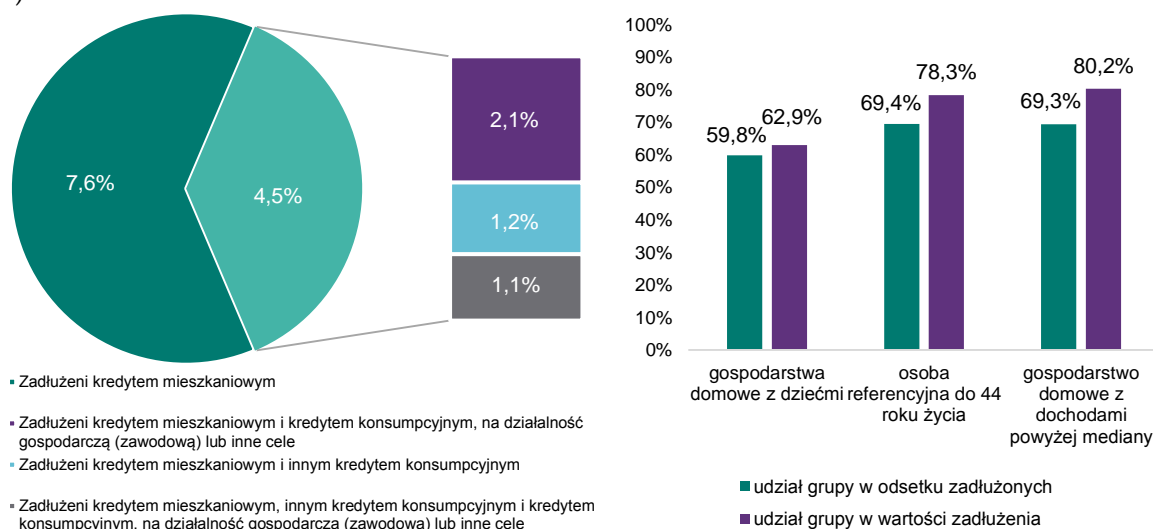
Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro. Źródło: BZGD, NBP; ECB(2013).

3.2. Kredyty mieszkaniowe

Wśród 12,1% gospodarstw domowych deklarujących zadłużenie kredytem mieszkaniowym, 10,8% finansuje nieruchomość stanowiącą główne miejsce zamieszkania, a 1,6% - inną posiadaną nieruchomość (zob. Tabela A12 z Aneksu statystycznego). W ok. 96% przypadków dług jest zabezpieczony hipoteką na finansowanej nieruchomości. Większość gospodarstw posiadających kredyt mieszkaniowy nie deklaruje innych form zadłużenia, ale 37,2% zadłużonych (4,5% wszystkich gospodarstw domowych) spłaca jednocześnie kredyty inne niż mieszkaniowe (zob. Wykres 3.4 lewy panel).

Wśród zadłużonych z tytułu kredytu mieszkaniowego, 83% reguluje swoje zadłużenie w walucie krajowej (10,1% ogółu gospodarstw domowych), a 17% (2,2% ogółu) w walucie obcej, w tym zdecydowana większość kredytobiorców walutowych spłaca kredyt we frankach szwajcarskich. Zadłużenie kredytobiorców walutowych stanowi 24,3% całkowitego zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego (statystyki dotyczące skali obciążenia kredytobiorców złotych i walutowych zaprezentowano w ramce w rozdziale 3.4).

Wykres 3.4. Odsetek zadłużonych kredytem mieszkaniowym i innymi formami kredytu w populacji (lewy panel) (%) i udział wybranych grup gospodarstw domowych w całkowitym odsetku zadłużonych i całkowitej wartości zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego (prawy panel) (%)



Uwagi: Do innych kredytów konsumpcyjnych zaliczono kredyt na karcie kredytowej, kredyt w linii kredytowej/w rachunku bieżącym.

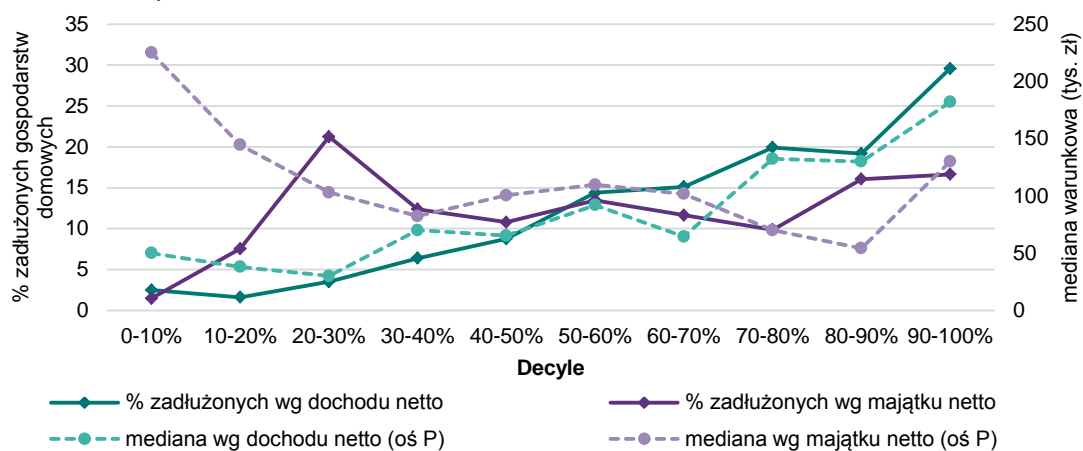
Źródło: BZGD, NBP.

Posiadanie kredytu mieszkaniowego jest związane z pewnymi cechami społeczno-ekonomicznymi i koncentracja tego typu zadłużenia w określonych grupach gospodarstw domowych jest o wiele większa niż w przypadku innych form zadłużenia. Przeważająca część kredytów mieszkaniowych została zaciągnięta przez gospodarstwa o dochodach powyżej przeciętnej, o wieku osoby referencyjnej do 44 lat lub posiadające dzieci – każda z tych grup stanowi ok. 60-70% wszystkich zadłużonych i posiada ok. 60-80% całkowitej wartości długu z tytułu kredytu mieszkaniowego (zob. Wykres 3.4 prawy panel). Niskie prawdopodobieństwo zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego obserwowane jest w grupie gospodarstw mniejszych lub o niskich dochodach oraz dla gospodarstw osób starszych lub z niskim wykształceniem.

Prawdopodobieństwo posiadania kredytu mieszkaniowego oraz jego przeciętna wartość rosną wraz ze wzrostem dochodu oraz wykształcenia. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku całkowitego zadłużenia, skłonność do posiadania długu oraz wysokość tego długu jest wyraźnie słabiej powiązana z majątkiem netto (zob. Wykres 3.5). Odsetek gospodarstw posiadających kredyt mieszkaniowy jest wyraźnie niższy dla najmniej majątnych, ale pozostaje relatywnie stabilny dla pozostałych 70-80% populacji. Z kolei relacja między majątkiem netto a poziomem zadłuże-

nia z tytułu kredytu mieszkaniowego jest niemonotoniczna. Przeciętna wartość kredytu jest najwyższa wśród gospodarstw o najniższym majątku i wynosi ok. 160 tys. zł (zob. Tabela 3.1). To przede wszystkim młode gospodarstwa z głową rodziny w wieku nieprzekraczającym 34 lata, o przeciętnych dochodach i średnim wykształceniu (wśród pozostałych gospodarstw domowych z kredytem mieszkaniowym jest relatywnie więcej osób o wyższych dochodach i wyższym wykształceniu). Wartość kredytu mieszkaniowego spada dla kolejnych grup majątkowych za wyjątkiem najzamożniejszych, gdzie znów rośnie. Powyższa relacja między poziomem zadłużenia kredytem hipotecznym i majątkiem netto została zaobserwowana również w krajach strefy euro.

Wykres 3.5. Odsetek zadłużonych i mediana zadłużenia kredytem mieszkaniowym według dochodu netto i majątku netto



Źródło: BZGD, NBP.

Gospodarstwa domowe w Polsce zadłużają się kredytem hipotecznym około dwukrotnie rzadziej niż w krajach strefy euro (23,1%) oraz spłacają ponad dwukrotnie niższe wartości kapitału dla tego typu kredytów, które według mediany wynoszą w Polsce 25 tys. euro wobec 67,5 tys. euro w strefie euro⁴². Polska należy do grupy krajów posiadających relatywnie najniższy odsetek zadłużonych i najniższą wartość długu na poziomie porównywalnym jedynie do Słowacji i Słowenii (biorąc pod uwagę obydwie statystyki).

⁴² Kategoria kredyty mieszkaniowe jest porównywalna z kategorią kredyty hipoteczne (*mortgage loans*) z raportu EBC (EBC (2013a)), z uwagi na fakt, iż większość zarejestrowanych w BZGD kredytów na cele mieszkaniowe (ok. 96%) zabezpieczonych jest hipoteką na nieruchomości.

Tabela 3.3. Zadłużenie gospodarstw domowych kredytem hipotecznym w Polsce na tle krajów strefy euro

	PL	BE	DE	GR	ES	FR	IT	CY	LU	MT	NL	AT	PT	SI	SK	FI	EA
Odsetek zadłużonych (%)	12,1	30,5	21,5	17,5	32,5	24,4	10,8	44,8	38,8	15,6	44,7	18,4	26,7	14,1	9,6	b.d.	23,1
Mediana wartości długu (tys. euro)	25,0	69,3	80,0	41,0	60,0	55,9	60,0	86,6	127,3	35,0	131,0	37,5	48,8	6,6	25,0	b.d.	67,5

Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro, b.d. – brak danych.

Źródło: BZGD, NBP; ECB(2013).

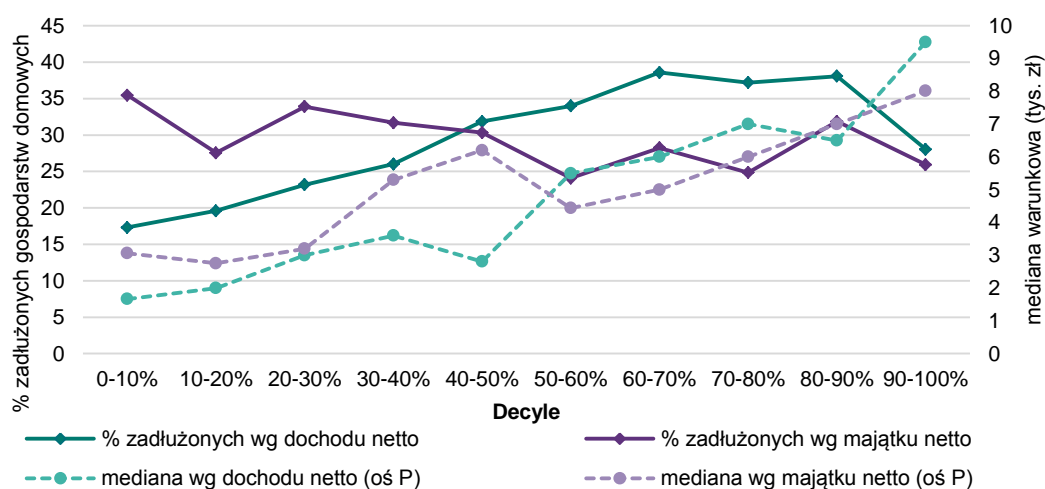
3.3. Kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki

Szczególne cechy zadłużenia innego niż kredyt mieszkaniowy, w tym jego zwykle relatywnie niska wartość oraz krótki termin zapadalności powodują, iż jest on dostępny dla szerszej grupy gospodarstw domowych – około 29,4% gospodarstw domowych deklaruje jego posiadanie. Największą część tego typu kredytów stanowią kredyty przeznaczone na finansowanie wydatków konsumpcyjnych (kredyty na zakup samochodu, cele edukacyjne, pokrycie kosztów utrzymania, pożyczki o charakterze konsumpcyjnym), na działalność gospodarczą lub zawodową i inne cele (w tym spłata innych długów), będące w posiadaniu 24,7% gospodarstw domowych i stanowiące ponad 90% wartości długu z tytułu kredytu innego niż kredyt mieszkaniowy. Zdecydowanie mniej gospodarstw domowych jest zadłużonych kredytem na karcie kredytowej (5,3%) lub kredytem w postaci linii kredytowej (6,1%). Mediana wartości kredytu innego niż mieszkaniowy wynosi 5 tys. zł, w tym dla kredytu na karcie kredytowej - ok. 1,4 tys. zł, dla kredytu w formie linii kredytowej lub w rachunku bieżącym – ok. 2 tys. zł, a dla pozostałych form kredytów (w tym konsumpcyjnych) – ok. 5,0 tys. zł (zob. Tabela A13 z Aneksu statystycznego).

Kredyty inne niż kredyty mieszkaniowe występują z podobną częstotliwością w większości grup gospodarstw domowych, chociaż wydają się być bardziej typowe dla gospodarstw ze średnim wykształceniem i dużych rodzin (gospodarstw z dziećmi i rodzin rozszerzonych). Te grupy stanowią ponad 60% zadłużonych oraz całkowitej wartości zadłużenia tym typem kredytu. W przeciwieństwie do kredytów mieszkaniowych, odsetek zadłużonych nie zmienia się monotonicznie wraz ze wzrostem dochodu. Odsetek zadłużonych rośnie wraz z dochodem wśród mniej zarabiających, ale stabilizuje się on na poziomie ok. 40% dla dochodów powyżej przeciętnej i obniża dla najlepiej zarabiających (zob. Wykres 3.6). Ta tendencja jest widoczna zarówno dla zadłużenia na kartach kredytowych i rachunkach bieżących, jak i dla pozostałych form kredytów innych niż mieszkaniowe. Sam poziom zadłużenia tą ostatnią kategorią kredytów jest natomiast bardziej zróżnicowany pod względem dochodu i wyraźniej z nim powiązany niż w przypadku zadłużenia na karcie kredytowej czy na rachunku bieżącym.

Także w przypadku kredytów innych niż mieszkaniowe nie widać wyraźnej relacji między skłonnością do ich zaciągania a poziomem majątku, ale jeśli są już zaciągane, to bardziej majątne gospodarstwa zwykle wykazują wyższe zadłużenie (zob. Wykres 3.6). Wyróżniającą się grupę stanowią gospodarstwa z kredytem mieszkaniowym, które ok. dwukrotnie częściej (tj. ok. 13% z nich) deklarują posiadanie długu na karcie kredytowej lub rachunku bieżącym niż pozostałe gospodarstwa. Także poziom tego zadłużenia, na poziomie 2,0-2,6 tys. zł, jest o 30-60% wyższy niż w innych grupach.

Wykres 3.6. Odsetek zadłużonych i mediana zadłużenia kredytem innym niż mieszkaniowy według dochodu netto i majątku netto



Źródło: BZGD, NBP.

Odsetek gospodarstw domowych zadłużonych kredytem innym niż hipoteczny w Polsce na poziomie 29,4% jest porównywalny do strefy euro, natomiast mediana wartości długu kształtuje się na zdecydowanie niższym poziomie ok. 1,2 tys. euro w porównaniu do 5 tys. euro dla zadłużonych w strefie euro. Polska należy do grupy krajów o najniższej wartości spłacanego długu z tytułu kredytu innego niż hipoteczny i ponownie, w zakresie obydwu charakterystyk długu może być porównywana do Słowacji (1 tys. euro długu i ok. 20% zadłużonych) (zob. Tabela 3.4).

Tabela 3.4. Zadłużenie gospodarstw domowych kredytem innym niż hipoteczny w Polsce na tle krajów strefy euro

	PL	BE	DE	GR	ES	FR	IT	CY	LU	MT	NL	AT	PT	SI	SK	FI	EA
Odsetek zadłużonych (%)	29,4	24,2	34,6	26,1	30,7	32,8	17,8	47,9	36,9	25,2	37,3	21,4	18,3	38,9	19,9	b.d.	29,3
Mediana wartości długu (tys. euro)	1,2	5,2	3,2	4,3	7,2	5,2	5,7	10,1	10,0	4,0	13,7	3,0	3,3	3,1	1,0	b.d.	5,0

Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro, b.d. - brak danych.

Źródło: BZGD, NBP; ECB (2013).

3.4. Obciążenie gospodarstw domowych zadłużeniem

Obciążenie gospodarstw domowych długiem ma fundamentalne znaczenie nie tylko dla samych zadłużonych, ale także dla reszty społeczeństwa, które z powodu tego zadłużenia, w przypadku problemów z jego spłatą w skali masowej, może być dotknięte kryzysem finansowym. W niniejszym punkcie przeprowadzono analizę podstawowych wskaźników obrazujących skalę tego ryzyka. Badanie Zasobności Gospodarstw Domowych pozwala, po raz pierwszy w Polsce, uwzględnić nie tylko informacje o skali obciążenia długiem bieżących dochodów, ale także o buforach finansowych gospodarstw domowych, które mogą być użyte do absorpcji przejściowego wzrostu kosztów obsługi długu czy spadku dochodów. Dostępne dane pozwalają jednocześnie określić, jak liczna jest grupa gospodarstw znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji, tj. jednocześnie znacznie obciążonych długiem i posiadających niski poziom buforów finansowych (lub niski poziom aktywów względem długu).

Punktem wyjścia jest ocena skali obciążenia rozporządzalnego dochodu długiem (*Debt-Service-to-Income*, DSTI⁴³), który to wskaźnik jest używany zarówno przez banki do oceny wiarygodności kredytowej klientów, jak i w polityce mikro – i makroostrożnościowej. Komplementarnym wskaźnikiem jest relacja całkowitego zadłużenia do rozporządzalnego dochodu (*Debt-to-Income*, DTI). Podczas gdy DSTI informuje o skali bieżącego obciążenia obsługą długu (koszty obsługi długu są m.in. funkcją wartości długu, terminu jego zapadalności i poziomu stóp procentowych), DTI pozwala określić skalę potencjalnego wzrostu tego obciążenia. Przykładowo, kredyt o znacznej wysokości udzielony na długi czas przy niskim poziomie stóp procentowych może mieć akceptowalne niskie DSTI, ale jeśli stopy procentowe wzrosną może się okazać, że obciążenie długiem jest dla kredytobiorcy nadmierne. Limit DTI ograniczałby to ryzyko poprzez ograniczenie wysokości zaciąganego kredytu, niezależnie od poziomu stóp procentowych. DTI jest jednak niewrażliwy na termin zapadalności długu i przez to nie informuje o skali bieżącego obciążenia (kredyt o umiarkowanej wartości i bardzo krótkim terminie zapadalności skutkowałby niskim DTI, ale wysokim DSTI). Nie ma przyjętych standardów w kwestii bezpiecznych poziomów DSTI i DTI, ale często uznaje się, że mamy do czynienia z napięciami finansowymi, jeśli koszty obsługi długu przekraczają 30%-40% rozporządzalnego dochodu (por. May i Tudela, 2005; Beer i Schurz, 2007), a wartość tego długu przewyższa trzyletnie dochody (por. Banco de Espana, 2014)⁴⁴.

Druga klasa wskaźników opiera się na informacjach dotyczących aktywów znajdujących się w posiadaniu gospodarstw domowych. Po pierwsze, gospodarstwa domowe mogą posiadać

⁴³ Wskaźnik DSTI zdefiniowano jako relację miesięcznej raty kredytowej (z tytułu kredytu mieszkaniowego i kredytu innego niż mieszkaniowy (z wyłączeniem kredytu na karcie kredytowej, w linii kredytowej / rachunku bieżącym) do przeciętnego miesięcznego dochodu netto gospodarstwa domowego.

⁴⁴ Określenie bezpiecznych poziomów zadłużenia wymaga uwzględnienia szeregu źródeł ryzyka, w tym ryzyka zmian kosztów obsługi długu oraz wysokości dochodu (w tym możliwości utraty pracy). Proste wskaźniki abstrahują od tych kwestii. Dlatego przekroczenie tzw. bezpiecznych poziomów nie zawsze musi oznaczać nadmierne ryzyko dla gospodarstwa domowego, podobnie jak pozostawanie w granicach tych poziomów nie musi oznaczać, że ryzyko z tytułu długu jest niskie.

płynne aktywa finansowe (depozyty, akcje spółek notowanych na giełdzie, obligacje i udziały w funduszach inwestycyjnych), pozwalające wygładzać konsumpcję w reakcji na nagły wzrost kosztów obsługi długu czy spadek dochodu. Przykładowo, rozważmy gospodarstwo z kredytem hipotecznym o wartości dwukrotnego rocznego dochodu, kosztach jego obsługi na poziomie 30% miesięcznego dochodu i płynnych aktywach równym dwumiesięcznym dochodom. Wartość tych aktywów jest relatywnie niska w stosunku do całego długu. Pozwoliłyby one jednak w pełni go obsługiwać przez co najmniej dwa miesiące nawet w przypadku całkowitej utraty dochodów. Uwzględniając dodatkowo standardowe okresy wypowiedzenia na rynku pracy daje to gospodarstwu pewien czas na poprawę swej sytuacji dochodowej. Przede wszystkim, płynne aktywa mogą ułatwiać absorpcję przejściowych kosztów obsługi długu. Gdyby w powyższym przykładzie DSTI skokowo wzrosło o 20 p.p. (np. z uwagi na wzrost stóp procentowych, deprecjację złotego względem waluty kredytu czy obniżenie wynagrodzenia), co jest znaczną wartością, to gospodarstwo musiałoby wydawać na obsługę już 50% swych dochodów. Zamiast zmniejszyć inne wydatki mogłoby jednak finansować te dodatkowe koszty pomniejszając płynne aktywa finansowe – w opisywanym przykładzie płynne aktywa starczyłyby na niemal cały rok. Powyższy przykład pokazuje, że nawet jeśli wartość płynnych aktywów względem całego zadłużenia jest relatywnie niska, to może stanowić bardzo istotny bufor nawet przed znacznymi wzrostami kosztów obsługi tego długu.

Po drugie, w razie poważniejszych problemów finansowych zadłużone gospodarstwa mogą próbować spłacić dług ze środków uzyskanych ze sprzedaży także pozostałych aktywów, w tym nieruchomości. Nie mają takiej możliwości gospodarstwa, dla których dług przekracza wartość posiadanych aktywów (czyli wskaźnik DTA, *Debt-to-Assets*, przekracza 1, co oznacza, że ich majątek netto jest ujemny). Bliźniaczym wskaźnikiem używanym dla celów mikro- i makroostrożnościowych i obejmującym przede wszystkim gospodarstwa posiadające kredyt hipoteczny jest wskaźnik LTV (*Loan-to-Value*)⁴⁵. Podobnie jak w przypadku limitów DSTI i DTI brak jest jednoznacznych standardów w kwestii referencyjnych wartości poszczególnych wskaźników, ale często przyjmuje się, że bezpieczny poziom LTV nie przekracza 80% (najczęściej występujący limit w regulacjach na świecie), a poziom DTA 75% (por. Banco de Espana, 2014).

⁴⁵ Wskaźnik *Loan-To-Value* (Bieżące LTV) zdefiniowano jako relację wartości kredytu pozostającej do spłaty do bieżącej wartości nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie tego kredytu. Wartość nieruchomości stanowi szacunek ze strony respondenta w momencie przeprowadzenia ankiety.

Tabela 3.5. Wskaźniki obciążenia gospodarstw domowych zadłużeniem

	Zadłużone gospodarstwa domowe			Kredyty mieszkaniowe			Kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki			DTI			DTA		
	%	DSTI	% GD z DSTI pow. 40%	%	DSTI	% GD z DSTI pow. 40%	%	DSTI	% GD z DSTI pow. 40%	%	Media-na	% GD z DTI pow. 300%	%	Media-na	% GD z DTA pow. 75%
Wszystkie gospodarstwa domowe	33,4	14,2	3,4	12,1	21,0	2,0	24,6	12,7	2,4	37,0	21,6	3,7	37,0	6,5	3,4
Status właściciela															
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	25,7	11,1	2,0	1,5	23,5	0,4	24,8	10,9	1,9	29,0	11,5	0,6	29,0	1,6	0,0
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	20,3	16,0	100,0	20,3	16,0	25,6	27,9	7,6	100,0	185,4	29,8	100,0	26,7	10,5
Najemca lub inny	24,6	13,3	1,4	1,4	21,4	0,1	23,8	13,3	1,4	30,5	10,8	0,7	30,5	45,5	9,8
Typ gospodarstwa domowego															
Jednoosobowe	20,3	16,1	3,1	4,9	26,9	1,3	16,4	13,8	2,2	23,3	20,6	1,8	23,3	6,2	3,0
Pary bezdzietne	33,9	16,2	3,3	12,8	20,2	2,0	23,6	14,6	2,2	36,2	28,7	5,1	36,2	5,9	3,3
Pary z dziećmi	45,1	14,8	4,0	22,4	19,1	3,0	29,6	13,2	2,7	49,5	34,3	6,0	49,5	10,2	4,9
Rodziny rozszerzone	34,1	9,5	2,7	5,1	24,6	1,4	30,6	9,5	2,2	38,3	10,9	1,4	38,3	2,3	1,9
Wiek osoby referencyjnej															
16-34	43,7	17,8	4,0	24,8	22,5	3,3	24,7	13,0	2,3	47,2	42,7	4,5	47,2	27,7	6,8
35-44	47,0	13,4	5,1	24,5	17,6	3,8	29,2	12,4	3,1	51,9	43,5	6,6	51,9	12,1	4,7
45-64	32,4	12,9	3,3	7,7	18,1	1,7	27,1	12,7	2,8	36,2	18,7	1,7	36,2	3,4	2,6
65+	17,9	13,3	1,4	1,7	27,9	0,3	16,5	12,7	1,1	19,8	8,5	0,5	19,8	1,6	1,5
Status osoby referencyjnej na rynku pracy															
Pracujący	42,1	14,0	3,4	19,6	20,2	2,8	27,5	11,9	2,0	46,8	29,5	5,8	46,8	9,7	4,6
Samozatrudniony	43,5	13,8	7,8	17,5	20,7	4,6	32,3	12,5	6,3	45,6	26,0	5,3	45,6	2,8	0,6
Emerytowani i inni niepracujący	21,8	15,0	2,2	2,8	26,9	0,5	19,6	13,4	1,8	24,5	12,9	1,2	24,5	3,2	3,0
Wykształcenie osoby referencyjnej															
Podstawowe lub brak	21,2	13,0	3,0	2,0	31,8	0,9	19,7	12,8	2,6	22,4	11,1	1,0	22,4	4,5	2,7
Średnie	34,2	13,2	3,5	9,5	21,0	1,9	27,3	12,2	2,6	37,9	17,7	2,9	37,9	4,5	3,8
Wyższe	39,7	17,6	3,3	25,6	19,4	3,1	21,1	14,6	1,7	44,4	77,8	7,9	44,4	15,7	3,0
Klasa miejscowości zamieszkania															
Miasto	33,3	14,7	3,1	13,1	20,3	2,2	23,5	12,9	2,3	37,3	25,9	4,2	37,3	8,4	4,4
Wieś	33,8	13,3	3,2	10,1	21,2	1,5	26,9	12,2	2,5	36,3	17,4	2,8	36,3	2,6	1,5
Dochód netto (kwantyle)															
0-20%	17,2	19,2	4,6	2,0	58,1	1,4	15,2	17,1	3,2	20,1	17,1	1,6	20,1	4,0	3,4
20-40%	25,4	15,4	3,0	4,9	28,6	1,4	21,5	13,7	2,3	28,2	17,0	1,8	28,2	6,6	3,3
40-60%	36,1	15,8	3,2	11,6	24,0	2,3	27,3	14,0	2,1	40,4	19,7	4,0	40,4	5,7	5,4
60-80%	42,7	14,2	4,0	17,5	22,5	3,1	31,4	12,1	3,1	47,3	22,8	6,7	47,3	6,6	3,5
80-90%	45,4	10,9	2,4	19,2	17,1	2,4	32,5	8,3	1,3	48,6	17,4	2,7	48,6	3,5	1,6
90-100%	46,4	11,5	1,6	29,6	15,6	1,3	23,1	10,2	0,8	49,1	55,8	6,5	49,1	14,3	1,4
Majątek netto (kwantyle)															
0-20%	28,8	14,7	2,5	4,5	23,8	0,7	25,5	14,1	2,2	34,3	13,2	2,9	34,3	69,7	14,8
20-40%	41,1	14,6	4,5	16,5	21,5	2,5	28,6	12,7	3,5	43,1	32,6	5,3	43,1	8,0	2,3
40-60%	32,1	12,8	1,6	12,0	18,3	1,3	22,8	11,2	0,8	35,9	21,7	3,6	35,9	4,1	0,3
60-80%	29,7	14,1	2,8	11,2	22,5	1,8	22,6	12,1	2,0	32,8	20,7	2,4	32,8	2,3	-
80-90%	37,0	14,9	3,6	15,8	22,4	2,8	25,9	12,0	2,0	39,8	22,2	3,6	39,8	1,8	-
90-100%	34,2	16,1	7,2	16,6	20,7	4,5	21,6	15,5	4,6	37,9	35,1	5,2	37,9	1,8	-

Uwagi: Przy obliczaniu DSTI nie uwzględniono kredytów na karcie kredytowej, w linii kredytowej / w rachunku bieżącym, których włączenie zaburzyłoby wyniki kosztów obsługi długu dla większości gospodarstw domowych. W związku z powyższym, prezentowany w tabeli ogół zadłużonych z wyłączeniem tych kategorii wynosi 33,4%.

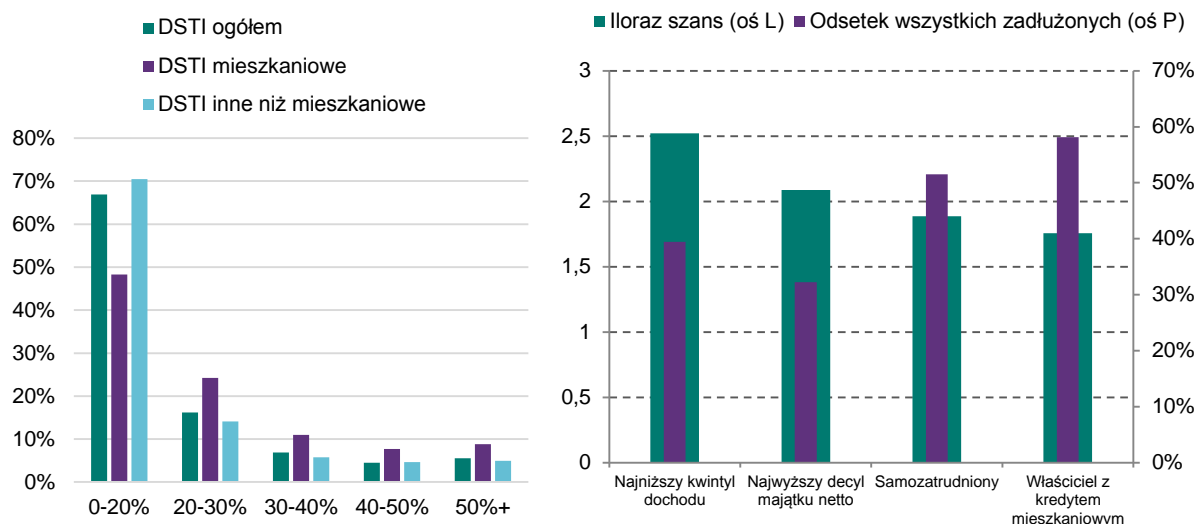
Źródło: BZGD, NBP.

Kredytobiorcy przeznaczają na obsługę zaciągniętego kredytu przeciętnie (licząc medianą) ok. 14,2% swojego miesięcznego dochodu netto. Różnica w obciążeniu obsługą długu między kredytobiorcami posiadającymi kredyt mieszkaniowy oraz tymi obciążonymi innymi rodzajami zadłużenia jest znaczna. Mediana DSTI dla gospodarstw z kredytem mieszkaniowym wynosi ok. 21,0%, podczas gdy dla pozostałych zadłużonych wynosi ona ok. 12,7% (zob. Tabela 3.5). Przekłada się to także na odsetek gospodarstw domowych najbardziej obciążonych długiem w każdej z tych grup. Około 90% wśród wszystkich kredytobiorców przeznaczają na obsługę długu nie więcej niż 40% swojego miesięcznego rozporządzalnego dochodu (zob. Wykres 3.7 lewy panel). Wśród gospodarstw domowych z kredytem mieszkaniowym, DSTI przekraczające 40% wykazuje ok. 16,5% z nich, podczas gdy wśród gospodarstw z innym typem zadłużenia jedynie ok. 9,5%. Najsilniej obciążoną grupą kredytobiorców, która w populacji zadłużonych stanowi ok. 10% (ok. 3,3% wszystkich gospodarstw domowych), są gospodarstwa domowe spłacające jednocześnie kredyt mieszkaniowy i inny kredyt⁴⁶. Mediana DSTI w tej grupie wynosi ok. 27,9%. Oznacza to, że niemal połowa z nich wydaje na obsługę długu prawie 30% swych dochodów.

W rezultacie, niemal 60% wszystkich gospodarstw z DSTI przekraczającym 40% stanowią gospodarstwa domowe z kredytem mieszkaniowym (zob. Wykres 3.7 prawy panel). Z uwagi na zwykle znaczną wartość tego kredytu prawdopodobieństwo posiadania wysokiego DSTI w tej grupie jest wyższe niż wśród pozostałych zadłużonych o ok. 75%. Wysokie prawdopodobieństwo znacznego obciążenia długiem dotyczy w podobnym stopniu gospodarstw jednoosobowych i samozatrudnionych, gdzie jest niemal dwukrotnie wyższe niż wśród ogółu zadłużonych. Najwyższe prawdopodobieństwo wystąpienia wysokiego DSTI pojawia się w dwóch zupełnie różnych grupach gospodarstw domowych – tych osiągających najniższe dochody oraz tych posiadających największy majątek. W tej drugiej grupie jest ono jednak relatywnie mało dolegliwe i o wiele mniej ryzykowne z uwagi na wysoką nadwyżkę aktywów nad pasywami.

⁴⁶ W grupie gospodarstw spłacających więcej niż jeden kredyt, stanowiących 4,5% gospodarstw domowych, ok. 48% spłacało kredyt mieszkaniowy i tylko kredyt konsumpcyjny, na działalność gospodarczą lub inny cel, 27% kredyt mieszkaniowy i inny kredyt konsumpcyjny (na karcie/w linii kredytowej/w rachunku bieżącym), a 25% kredyt mieszkaniowy, kredyt konsumpcyjny, na działalność gospodarczą lub inny cel oraz inny kredyt konsumpcyjny.

Wykres 3.7. Rozkład wskaźnika DSTI w populacji zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce (lewy panel) i charakterystyki gospodarstw z DSTI>40% (prawy panel)



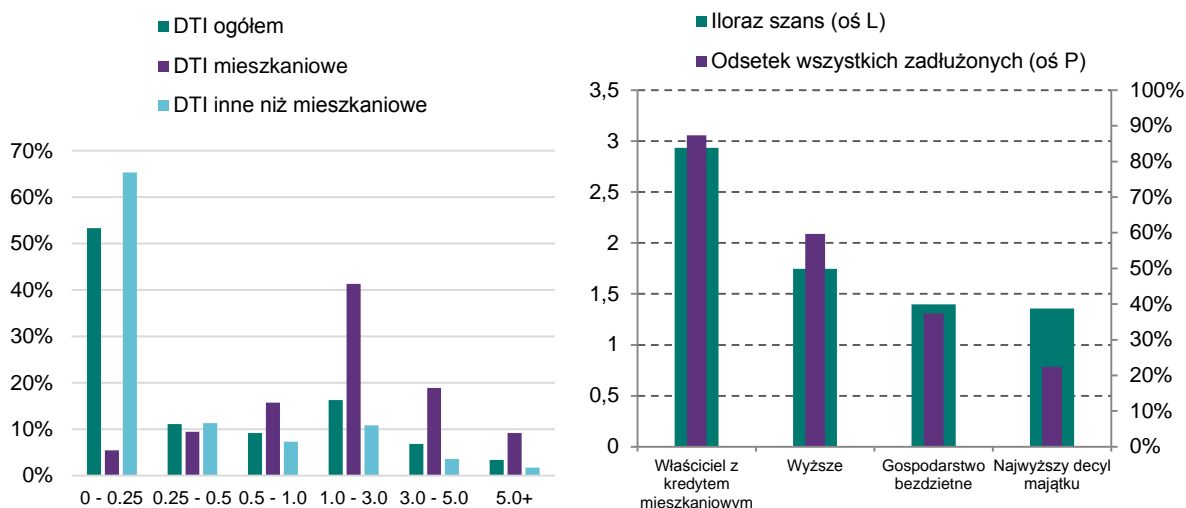
Uwaga: Kategoria *DSTI ogółem* nie uwzględnia kredytów w formie linii kredytowej, kredytów na karcie kredytowej oraz na rachunku bieżącym. *DSTI* policzone zostało na podstawie dochodu netto.

Iloraz szans – oznacza względną częstość występowania gospodarstw z DSTI>40% w danej grupie zadłużonych gospodarstw w stosunku do wszystkich zadłużonych; wartość 1 oznacza taką samą częstość, wartość 2 dwukrotnie częściej.

Źródło: BZGD, NBP.

Wskaźnikiem komplementarnym wobec DSTI jest DTI. Dla ok. 75% zadłużonych dług nie przekracza rocznego dochodu gospodarstwa domowego, a dla niemal 90% z nich trzykrotności tego dochodu (zob. Wykres 3.8). W przypadku kredytów mieszkaniowych wskaźnik DTI jest wyraźnie wyższy – znakomita większość gospodarstw, gdzie dług przekracza roczny dochód to właśnie gospodarstwa z kredytem mieszkaniowym i połowa z nich posiada w swoich bilansach zadłużenie przewyższające prawie 2-krotny roczny dochód. Ryzyko związane ze zmianą kosztów obsługi długu jest większe dla osób posiadających kredyt mieszkaniowy z trzech powodów: (i) kredyty mieszkaniowe są wyraźnie wyższej wartości, (ii) ich koszty obsługi są wrażliwe na zmiany stóp procentowych (w zasadzie nie występują kredyty ze stałą stopą procentową, które dominują przy innym typie zadłużenia), (iii) długie terminy zapadalności sprawiają, że wrażliwość bieżących kosztów obsługi długu na zmiany stóp jest wysoka. Przekłada się to na wyższy odsetek gospodarstw silniej obciążonych obsługą długu w tej grupie, ale są to też jednocześnie gospodarstwa o wyższych dochodach i mniej zagrożone utratą pracy z uwagi na lepsze wykształcenie, a więc lepiej sytuowane do ponoszenia takiego ryzyka.

Wykres 3.8. Rozkład wskaźnika DTI w populacji zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce (lewy panel) i charakterystyki gospodarstw z DTI>3 (prawy panel)



Uwaga: Kategoria *DTI ogółem* uwzględnia wszelkie deklarowane rodzaje zadłużenia, w tym także kredyty w formie linii kredytowej, kredytów na karcie kredytowej oraz na rachunku bieżącym. *DTI* policzone zostało na podstawie rocznego dochodu netto.

Iloraz szans – oznacza relatywną częstość występowania gospodarstw z $DTI > 3$ w danej grupie zadłużonych gospodarstw w stosunku do wszystkich zadłużonych; wartość 1 oznacza taką samą częstość, wartość 2 dwukrotnie częściej.

Źródło: BZGD, NBP.

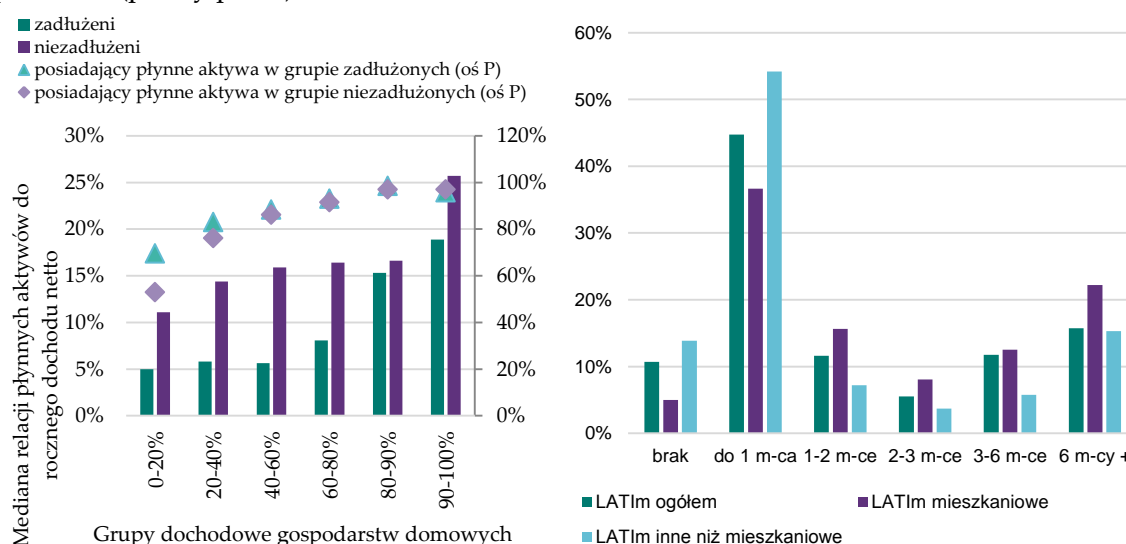
Druga grupa wskaźników, informująca o skali ryzyka związanego z długiem, opiera się na relacji wartości posiadanych aktywów do poziomu długu. Informuje zatem tak o możliwości spłaty długu z posiadanych aktywów, jak i możliwości absorpcji wzrostu kosztów obsługi długu.

Najdogodniejsze do tego celu są płynne aktywa finansowe, które gospodarstwa mogą relatywnie szybko spieniężyć i w przeciwieństwie do sprzedaży nieruchomości czy samochodu zwykle nie wpływa to na bieżący standard życia. Odsetek gospodarstw posiadających jakiegokolwiek płynne aktywa rośnie wraz z poziomem dochodu i jest bardzo zbliżony wśród zadłużonych i niezadłużonych (zob. Wykres 3.9 lewy panel). Wyjątek stanowi grupa najmniej zarabiających, gdzie jedynie ok. połowa zadłużonych deklaruje posiadanie jakichkolwiek płynnych aktywów, podczas gdy wśród niezadłużonych o podobnych zarobkach jest to już niemal 70%. Wartość płynnych aktywów finansowych jest jednak wyraźnie niższa dla zadłużonych w niemal wszystkich grupach dochodowych. Dla niezadłużonych gospodarstw domowych mediana wartości płynnych aktywów zwykle nie przekracza dwumiesięcznych dochodów, a wśród zadłużonych jest niemal o połowę niższa i odpowiada ok. miesięcznemu dochodowi netto (zob. Wykres 3.9 prawy panel).

Pomimo niższej wartości płynnych aktywów finansowych wśród zadłużonych stanowią one jednak dość istotny bufor. Po pierwsze, ok. 40% wszystkich zadłużonych gospodarstw domowych posiada płynne aktywa pozwalające na całkowitą spłatę zadłużenia. Wśród gospodarstw

z kredytem innym niż mieszkaniowy (włączając te, które mają kredyt mieszkaniowy i inny) ten odsetek wzrasta do niemal 60%. Chroni je to częściowo nie tylko przed ryzykiem wzrostu kosztów obsługi długu, ale także przed ryzykiem przejściowego spadku czy utraty dochodów. Z uwagi na znaczną wartość długu gospodarstw posiadających kredyt mieszkaniowy, jedynie 13% z nich mogłoby spłacić całe zadłużenie sprzedając płynne aktywa finansowe. Jednocześnie, około 11% zadłużonych gospodarstw domowych stwierdza, że nie posiada żadnych płynnych aktywów, co sprawia, że wszelkie wzrosty kosztów jego obsługi muszą w ich przypadku przełożyć się negatywnie na bieżącą konsumpcję. Cechą różnicującą zadłużone gospodarstwa pod względem posiadania płynnych aktywów finansowych jest przede wszystkim wykształcenie. Brak jakichkolwiek płynnych aktywów finansowych zdarza się w niemal 30% zadłużonych gospodarstw domowych, gdzie głowa gospodarstwa ma wykształcenie podstawowe i jedynie w wśród 3% gospodarstw, w których głowa gospodarstwa ma wykształcenie wyższe.

Wykres 3.9. Płynne aktywa finansowe w relacji do rocznego dochodu netto względem grup dochodowych w populacji zadłużonych i niezadłużonych gospodarstw domowych w Polsce (lewy panel) oraz rozkład wartości płynnych aktywów względem dochodu w grupie zadłużonych gospodarstw (prawy panel)

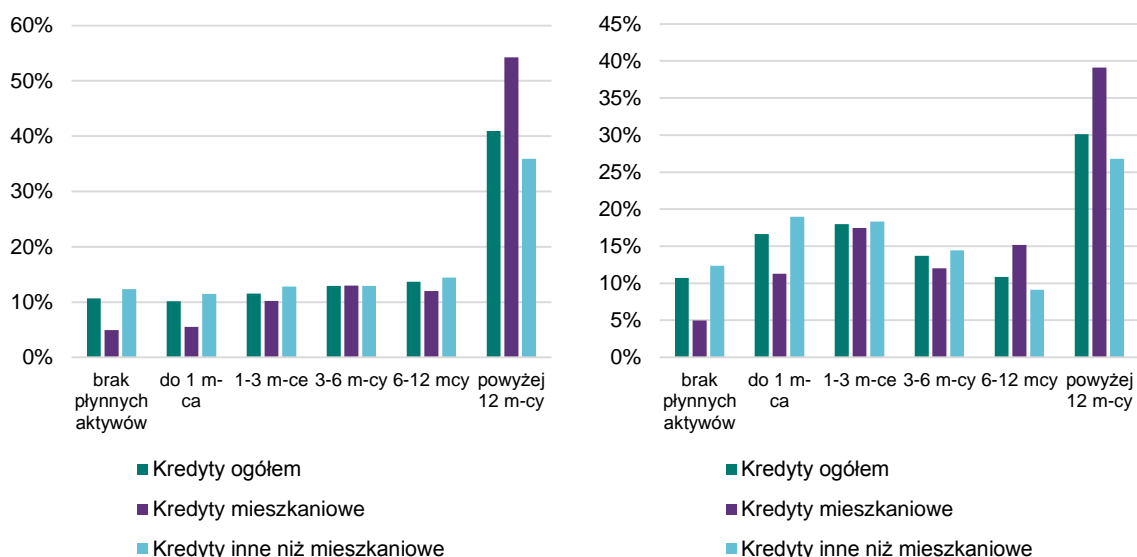


Źródło: BZGD, NBP.

Nawet jeśli płynne aktywa nie pozwalają w pełni spłacić zadłużenia, to mogą absorbować część wzrostu kosztów obsługi długu czy umiarkowane spadki dochodów. Około 20-25% zadłużonych gospodarstw domowych nie ma żadnych płynnych aktywów lub są one na tyle małe, że nie pozwoliłyby na obsługę niewielkiego wzrostu zadłużenia nawet przez 1 miesiąc (zob. Wykres 3.10). Ponad połowa gospodarstw mogłaby jednak pokryć wzrost DSTI o 20 p.p. (np. z 30% do 50%) przez ponad 3 miesiące, a 30% z nich nawet przez ponad rok. Gospodarstwa z kredytami mieszkaniowymi, których przede wszystkim dotyczy ryzyko wzrostu kosztów DSTI, mają więcej płynnych aktywów i znajdują się w lepszej sytuacji. Jedynie 10-15% nie byłoby w stanie absor-

bować wzrostu DSTI nawet przez 1 miesiąc, ponad połowa mogłaby to czynić przez ponad 6 miesięcy, a 40% przez ponad rok.

Wykres 3.10. Maksymalny okres, przez który zadłużone gospodarstwa mogłyby obsługiwać wzrost DSTI o 10 p.p. z płynnych aktywów finansowych (lewy panel) oraz maksymalny okres, przez który zadłużone gospodarstwa mogłyby obsługiwać wzrost DSTI o 20 p.p. z płynnych aktywów finansowych (prawy panel)



Źródło: BZGD, NBP.

Ramka 3.1. Analiza obciążenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów złotych i walutowych

Tabela 3.6. Statystyki dotyczące kredytów mieszkaniowych w podziale na kredyty złotych i walutowe

	DSTI netto		DTI netto		Płynne aktywa vs. roczny dochód netto	
	Kredyty walutowe	Kredyty złotowe	Kredyty walutowe	Kredyty złotowe	Kredyty walutowe	Kredyty złotowe
Mediana warunkowa	19,3%	21,2%	1,8	1,8	31,5%	13,3%
Średnia	24,2%	28,1%	2,4	2,4	65,0%	30,3%
DSTI > 40%	21,1%	16,2%	-	-	-	-
DTI > 3	-	-	27,9%	28,6%	-	-
Płynne aktywa do rocznego dochodu netto < 10%	-	-	-	-	29,9%	51,5%
% wszystkich gospodarstw domowych	2,2%	10,1%	2,2%	10,1%	2,0%	9,6%

Źródło: BZGD, NBP.

Liczba gospodarstw domowych deklarujących posiadanie kredytu walutowego jest relatywnie mała, tak z uwagi na odsetek tych gospodarstw w populacji jak i wielkość próby, i sugeruje daleko posuniętą ostrożność w generalizowaniu wyniku. Jednocześnie z uwagi na fakt, iż część cech gospodarstw z kredytami walutowymi identyfikowanych w BZGD znajduje swe odzwierciedlenie

w innych źródłach danych, informacje unikalne dla BZGD, w tym te o posiadanych aktywach, wydają się uprawdopodobnione.

Wśród 12,1% gospodarstw domowych zadłużonych kredytem mieszkaniowym, 10,1% deklaruje posiadanie kredytu w walucie krajowej, a 2,2% w walucie obcej. Ta ostatnia grupa kredytobiorców jest narażona nie tylko na ryzyko zmian stóp procentowych, ale także kursu walutowego. Ostateczne ryzyko nie jest jednak prostą sumą poszczególnych składowych, ale zależy od relacji między zmianą stóp procentowych za granicą a kursem złotego. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat ta relacja była korzystna dla kredytobiorców – słabszemu złotemu towarzyszył zwykle spadek stóp procentowych za granicą i na odwrót – stabilizując wysokość raty kredytowej. Obniżki stóp procentowych dla głównych walut, w których zaciągano kredyty hipoteczne (tj. CHF i EUR) rzeczywiście częściowo zmniejszyły skalę obciążenia kosztów obsługi długu z tytułu deprecjacji złotego od połowy 2008 r., ale *per saldo* te koszty uległy zwiększeniu.

Kredyty walutowe były zwykle udzielane w wyższej wysokości, ale dostawały je gospodarstwa o znacznie wyższych dochodach – mediana rocznego dochodu netto gospodarstwa z kredytem walutowym to 33,5 tys. zł na osobę (wg dochodu ekwiwalentnego, zgodnie ze skalą ekwiwalentności OECD), a wśród gospodarstw z kredytem hipotecznym zaciągniętym w złotych wynosi niecałe 27 tys. zł na osobę. W rezultacie, w odniesieniu do dochodu przeciętna wartość kredytów zaciąganych w obcych walutach jest bardzo zbliżona do tych zaciąganych w złotych (zob. wskaźnik DTI w tabeli 3.6). Także odsetek gospodarstw z wysokim DTI był zbliżony. Podobnie zbliżona była przeciętna wartość DSTI na początku 2014 r. Tym niemniej odsetek wydających na obsługę długu ponad 40% dochodów był wyraźnie wyższy wśród gospodarstw z kredytami hipotecznymi zaciągniętymi w obcej walucie niż dla gospodarstw z kredytami hipotecznymi zaciągniętymi w złotych (ok. 21% vs. 16%) i najprawdopodobniej wzrósł po deprecjacji złotego wobec franka szwajcarskiego od początku 2015 r.

Poza wyższym poziomem dochodu, cechą wyróżniającą gospodarstwa posiadające kredyty walutowe jest wyraźnie wyższa wartość posiadanych płynnych aktywów finansowych. Gospodarstwo z kredytem mieszkaniowym zaciągniętym w złotych miało przeciętnie płynne aktywa finansowe o wartości nieprzekraczającej dwumiesięcznego dochodu. W przypadku gospodarstw z kredytami walutowymi te bufony są równoważne niemal 5-miesięcznym dochodom i dla jedynie niecałych 30% gospodarstw są niższe niż miesięczny dochód.

Wyłaniający się z badania obraz sugeruje, że wśród gospodarstw domowych z kredytami walutowymi jest relatywnie więcej silnie obciążonych obsługą długu, ale jednocześnie znaczna ich część posiada bufony płynnościowe kilkukrotnie przekraczające bufony płynnościowe innych gospodarstw. Płynne aktywa gospodarstw z kredytami walutowymi pozwalają absorbować nawet znaczne wzrosty DSTI przez długi czas (wzrost DSTI o 20 p.p. przeciętnie przez niemal 2 lata, a wzrost DSTI o 30 p.p. przez ponad rok).

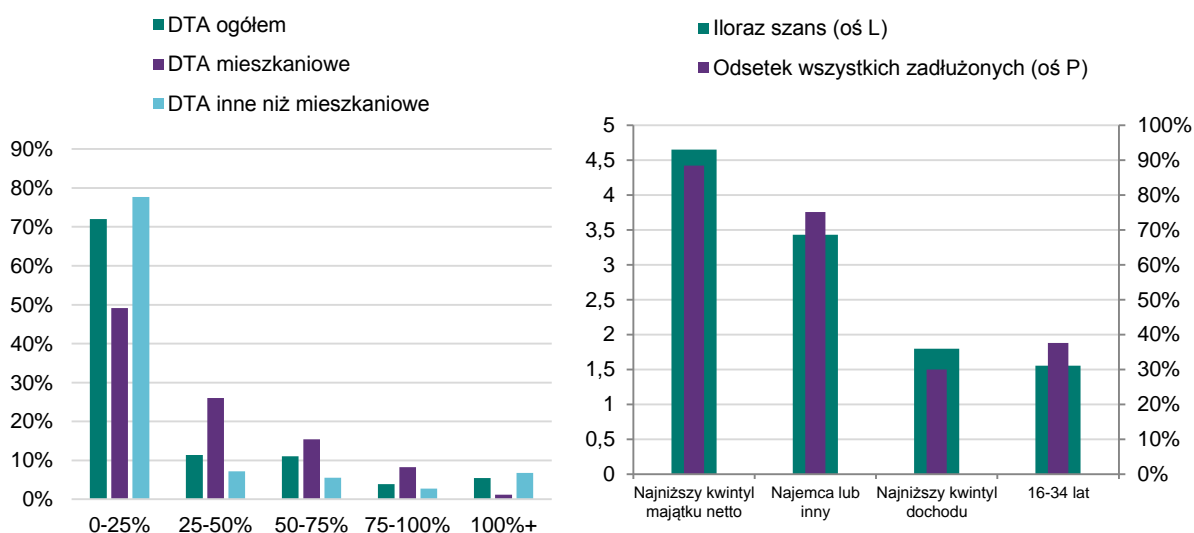
Gospodarstwo domowe może także starać się spłacić posiadany dług ze środków pochodzących ze sprzedaży wszystkich posiadanych aktywów, w tym nieruchomości i pojazdów, a nie tylko samych płynnych aktywów. Ponad 90% wszystkich zadłużonych gospodarstw ma majątek, którego wartość przekracza posiadany dług o ponad 25% (zob. Wykres 3.11. lewy panel). Ten odse-

tek jest bardzo zbliżony, zarówno w grupie zadłużonych kredytem mieszkaniowym, jak i tych z innym rodzajem zadłużenia. Wartość długu przekracza cały majątek jednak o wiele częściej w grupie gospodarstw z kredytem innym niż mieszkaniowy (tj. dla niemal 7% z nich vs. 1,2% gospodarstw z kredytem mieszkaniowym).

W grupie gospodarstw z majątkiem przekraczającym wartość długu o ponad 25% znajduje się znakomita większość gospodarstw będących właścicielem głównego zamieszkania (wszyscy, którzy mają kredyt inny niż mieszkaniowy i ok. 94% tych, z kredytem mieszkaniowym). Wśród najemców ten odsetek jest znacznie niższy i wynosi nieco ponad 42% (zob. Wykres 3.11 prawy panel).

Kolejnym czynnikiem warunkującym zdolność spłaty długu z posiadanego majątku jest wiek głowy gospodarstwa – niemal 95% gospodarstw, gdzie osoba referencyjna jest w wieku powyżej 45 lat ma majątek znacznie przekraczający wartość długu, w grupie 35-44 lat jest to już ok. 75%, a wśród młodszych gospodarstw jedynie ok. 55%. Ten wzorzec wydaje się odzwierciedlać niższe poziomy długu w grupie starszych gospodarstw i jednocześnie ich większe możliwości akumulacji majątku na przestrzeni życia. Wszystkie gospodarstwa z majątkiem netto powyżej przeciętnej byłyby w stanie spłacić swój dług z posiadanych aktywów i nadal zostałyby im co najmniej 25% majątku.

Wykres 3.11. Rozkład wskaźnika DTA w populacji zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce (lewy panel) i charakterystyki gospodarstw z DTA>75% (prawy panel)



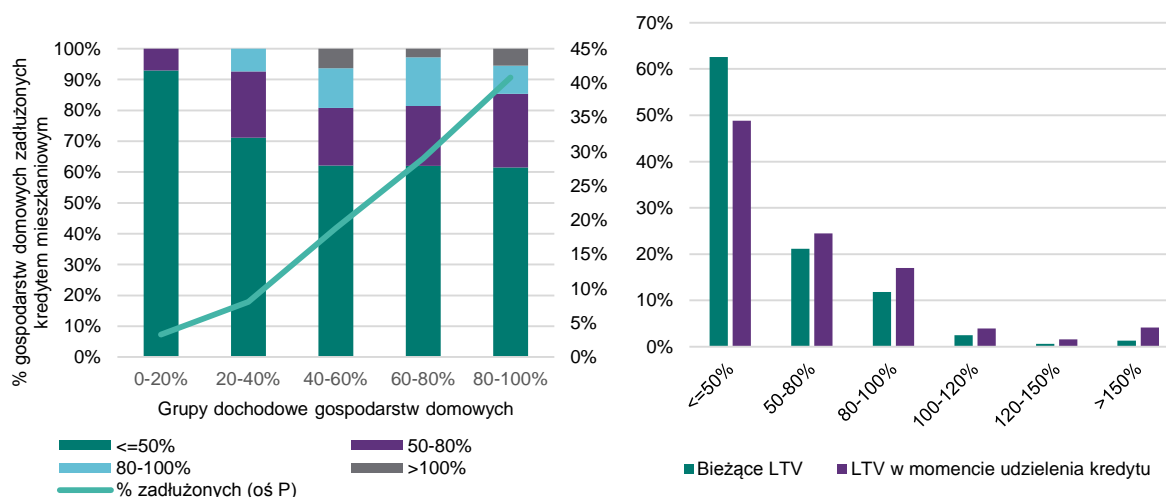
Kategoria *DTA ogółem* uwzględnia wszelkie deklarowane rodzaje zadłużenia, w tym także kredyty w formie linii kredytowej, kredytów na karcie kredytowej oraz na rachunku bieżącym.

Iloraz szans – oznacza relatywną częstość występowania gospodarstw z DTA>75% w danej grupie zadłużonych gospodarstw w stosunku do wszystkich zadłużonych; wartość 1 oznacza taką samą częstość, wartość 2 dwukrotnie częściej.

Źródło: BZGD, NBP.

Najwyższe poziomy długi występują dla gospodarstw z kredytami mieszkaniowymi, dla których jednocześnie najważniejszym elementem majątku jest zwykle posiadana nieruchomość. Dla ponad połowy z nich wskaźnik *Loan-to-Value (LTV)* kształtuje się na poziomie nie przekraczającym 36%. Oznacza to, że w tej grupie kredytobiorców, wartość zabezpieczenia ok. 3-krotnie przewyższa aktualną wartość kredytu, a jej spieniężenie jest wystarczające, aby w pełni pokryć niespłaconą część długu i mieć środki na zakup tańszej nieruchomości bądź jej wynajem. Gospodarstwa domowe, dla których wskaźnik LTV przewyższa 80% stanowią ok. 15% zadłużonych kredytem mieszkaniowym, przy czym jedynie dla niecałych 5% zadłużonych bieżące LTV przekracza 100% (zob. Wykres 3.12 prawy panel). Są to przede wszystkim gospodarstwa z górnego kwintyla dochodu (zob. Wykres 3.12 lewy panel). Należy zauważyć, że odsetek gospodarstw z LTV przekraczającym 100% zwiększa się około dwukrotnie (do ok. 10% gospodarstw z kredytem mieszkaniowym) jeśli odnieść wartość kapitału pozostałego do spłaty do wartości nieruchomości wycenionej na moment zaciągnięcia kredytu (*Loan-to-Value at origination*).

Wykres 3.12. Bieżące LTV względem grup dochodowych gospodarstw domowych (lewy panel) i rozkład LTV (% zadłużonych gospodarstw domowych) (prawy panel)



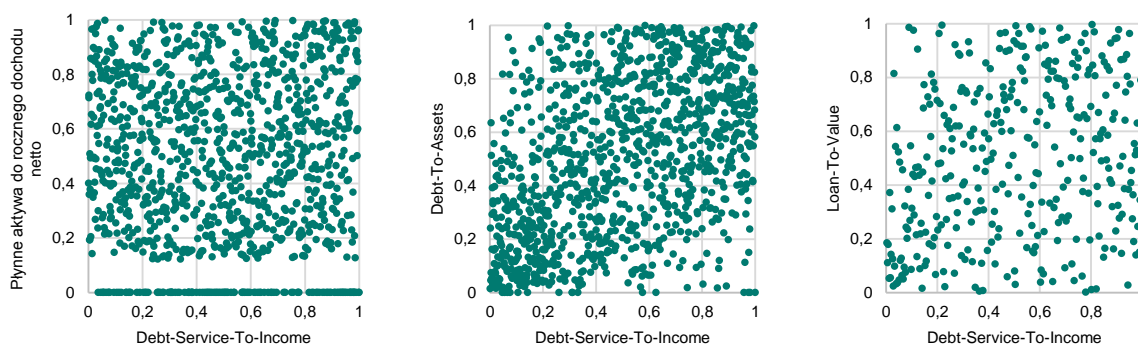
Źródło: BZGD, NBP.

Powyższa analiza na temat obciążenia długiem gospodarstw domowych i możliwości jego spłaty koncentrowała się na pojedynczych wskaźnikach. Z punktu widzenia stabilności finansowej ważna jest jednak także relacja między prawdopodobieństwem bycia znacznie obciążonym długiem, a posiadanymi aktywami i buforami płynnościowymi. Inne ryzyko podejmuje bowiem gospodarstwo, którego DSTI przekracza 30%, ale ma płynne aktywa przewyższające kilkumiesięczny dochód i inne aktywa znacznie przewyższające poziom zadłużenia, a zupełnie inne gospodarstwo, które przy tym samym DSTI nie posiada płynnych aktywów, a wszystkie posiadane aktywa ledwo starczyłyby na spłatę zadłużenia.

Relację pomiędzy poszczególnymi zmiennymi prezentujemy za pomocą „empirycznej copuli”. Rozkład wielowymiarowy (np. łączny rozkład DSTI i płynnych aktywów, albo DSTI i DTA) od-

zwierciedla zarówno rozkłady brzegowe poszczególnych zmiennych, jak i relację między zmiennymi go tworzącymi. Copula to funkcja opisująca czystą strukturę zależności między zmiennymi, abstrahując od tego jak kształtują się rozkłady poszczególnych zmiennych. Uzyskuje się ją normalizując rozkłady brzegowe (najczęściej na skali 0:1, gdzie wartości bliskie 0 oznaczają najniższe poziomy zmiennej, a wartości bliskie 1 najwyższe). Relacje pomiędzy wybranymi zmiennymi zostały zaprezentowane na Wykresie 3.13. Gdyby zmienne były ujemnie powiązane, to rozkład copuli empirycznej koncentrowałby się wokół przekątnej o nachyleniu ujemnym. Gdyby zmienne były dodatnio powiązane, to rozkład copuli empirycznej koncentrowałby się wokół przekątnej o nachyleniu dodatnim. Z kolei gdyby zmienne były niezależne, to rozkład byłby jednostajny na całym polu.

Wykres 3.13. Copula empiryczna: DSTI vs. Płynne aktywa finansowe do rocznego dochodu netto dla kredytów ogółem (lewy panel), DSTI vs. DTA (środkowy panel) oraz DSTI vs. LTV (Bieżące Loan-To-Value) dla kredytów mieszkaniowych (prawy panel)



Uwaga: Kategoria *kredyty ogółem* nie uwzględnia kredytów w formie linii kredytowej, kredytów na karcie kredytowej oraz kredytu w rachunku bieżącym. Współczynnik korelacji rho Spearmana na lewym wykresie wynosi 0,01 (l. obserwacji 1105), $P(-0,05 < \rho < 0,07) = 95\%$ - korelacja nieistotna statystycznie, na środkowym 0,44 (l. obserwacji 1105), $P(0,39 < \rho < 0,44) = 95\%$, a na prawym 0,24 (l. obserwacji 356), $P(0,14 < \rho < 0,33) = 95\%$.
Źródło: BZGD, NBP.

Po pierwsze, ważne jest jak często zdarza się, że gospodarstwa obciążone bieżącą obsługą długu nie posiadają wystarczających buforów płynnościowych, by absorbować ewentualne przejściowe wzrosty kosztów tej obsługi. Okazuje się, że wartość DSTI wydaje się być niezwiązana z wysokością płynnych aktywów, niezależnie od poziomu DSTI (zob. Wykres 3.13 lewy panel). Oznacza to, że prawdopodobieństwo posiadania jednocześnie wysokiego DSTI i niskich płynnych aktywów finansowych jest relatywnie małe, gdyż jest iloczynem prawdopodobieństwa każdego z tych zdarzeń. W najtrudniejszej sytuacji, z DSTI przekraczającego 40% i płynnymi aktywami o wartości nieprzekraczającej miesięcznego dochodu jest 3,2% zadłużonych gospodarstw domowych (zob. Tabela 3.7). Odsetek gospodarstw, które mogłyby mieć problem z absorpcją wzrostów DSTI ponad 30% z posiadanych płynnych aktywów wzrasta i wynosi niemal 7%. Są to często kredytobiorcy o najniższym poziomie dochodów posiadający kredyt konsumpcyjny – w tej grupie ok. 32% gospodarstw deklaruje, że nie posiada żadnych płynnych aktywów.

Po drugie, ważne jest to jak często gospodarstwo domowe nadmiernie obciążone długiem może zdecydować się go spłacić sprzedając posiadane aktywa. Stopień obciążenia bieżącą obsługą długu jest dodatnio powiązany z wartością wskaźnika DTA (zob. Wykres 3.13 środkowy panel). Oznacza to, że gospodarstwa z wysokim DSTI, z wyższym prawdopodobieństwem niż pozostałe posiadają na tyle niskie aktywa, że nie wystarczyłyby one na swobodną spłatę tego długu. W rezultacie w najtrudniejszej sytuacji jednoczesnego wysokiego obciążenia długiem ($DSTI > 40\%$) oraz braku możliwości spłaty tego długu z posiadanych aktywów ($DTA > 1$) jest 0,6% zadłużonych gospodarstw, a problemy ze swobodną spłatą takiego długu miałby ok. 1,2% zadłużonych gospodarstw ($DTA > 75\%$). Jeśli dla gospodarstw nieakceptowalny okazałby się próg DSTI przekraczający 30% to 2,3% zadłużonych nie byłoby go w stanie swobodnie spłacić z posiadanych aktywów. Dodatnia zależność pomiędzy DSTI a DTA ujawnia się przede wszystkim dla gospodarstw z kredytami innymi niż mieszkaniowe. Dla gospodarstw z kredytami mieszkaniowymi jest wyraźnie słabsza, co znajduje swe odzwierciedlenie w braku silnej relacji pomiędzy bieżącym LTV a DSTI (zob. Wykres 3.13 prawy panel), z współczynnikiem konkordancji pomiędzy tymi zmiennymi na poziomie 0,24, z przedziałem ufności $P(0,136 < \rho < 0,333) = 95\%$.

Tabela 3.7. Odsetek zadłużonych gospodarstw w szczególnie trudnej sytuacji finansowej

	Płynne aktywa ≤ 1 m-c dochód	Płynne aktywa ≤ 3 m-c dochód	DTA > 0.75	DTA > 1
DSTI > 30%	6,7%	9,1%	2,3%	1,3%
DSTI > 40%	3,2%	5,0%	1,2%	0,6%

Uwagi: Poszczególne komórki tabeli prezentują odsetek zadłużonych gospodarstw spełniających jednocześnie warunek opisany w danym wierszu i w danej kolumnie.

Źródło: BZGD, NBP.

Statystyki obrazujące skalę obciążenia zadłużeniem gospodarstw domowych w Polsce wypadają bardzo korzystnie na tle krajów strefy euro i przyjmują jedne z najniższych (tj. bardziej bezpiecznych) poziomów. Przeciętna wartość DSTI (brutto) w Polsce to 9,8%, 14,7% dla DTI, 6,5% dla DTA oraz 35,7% dla LTV. W strefie euro wynoszą one odpowiednio 11,1% dla DSTI, 62% dla DTI, 21,8% dla DTA oraz 37,3% dla LTV. Wyższa wartość wskaźnika DTI w strefie euro wynika m.in. z większego udziału długu hipotecznego, podobnie wyższy w tej grupie krajów poziom DTA, który w Polsce jest dodatkowo niższy z uwagi na wysoki odsetek gospodarstw będących właścicielem głównego miejsca zamieszkania. W Polsce około dwukrotnie rzadziej niż w krajach strefy euro występują nadmiernie zadłużone gospodarstwa domowe (ze wskaźnikiem DSTI brutto przekraczającym granicę 40%) – udział tych kredytobiorców stanowi w Polsce 4,8% zadłużonych, a w krajach strefy euro ok. 9%.

Tabela 3.8. Wskaźniki obciążenia gospodarstw domowych długiem (%)

	PL	BE	DE	GR	ES	FR	IT	CY	LU	MT	NL	AT	PT	SI	SK	FI	EA
wskaźnik DSTI kredyty ogółem	9,8	13,8	6,7	9,4	19,2	13,1	10,6	22,5	15,7	8,4	12,6	2,9	16,0	11,0	9,0	b.d.	11,1
wskaźnik DSTI kredyty hipoteczne	13,9	14,8	12,8	16,4	20,5	17,4	15,5	25,3	16,3	12,8	14,2	4,6	16,7	11,7	20,4	b.d.	15,9
wskaźnik DSTI kredyty konsumpcyjne	8,8	15,1	10,9	14,7	19,9	14,7	13,2	25,0	16,6	11,5	14,5	5,6	17,3	15,8	12,5	b.d.	13,9
wskaźnik DTI	14,7	79,8	37,3	47,2	113,5	50,4	50,3	157,0	86,9	52,0	194,1	35,6	134,0	26,6	22,7	64,3	62,0
wskaźnik DTA	6,5	18,2	28,4	14,8	17,9	18,9	11,7	17,0	18,2	6,2	41,3	16,7	25,7	3,9	6,6	34,6	21,8
wskaźnik LTV kredyty pod główne miejsce zamieszkania	35,7	28,8	41,9	31,6	31,0	32,4	30,0	31,9	27,5	19,9	52,5	18,7	41,4	5,4	37,3	48,6	37,3
wskaźnik relacji płynnych aktywów netto do rocznego dochodu brutto	12,8	33,5	22,3	4,9	12,3	18,5	21,9	5,1	20,7	75,7	16,4	32,9	15,9	2,2	12,1	9,4	18,6

Oznaczenia: PL - Polska, BE - Belgia, DE - Niemcy, GR - Grecja, ES - Hiszpania, FR - Francja, IT - Włochy, CY - Cypr, LU Luksemburg, MT - Malta, NL - Holandia, AT - Austria, PT - Portugalia, SI - Słowenia, SK - Słowacja, FI - Finlandia, EA - strefa euro, b.d. – brak danych.

Źródło: BZGD, NBP; ECB(2013).

Literatura

Allianz (2014), *Global Wealth Report 2014*, Public Policy & Economic Research, Allianz SE, Munich.

Arrondel, L., M. Roger i F. Savignac (2014), *Wealth and income in the euro area: Heterogeneity in households' behaviours?*, Working Paper 1709, European Central Bank.

Banco de Espana (2014), *Survey of household finances (EFF) 2011, Methods, results and changes since 2008*, Economic Bulletin, p. 13-44.

Beer, C. and M. Schürz. 2007, *Characteristics of Household Debt in Austria. Does Household Debt Pose a Threat to Financial Stability?* In: Monetary Policy & the Economy Q2/07, OeNB, 58–79.

Bucks, Brian, K. i Karen M. Pence (2015), *Wealth, Pensions, Debt, and Savings: Considerations for a Panel Survey*, Finance and Economics Discussion Series 2015-019. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Clauset A., Shalizi C. R., Newman M. E. J. (2009), *Power-law distributions in empirical data*, SIAM Review 51(4), p. 661-703.

Credit Suisse's (2014), *Global Wealth Report 2014*, Research Institute, Credit Suisse AG, Zurich.

Czapiński, J., T. Panek (red.) (2014), *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Warszawa.

Davies J. B., Sandstrom S., Shorrocks A., Wolff E. N. (2010) The level of distribution of global household wealth, *The Economic Journal* 121, p. 223-254.

Davies, J.B. i A.F. Shorrocks (2000), *The distribution of wealth*, w: A.B. Atkinson i F. Bourguignon (red.), *Handbook of Income Distribution*, edition 1, volume 1, chapter 11, str. 605-675, Elsevier.

Deutsche Bundesbank (2013) *Household wealth and finances in Germany: results of the Bundesbank survey*, Monthly Report June 23 s. 27.

ECB (2013a), *The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Results from the first wave*, Statistics Paper Series 2, Household Finance and Consumption Network, European Central Bank, 2013.

ECB (2013b), *The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Methodological Report for the First Wave*, Statistics Paper Series 2, Household Finance and Consumption Network, European Central Bank, 2013.

ECB (2009), *Survey Data on Household Finance and Consumption. Research Summary and Policy Use*, Occasional Paper Series No 100, The Eurosystem Household Finance and Consumption Network, European Central Bank.

FED (2014), *Changes in U.S. Family Finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Bulletin, Vol 100, No 4, Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Fessler, P. i M. Schürz (2013), *Cross-Country Comparability of the Eurosystem Household Finance and Consumption Survey*, Monetary Policy and the Economy Q2/13, Oesterreichische Nationalbank.

Fessler, P. i M. Schürz (2015), *Private wealth across European countries: The role of income, inheritance and the welfare state*, Working Paper, European Central Bank (w druku).

Forbes (2014) 100 najbogatszych Polaków, <http://100najbogatszychpolakow.forbes.pl>.

GUS (2014), *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2013)*, Warszawa.

Kennickell A., (2007) *The Role of Over-sampling of the Wealthy in the Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finances Working Papers.

KNF (2013) *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2013. Sprawozdanie statystyczne KNF-02*.

KNF (2015), *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2014 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

May O., Tudela M. (2005), *When is mortgage indebtedness a financial burden to British households? A dynamic probit approach*, Bank of England working papers 277, Bank of England.

NBP (2014), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

NBP (2015a), *Raport o Stabilności Systemu Finansowego – lipiec 2015*, NBP, Warszawa.

NBP (2015b), *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce – Aneks metodologiczny do pilotażowego badania 2014 r.*, NBP, Warszawa.

OECD (2013), *Guidelines for micro statistics on household wealth*, OECD.

OECD (2015), *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, OECD Publishing, Paris.

UNO (2013), *Inequality Matters. Report of the World Social Situation 2013*, Department of Economic and Social Affairs, The United Nations, New York.

Vermulen, P. (2014), *How fat is the top tail of the wealth distribution?*, Working Paper Series 1692, Household Finance And Consumption Network, ECB.

Wolff E. N. (2006), *Chapter 6: Changes in Household wealth in the 1980s and 1990s in the US*, in: Wolff E. N. (Editor), *International Perspectives on Household Wealth*, Edgar Publishing Ltd.

Wójcik-Żołądek, M. (2013), *Nierówności społeczne w Polsce*, Infos, nr 20(157), Biuro Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, Warszawa.

Ynesta, I. (2008), *Households' Wealth Composition Across OECD Countries and Financial Risks Borne by Households*, OECD, Paris.

Zachłód-Jelec, M. (2008), *Koncepcja bogactwa gospodarstw domowych. Szacunki dla Polski*, *Gospodarka Narodowa*, nr 9.

Zachłód-Jelec, M. (2011), *Związki dynamiczne między konsumpcją, dochodem i aktywami : wnioski dla Polski*, *Bank i Kredyt*, nr 6, str. 49-84.

Zajączkowski, S. i D. Żochowski (2007), *Obciążenia gospodarstw domowych spłatami długu: rozkłady i stress testy: na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS*, *Materiały i Studia*, Zeszyt nr 221, NBP, Warszawa.

Aneks statystyczny

Tabela A1. Odsetek gospodarstw domowych, średnia warunkowa i warunkowy rozkład majątku brutto, majątku netto, aktywów rzeczowych, aktywów finansowych, zadłużenia oraz rocznego dochodu brutto i netto

	Majątek brutto	Majątek netto	Zadłużenie	Aktywa rzeczowe	Aktywa finansowe	Dochód brutto (roczny)	Dochód netto (roczny)
Odsetek gospodarstw domowych (%)	96,1	100,0	37,0	88,8	88,7	99,9	99,9
Średnia warunkowa (tys. zł)	449,8	411,1	57,3	465,2	21,9	70,5	48,1
Warunkowy rozkład (tys. zł)							
5-percentyl	2,5	0,0	0,6	6,6	0,3	13,6	10,3
10-percentyl	10,1	2,4	1,0	50,0	1,0	19,2	13,9
20-percentyl	97,4	49,2	2,0	130,0	2,2	27,5	19,7
30-percentyl	161,6	130,0	3,5	180,0	3,9	36,5	25,8
40-percentyl	218,5	187,8	6,0	240,0	6,0	46,2	32,4
50-percentyl	294,1	256,8	10,0	302,1	8,6	56,9	39,6
60-percentyl	380,0	345,2	17,0	400,8	12,7	68,7	47,7
70-percentyl	492,4	456,5	39,6	498,0	20,0	83,3	56,7
80-percentyl	641,3	602,3	90,0	643,0	30,6	102,2	69,0
90-percentyl	930,0	879,0	191,1	940,0	47,4	134,6	90,0
95-percentyl	1317,9	1263,8	280,0	1300,0	72,2	166,9	110,0

Tabela A2. Odsetek, majątek brutto, majątek netto i zadłużenie gospodarstw domowych w podziale na wybrane grupy

	Struktura	Majątek brutto		Majątek netto		Zadłużenie		
	% GD	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)	% GD	mediana (tys. zł)	średnia (tys. zł)
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	294,1	449,8	256,8	411,1	37,0	10,0	57,3
Status właściciela								
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	65,6	359,5	529,3	355,0	523,3	29,0	5,7	20,9
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	10,8	438,5	628,4	275,6	477,7	100,0	111,0	150,7
Najemca lub inny	23,6	10,8	87,3	4,6	68,7	30,5	3,2	13,7
Typ gospodarstwa domowego								
Jednoosobowe	24,0	181,3	263,5	150,0	230,6	20,5	3,6	29,1
Samotnie wychowujący rodzic	6,3	240,4	298,2	193,4	271,7	34,1	5,4	29,1
Pary bezdzietne	19,3	271,8	444,7	247,2	411,2	36,2	12,0	71,3
Pary z dziećmi	32,3	359,0	534,2	314,2	488,8	49,5	17,2	77,9
Rodziny rozszerzone	18,1	413,7	580,1	403,5	559,9	38,3	6,5	24,5
Wiek osoby referencyjnej								
16-24	1,6	16,4	207,3	9,5	183,2	16,5	2,8	7,2
25-34	14,1	248,0	340,9	158,5	282,2	50,6	38,0	91,7
35-44	18,4	343,5	527,1	286,0	470,8	51,9	25,0	87,5
45-54	20,0	359,0	558,1	334,1	525,7	40,5	8,0	39,9
55-64	23,3	303,0	476,0	294,3	451,0	32,5	6,0	28,2
65-74	13,0	257,0	357,5	242,1	339,7	25,2	3,0	13,5
75+	9,7	219,4	334,7	186,5	297,2	12,5	3,6	37,6
Status osoby referencyjnej na rynku pracy								
Pracujący	45,5	286,8	400,5	238,6	359,3	46,8	14,0	71,3
Samozatrudniony	11,1	795,6	1 102,1	783,6	1 068,1	45,6	20,7	74,5
Emerytowany	28,5	248,0	342,7	225,1	321,2	23,0	4,5	23,6
Inny niepracujący	14,9	195,0	287,7	157,4	251,0	27,3	3,6	16,4
Wykształcenie osoby referencyjnej								
Podstawowe lub brak	15,7	196,1	317,8	151,0	270,2	22,4	3,4	19,3
Średnie	60,9	270,0	449,5	247,8	423,2	37,9	7,4	37,8
Wyższe	23,4	409,3	526,7	343,6	473,1	44,4	52,0	113,6
Klasa miejscowości zamieszkania								
Miasto	67,1	242,3	374,0	207,2	335,3	37,3	11,3	63,1
powyżej 200 tys.	25,3	315,7	453,5	258,3	396,4	37,4	15,0	95,1
poniżej 200 tys.	41,8	212,5	326,3	184,7	298,2	37,3	10,0	43,7
Wieś	32,9	399,2	603,6	366,1	565,5	36,3	7,0	45,0
Dochód netto (kwantyle)								
0-20%	20,0	160,0	231,5	120,0	196,0	20,1	2,5	9,2
20-40%	19,9	189,2	293,4	178,6	280,2	28,2	4,4	19,4
40-60%	20,1	269,2	385,9	253,8	364,5	40,4	7,5	39,1
60-80%	19,9	390,0	587,2	357,5	552,5	47,3	14,4	67,7
80-90%	10,0	429,1	535,8	405,8	507,0	48,6	13,5	59,3
90-100%	10,0	627,6	896,8	539,0	817,2	49,1	78,8	147,9
Majątek netto (kwantyle)								
0-20%	20,0	6,2	22,2	2,4	7,3	34,3	3,5	30,8
20-40%	20,1	143,1	149,8	129,9	125,2	43,1	12,0	56,9
40-60%	20,1	265,5	279,0	256,8	257,8	35,9	10,5	58,9
60-80%	19,9	466,2	477,8	455,4	458,8	32,8	10,0	58,0
80-90%	9,9	714,8	736,5	698,6	715,5	39,8	12,9	52,9
90-100%	10,0	1 296,8	1 732,9	1 263,8	1 692,7	37,9	26,9	106,2

Tabela A3. Aktywa brutto w podziale na aktywa rzeczowe i finansowe (odsetek gospodarstw domowych, udział majątku brutto - %) według grup gospodarstw domowych

	Majątek brutto	Aktywa rzeczowe		Aktywa finansowe	
	% GD	% GD	% majątku brutto	% GD	% majątku brutto
Wszystkie gospodarstwa domowe	96,1	88,8	95,5	88,7	4,5
Status właściciela					
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	100,0	95,9	91,0	4,1
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	100,0	94,3	96,9	5,7
Najemca lub inny	83,5	52,3	85,1	78,3	14,9
Typ gospodarstwa domowego					
Jednoosobowe	89,8	76,4	93,7	76,7	6,3
Samotnie wychowujący rodzic	94,4	81,1	95,0	84,4	5,0
Pary bezdzietne	98,3	94,0	94,2	92,2	5,8
Pary z dziećmi	98,7	93,7	97,1	93,9	2,9
Rodziny rozszerzone	98,1	93,2	98,7	92,8	1,3
Wiek osoby referencyjnej					
16-24	89,0	62,9	92,6	76,9	7,4
25-34	96,4	87,9	94,3	93,0	5,7
35-44	97,9	91,7	95,1	91,9	4,9
45-54	97,1	91,4	95,6	91,9	4,4
55-64	96,7	90,6	95,1	88,9	4,9
65-74	96,0	88,7	95,7	86,5	4,3
75+	90,2	79,5	95,4	73,9	4,6
Status osoby referencyjnej na rynku pracy					
Pracujący	98,0	91,0	93,7	93,7	6,3
Samozatrudniony	100,0	99,8	97,0	94,8	3,0
Emerytowany	95,3	88,2	95,3	85,1	4,7
Inny niepracujący	88,8	74,7	96,5	75,4	3,5
Wykształcenie osoby referencyjnej					
Podstawowe lub brak	86,4	73,1	97,6	69,3	2,4
Średnie	97,3	89,8	96,4	90,3	3,6
Wyższe	99,4	96,6	91,6	97,5	8,4
Klasa miejscowości zamieszkania					
Miasto	96,0	86,4	93,5	90,5	6,5
powyżej 200 tys.	95,2	85,2	92,6	90,7	7,4
poniżej 200 tys.	96,4	87,2	94,3	90,3	5,7
Wieś	96,4	93,4	97,3	84,9	2,7
Dochód netto (kwantyle)					
0-20%	85,5	69,2	71,6	67,8	28,4
20-40%	97,4	85,1	92,4	87,7	7,6
40-60%	98,6	93,7	93,4	92,4	6,6
60-80%	99,5	96,5	95,4	97,0	4,6
80-90%	100,0	99,4	96,7	98,4	3,3
90-100%	99,2	99,2	96,0	98,4	4,0
Majątek netto (kwantyle)					
0-20%	80,5	44,3	97,3	74,7	2,7
20-40%	100,0	99,4	96,0	90,2	4,0
40-60%	100,0	100,0	96,0	90,0	4,0
60-80%	100,0	100,0	96,1	92,3	3,9
80-90%	100,0	100,0	94,9	95,1	5,1
90-100%	100,0	100,0	92,1	96,9	7,9

Tabela A4. Odsetek gospodarstw domowych posiadających aktywa rzeczowe według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (%)

	Aktywa rzeczowe	Główne miejsce zamieszkania	Inna nieruchomości	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej
Wszystkie gospodarstwa domowe	88,8	77,4	19,1	63,0	25,7	18,8
Status właściciela						
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	100,0	20,9	67,3	27,8	22,5
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	100,0	25,4	84,2	27,0	22,7
Najemca lub inny	52,3	4,3	11,2	41,6	19,4	6,6
Typ gospodarstwa domowego						
Jednoosobowe	76,4	65,1	11,8	25,2	19,1	5,0
Samotnie wychowujący rodzic	81,1	71,6	13,8	43,8	21,0	11,6
Pary bezdzietne	94,0	79,5	23,2	70,0	27,3	14,7
Pary z dziećmi	93,7	81,0	24,7	82,7	27,9	25,7
Rodziny rozszerzone	93,2	87,2	16,3	77,3	30,3	31,6
Wiek osoby referencyjnej						
16-24	62,9	33,3	13,0	43,6	21,0	12,8
25-34	87,9	62,0	21,7	75,5	25,5	15,3
35-44	91,7	78,3	24,0	76,0	27,7	27,3
45-54	91,4	82,5	21,5	76,2	26,6	29,3
55-64	90,6	83,3	19,7	60,8	26,4	19,4
65-74	88,7	83,2	12,8	43,3	26,2	5,3
75+	79,5	74,0	10,1	29,4	20,0	4,2
Status osoby referencyjnej na rynku pracy						
Pracujący	91,0	75,6	22,3	75,4	27,8	11,9
Samozatrudniony	99,8	92,1	28,9	84,3	32,2	94,8
Emerytowany	88,2	80,8	13,9	45,2	24,8	5,5
Inny niepracujący	74,7	65,5	12,0	43,4	16,3	8,6
Wykształcenie osoby referencyjnej						
Podstawowe lub brak	73,1	65,8	6,1	32,8	15,3	12,0
Średnie	89,8	78,5	17,8	65,8	26,0	20,7
Wyższe	96,6	82,3	31,2	76,1	32,0	18,4
Klasa miejscowości zamieszkania						
Miasto	86,4	72,7	20,3	57,9	27,1	12,2
powyżej 200 tys.	85,2	69,0	22,3	55,0	30,0	13,5
poniżej 200 tys.	87,2	75,0	19,1	59,7	25,3	11,5
Wieś	93,4	86,9	16,7	73,4	22,9	32,2
Dochód netto (kwantyle)						
0-20%	69,2	60,5	7,1	21,4	14,4	4,8
20-40%	85,1	70,7	12,1	47,7	23,5	10,9
40-60%	93,7	80,2	18,2	71,2	27,2	18,6
60-80%	96,5	86,4	21,5	84,6	27,5	26,5
80-90%	99,4	87,6	31,0	89,9	31,0	26,8
90-100%	99,2	91,1	42,2	90,7	41,1	39,4
Majątek netto (kwantyle)						
0-20%	44,3	6,9	2,5	33,6	15,9	1,1
20-40%	99,4	89,8	11,4	54,6	21,5	4,0
40-60%	100,0	96,1	18,6	63,5	25,0	8,8
60-80%	100,0	95,8	23,3	74,8	28,9	23,0
80-90%	100,0	97,6	33,1	88,1	36,3	42,6
90-100%	100,0	99,1	46,3	89,2	38,1	71,2

Tabela A5a. Warunkowe mediany i średnie dla aktywów rzeczowych według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Aktywa rzeczowe		Główne miejsce zamieszkania		Inna nieruchomość		Pojazdy		Przedmioty wartościowe		Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej	
	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia
Wszystkie gospodarstwa domowe	302,1	465,2	282,6	371,6	150,0	238,9	12,0	20,5	2,0	5,5	219,7	347,0
Status właściciela												
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	343,5	508,8	270,0	363,8	144,2	248,2	12,0	20,8	2,0	5,9	201,5	343,2
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	422,0	596,0	350,0	420,0	170,0	249,6	15,0	22,4	3,0	5,4	272,5	407,2
Najemca lub inny	13,0	119,2	328,0	358,8	137,5	179,3	9,0	17,2	1,5	4,0	276,9	288,7
Typ gospodarstwa domowego												
Jednoosobowe	200,0	291,0	200,0	270,5	150,7	209,9	10,0	18,9	2,0	5,9	258,0	314,9
Samotnie wychowujący rodzic	266,7	330,4	250,0	304,0	122,5	144,5	8,0	21,3	1,5	7,8	100,0	167,9
Pary bezdzietne	270,0	439,1	260,0	347,9	137,5	254,0	10,0	17,3	2,7	7,4	271,6	428,9
Pary z dziećmi	362,0	538,5	320,0	421,0	165,9	237,0	14,0	22,6	2,0	4,1	220,0	332,9
Rodziny rozszerzone	423,1	591,5	350,0	432,0	120,0	277,0	12,0	20,0	2,5	4,9	210,7	356,1
Wiek osoby referencyjnej												
16-24	131,5	272,3	270,3	383,3	23,4	143,2	10,0	17,4	1,0	5,2	10,4	127,9
25-34	256,1	353,0	258,7	338,2	146,2	183,7	12,6	21,4	2,5	6,3	200,0	282,9
35-44	372,3	537,6	320,0	416,9	160,0	243,9	12,0	20,4	2,0	4,6	260,0	333,4
45-54	368,0	568,2	300,1	405,6	160,0	244,8	13,0	23,3	2,0	4,4	237,7	386,5
55-64	314,2	484,7	280,0	357,1	144,2	304,1	12,0	20,6	2,5	7,1	200,0	348,6
65-74	267,3	371,2	260,0	340,2	100,0	170,0	10,0	15,6	2,0	5,1	155,3	311,9
75+	250,4	362,7	250,0	332,2	120,0	196,2	7,5	13,4	2,0	4,9	150,0	425,0
Status osoby referencyjnej na rynku pracy												
Pracujący	297,0	406,2	284,7	354,9	156,0	230,1	13,0	20,2	2,0	5,9	200,0	279,3
Samozatrudniony	789,4	1 073,5	446,0	579,1	270,0	427,3	20,0	31,0	3,0	6,0	250,0	407,5
Emerytowany	258,3	353,5	250,0	331,1	100,0	147,5	10,0	16,4	2,0	5,2	155,3	273,0
Inny niepracujący	240,0	330,2	240,0	308,2	80,0	153,6	8,0	15,0	1,5	3,7	278,7	224,7

Tabela A5b. Warunkowe mediany i średnie dla aktywów rzeczowych według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Aktywa rzeczowe		Główne miejsce zamieszkania		Inna nieruchomość		Pojazdy		Przedmioty wartościowe		Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej	
	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia
Wykształcenie osoby referencyjnej												
Podstawowe lub brak	257,0	366,8	252,8	336,0	120,0	181,3	8,0	12,8	1,0	1,9	163,6	260,5
Średnie	285,0	470,7	264,7	368,7	120,0	239,4	12,0	19,4	2,0	4,0	224,4	371,2
Wyższe	393,6	500,8	330,0	397,6	180,0	245,6	17,0	25,2	3,9	9,7	260,0	312,1
Klasa miejscowości zamieszkania												
Miasto	265,1	390,0	250,0	337,5	150,0	225,2	12,0	20,0	2,5	6,2	200,0	266,1
powyżej 200 tys.	340,0	473,0	320,0	404,6	200,0	291,9	15,0	22,9	2,8	8,5	258,7	320,6
poniżej 200 tys.	222,0	340,8	200,0	300,1	130,0	178,1	10,0	18,4	2,0	4,6	147,3	227,1
Wieś	405,5	606,9	350,0	429,7	146,2	273,0	12,0	21,2	2,0	3,7	250,0	409,6
Dochód netto (kwantyle)												
0-20%	200,0	278,3	220,0	275,6	90,0	168,7	7,0	12,3	1,0	2,8	200,0	226,8
20-40%	200,0	322,8	200,0	299,1	100,0	179,7	7,0	12,0	1,8	3,5	228,7	322,4
40-60%	272,0	390,4	267,7	341,8	100,0	153,2	10,0	14,1	2,0	4,6	245,3	281,4
60-80%	392,7	583,4	340,0	435,5	160,0	301,7	14,0	23,0	2,5	6,3	215,2	379,2
80-90%	401,3	513,0	350,0	404,9	124,3	187,7	18,0	23,3	2,3	7,0	224,4	276,1
90-100%	587,0	832,9	444,1	510,6	228,2	344,4	25,0	35,8	5,0	8,5	202,1	456,6
Majątek netto (kwantyle)												
0-20%	7,0	29,0	80,0	124,5	20,0	32,7	6,0	8,5	1,0	2,1	12,4	17,2
20-40%	132,0	139,2	130,0	135,5	50,0	71,7	10,0	12,5	1,5	2,9	15,0	26,4
40-60%	254,7	260,7	230,0	234,8	72,0	98,7	10,0	15,1	2,0	5,9	39,8	64,5
60-80%	448,8	457,2	400,0	380,9	150,0	158,9	15,0	24,6	3,0	7,1	120,0	150,7
80-90%	695,8	713,5	589,4	531,4	182,2	217,3	18,0	22,0	3,0	4,6	244,8	239,5
90-100%	1 245,3	1 672,4	781,6	922,4	400,0	550,8	25,0	38,4	3,0	9,0	400,0	653,1

Tabela A6. Udział poszczególnych składowych aktywów rzeczowych w łącznej wartości aktywów rzeczowych według grup gospodarstw domowych (%)

	Aktywa rzeczowe	Główne miejsce zamieszkania	Inna nieruchomości	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	69,7	11,1	3,1	0,3	15,8
Status właściciela						
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	71,5	10,2	2,8	0,3	15,2
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	70,5	10,6	3,2	0,2	15,5
Najemca lub inny	100,0	24,5	32,1	11,5	1,3	30,7
Typ gospodarstwa domowego						
Jednoosobowe	100,0	79,2	11,1	2,1	0,5	7,1
Samotnie wychowujący rodzic	100,0	81,2	7,5	3,5	0,6	7,2
Pary bezdzietne	100,0	67,0	14,3	2,9	0,5	15,3
Pary z dziećmi	100,0	67,5	11,6	3,7	0,2	16,9
Rodziny rozszerzone	100,0	68,3	8,2	2,8	0,3	20,4
Wiek osoby referencyjnej						
16-24	100,0	74,6	10,8	4,4	0,6	9,5
25-34	100,0	67,5	12,9	5,2	0,5	13,9
35-44	100,0	66,2	11,9	3,1	0,3	18,5
45-54	100,0	64,4	10,1	3,4	0,2	21,8
55-64	100,0	67,7	13,6	2,9	0,4	15,4
65-74	100,0	86,0	6,6	2,1	0,4	5,0
75+	100,0	85,2	6,9	1,4	0,3	6,2
Status osoby referencyjnej na rynku pracy						
Pracujący	100,0	72,6	13,9	4,1	0,4	9,0
Samozatrudniony	100,0	49,8	11,5	2,4	0,2	36,1
Emerytowany	100,0	85,8	6,6	2,4	0,4	4,8
Inny niepracujący	100,0	81,8	7,5	2,6	0,2	7,8
Wykształcenie osoby referencyjnej						
Podstawowe lub brak	100,0	82,5	4,2	1,6	0,1	11,7
Średnie	100,0	68,5	10,1	3,0	0,2	18,1
Wyższe	100,0	67,7	15,9	4,0	0,6	11,9
Klasa miejscowości zamieszkania						
Miasto	100,0	72,8	13,6	3,4	0,5	9,6
powyżej 200 tys.	100,0	69,3	16,2	3,1	0,6	10,7
poniżej 200 tys.	100,0	75,7	11,5	3,7	0,4	8,7
Wieś	100,0	65,8	8,0	2,8	0,1	23,2
Dochód netto (kwantyle)						
0-20%	100,0	86,5	6,2	1,4	0,2	5,7
20-40%	100,0	76,9	7,9	2,1	0,3	12,8
40-60%	100,0	75,0	7,6	2,7	0,3	14,3
60-80%	100,0	66,8	11,5	3,5	0,3	17,9
80-90%	100,0	69,6	11,4	4,1	0,4	14,5
90-100%	100,0	56,3	17,6	3,9	0,4	21,8
Majątek netto (kwantyle)						
0-20%	100,0	67,3	6,3	22,4	2,6	1,5
20-40%	100,0	87,9	5,9	4,9	0,5	0,8
40-60%	100,0	86,5	7,0	3,7	0,6	2,2
60-80%	100,0	79,8	8,1	4,0	0,4	7,6
80-90%	100,0	72,7	10,1	2,7	0,2	14,3
90-100%	100,0	54,7	15,3	2,0	0,2	27,8

Tabela A7. Udział grup gospodarstw domowych w posiadaniu aktywów rzeczowych według rodzaju aktywów (%)

	Aktywa rzeczowe	Główne miejsce zamieszkania	Inna nieruchomości	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z prowadzenia działalności gospodarczej
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Status właściciela						
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	80,9	83,0	74,7	71,2	75,9	77,8
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	15,5	15,7	14,9	15,7	11,1	15,2
Najemca lub inny	3,6	1,3	10,3	13,1	13,1	6,9
Typ gospodarstwa domowego						
Jednoosobowe	12,9	14,7	13,0	8,8	19,3	5,8
Samotnie wychowujący rodzic	4,1	4,8	2,8	4,5	7,3	1,9
Pary bezdzietne	19,3	18,5	24,9	18,1	27,7	18,7
Pary z dziećmi	39,5	38,3	41,4	46,9	26,5	42,4
Rodziny rozszerzone	24,2	23,7	17,9	21,7	19,2	31,2
Wiek osoby referencyjnej						
16-24	0,7	0,7	0,6	0,9	1,2	0,4
25-34	10,6	10,3	12,3	17,6	15,9	9,3
35-44	21,9	20,8	23,4	21,9	16,6	25,6
45-54	25,1	23,2	22,9	27,4	16,5	34,6
55-64	24,8	24,1	30,4	22,5	31,0	24,1
65-74	10,3	12,7	6,1	6,8	12,1	3,3
75+	6,7	8,2	4,2	2,9	6,6	2,6
Status osoby referencyjnej na rynku pracy						
Pracujący	40,7	42,4	51,1	53,6	52,5	23,2
Samozatrudniony	28,8	20,6	30,0	22,5	15,2	65,9
Emerytowany	21,5	26,5	12,8	16,3	26,0	6,5
Inny niepracujący	8,9	10,4	6,0	7,5	6,4	4,4
Wykształcenie osoby referencyjnej						
Podstawowe lub brak	10,2	12,1	3,8	5,1	3,3	7,5
Średnie	62,4	61,4	56,9	60,3	45,2	71,8
Wyższe	27,4	26,6	39,3	34,6	51,5	20,6
Klasa miejscowości zamieszkania						
Miasto	54,8	57,3	67,2	60,2	80,3	33,5
powyżej 200 tys.	24,7	24,6	36,1	24,7	45,9	16,8
poniżej 200 tys.	30,1	32,7	31,1	35,5	34,4	16,7
Wieś	45,2	42,7	32,8	39,8	19,7	66,5
Dochód netto (kwantyle)						
0-20%	9,3	11,6	5,3	4,1	5,7	3,3
20-40%	13,3	14,6	9,5	8,8	11,8	10,7
40-60%	17,8	19,2	12,3	15,6	17,6	16,2
60-80%	27,2	26,1	28,3	30,0	24,6	30,8
80-90%	12,3	12,3	12,7	16,2	15,4	11,3
90-100%	20,1	16,2	31,9	25,3	24,9	27,7
Majątek netto (kwantyle)						
0-20%	0,6	0,6	0,4	4,4	4,7	0,1
20-40%	6,7	8,5	3,6	10,6	8,9	0,3
40-60%	12,6	15,7	8,0	14,9	21,0	1,7
60-80%	22,2	25,4	16,3	28,5	29,1	10,7
80-90%	17,2	18,0	15,7	15,0	11,8	15,6
90-100%	40,7	31,9	56,1	26,6	24,5	71,6

Tabela A8. Odsetek gospodarstw domowych posiadających aktywa finansowe według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (%)

	Aktywa finansowe	Depozyty	Fundusze inwestycyjne	Obligacje	Akcje	III filar / Polisa na życie	Inne aktywa finansowe	Pozostałe należności
Wszystkie gospodarstwa domowe	88,7	81,9	4,2	1,0	3,5	5,0	51,3	2,2
Status właściciela								
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	91,0	84,2	4,0	1,1	3,4	4,1	53,0	2,2
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	96,9	94,1	8,7	1,8	7,2	8,0	63,6	3,7
Najemca lub inny	78,3	69,6	2,6	0,4	2,2	6,2	41,0	1,7
Typ gospodarstwa domowego								
Jednoosobowe	76,7	66,0	2,5	1,1	2,1	5,0	37,3	1,7
Samotnie wychowujący rodzic	84,4	74,0	3,8	1,2	1,2	4,1	41,7	1,3
Pary bezdzietne	92,2	85,4	5,1	2,0	5,8	5,1	58,0	2,1
Pary z dziećmi	93,9	90,0	5,6	0,5	4,4	6,1	57,8	3,0
Rodziny rozszerzone	92,8	87,2	3,1	0,8	2,3	3,3	54,3	2,1
Wiek osoby referencyjnej								
16-24	76,9	76,9	3,8	-	0,7	3,1	24,9	2,7
25-34	93,0	89,8	5,4	0,7	5,3	8,2	53,2	1,9
35-44	91,9	87,1	5,7	1,1	4,4	5,8	53,7	3,7
45-54	91,9	87,3	4,8	0,7	3,9	4,6	54,6	2,7
55-64	88,9	82,4	3,1	1,5	3,0	5,0	53,8	1,6
65-74	86,5	73,1	3,3	1,1	2,8	2,9	48,5	2,2
75+	73,9	61,6	2,5	1,1	1,6	2,7	38,1	0,5
Status osoby referencyjnej na rynku pracy								
Pracujący	93,7	89,3	5,8	1,1	5,0	5,5	58,8	2,9
Samozatrudniony	94,8	92,5	3,3	0,9	3,8	9,4	47,7	3,9
Emerytowany	85,1	74,2	3,3	1,5	2,5	3,4	48,7	1,4
Inny niepracujący	75,4	65,7	1,6	-	0,9	3,5	35,9	0,6
Wykształcenie osoby referencyjnej								
Podstawowe lub brak	69,3	56,0	0,2	0,1	0,9	3,1	34,8	0,3
Średnie	90,3	83,2	2,4	0,8	3,1	5,3	52,0	1,6
Wyższe	97,5	95,7	11,6	2,4	6,5	5,5	60,3	5,0
Klasa miejscowości zamieszkania								
Miasto	90,5	83,9	5,0	1,2	4,2	5,7	54,2	2,4
powyżej 200 tys.	90,7	85,4	7,2	1,7	4,8	6,6	45,5	2,8
poniżej 200 tys.	90,3	82,9	3,7	0,9	3,8	5,1	59,4	2,2
Wieś	84,9	77,7	2,5	0,8	2,2	3,7	45,4	1,8
Dochód netto (kwantyle)								
0-20%	67,8	55,9	1,1	0,1	0,9	4,1	30,2	0,3
20-40%	87,7	77,9	1,4	1,0	1,3	4,6	45,0	1,2
40-60%	92,4	86,5	3,4	1,0	2,6	2,9	52,6	2,1
60-80%	97,0	92,0	5,5	0,7	5,4	6,0	60,2	2,8
80-90%	98,4	97,7	6,8	1,5	5,1	5,5	65,1	2,2
90-100%	98,4	96,5	12,2	3,3	9,8	9,6	71,3	7,3
Majątek netto (kwantyle)								
0-20%	74,7	64,7	0,6	0,3	0,5	5,1	37,9	0,5
20-40%	90,2	82,1	3,4	0,2	2,4	4,4	57,1	0,9
40-60%	90,0	82,6	3,7	1,5	3,0	4,4	54,5	1,6
60-80%	92,3	86,6	6,5	1,1	6,3	3,7	52,2	3,4
80-90%	95,1	91,7	4,1	2,3	3,4	5,4	56,3	4,4
90-100%	96,9	94,9	9,2	1,8	7,5	9,4	52,9	5,3

Tabela A9a. Warunkowe mediany i średnie dla aktywów finansowych według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Aktywa finansowe		Depozyty		Fundusze inwestycyjne		Obligacje		Akcje		III filar / Polisa na życie		Inne aktywa finansowe		Pozostałe należności	
	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia
Wszystkie gospodarstwa domowe	8,6	21,9	5,0	16,2	11,9	33,4	6,1	28,8	8,0	16,5	3,0	9,4	4,3	5,7	9,0	23,7
Status właściciela																
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	9,4	22,5	6,0	16,9	12,0	34,6	4,4	26,2	9,0	19,0	3,5	9,5	4,3	5,7	9,0	26,0
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	13,4	33,5	6,6	22,0	12,3	39,1	45,0	51,0	10,0	16,3	3,0	9,8	5,4	7,1	20,0	26,6
Najemca lub inny	4,7	13,4	2,5	10,4	11,0	20,1	4,9	6,2	4,3	5,9	2,0	8,9	3,1	4,5	5,9	12,3
Typ gospodarstwa domowego																
Jednoosobowe	4,0	18,5	3,0	15,9	11,8	36,4	6,1	21,7	10,0	12,2	3,7	10,7	2,4	3,1	6,4	37,0
Samotnie wychowujący rodzic	4,2	16,1	2,5	12,8	8,6	17,9	4,3	36,9	15,0	12,8	3,2	20,1	2,7	3,9	3,5	27,4
Pary bezdzietne	10,1	26,2	7,0	19,6	12,8	29,1	8,0	26,7	9,0	19,6	2,4	9,3	4,5	5,6	5,0	27,1
Pary z dziećmi	10,6	24,0	6,0	16,4	11,5	37,2	4,9	55,7	6,0	11,4	3,5	8,0	5,4	6,7	10,0	21,4
Rodziny rozszerzone	9,1	19,3	5,9	13,7	15,0	32,4	4,2	14,6	10,5	32,1	2,0	6,7	5,4	6,8	6,9	10,9
Wiek osoby referencyjnej																
16-24	3,4	16,9	2,0	11,9	6,3	18,6	-	-	5,4	5,4	0,2	8,0	3,3	4,8	50,0	61,3
25-34	9,6	19,6	5,0	15,2	11,0	11,1	5,7	5,6	9,0	6,7	2,0	3,4	4,3	5,9	3,7	8,0
35-44	10,0	25,3	5,0	17,3	12,0	37,7	50,0	58,3	7,0	13,9	5,0	9,1	5,1	6,5	12,0	21,5
45-54	10,1	24,4	6,0	17,8	10,0	36,0	2,0	6,8	6,0	14,6	2,5	10,5	5,3	6,9	5,9	13,1
55-64	8,6	23,4	5,0	16,8	20,0	54,6	4,3	16,9	12,0	26,3	3,0	11,2	4,3	5,5	20,0	42,8
65-74	5,3	16,1	4,0	12,4	21,7	28,4	15,0	16,3	20,0	29,3	5,0	12,4	2,7	3,9	7,5	33,8
75+	4,7	18,2	4,3	15,8	15,4	25,5	100,0	80,1	0,3	14,8	4,6	22,0	2,4	3,4	1,7	17,3
Status osoby referencyjnej na rynku pracy																
Pracujący	9,9	24,5	5,0	17,0	11,0	34,9	6,1	31,9	8,0	16,5	2,4	6,7	4,9	6,0	10,0	26,2
Samozatrudniony	18,0	32,7	12,0	23,6	30,0	61,9	10,0	16,1	10,0	15,2	3,7	13,9	6,4	9,4	13,0	16,4
Emerytowany	6,2	17,4	4,1	14,1	11,8	22,3	5,8	28,2	5,2	17,9	4,0	10,7	3,0	4,2	6,0	26,7
Inny niepracujący	3,6	11,6	2,0	9,8	8,6	17,4	-	-	3,8	13,8	3,5	10,7	3,0	4,2	6,0	8,4

Tabela A9b. Warunkowe mediany i średnie dla aktywów rzeczowych według rodzaju aktywów i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Aktywa finansowe		Depozyty		Fundusze inwestycyjne		Obligacje		Akcje		III filar / Polisa na życie		Inne aktywa finansowe		Pozostałe należności	
	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia
Wykształcenie osoby referencyjnej																
Podstawowe lub brak	3,7	9,2	2,3	8,2	60,0	60,0	50,0	50,0	4,7	9,9	1,5	7,0	2,6	3,4	50,0	41,2
Średnie	8,0	16,6	4,0	12,4	12,0	26,3	4,2	12,0	7,5	16,2	3,0	8,6	4,3	5,3	6,4	10,8
Wyższe	18,1	40,9	12,0	27,9	11,0	37,0	15,0	41,8	9,0	17,6	3,7	12,3	5,3	7,3	15,0	33,9
Klasa miejscowości zamieszkania																
Miasto	9,1	24,0	5,0	17,6	10,0	32,1	8,0	30,9	8,0	17,0	3,0	10,2	4,3	5,7	10,0	25,8
powyżej 200 tys,	11,8	32,1	8,0	23,6	10,0	44,4	7,5	32,0	9,0	16,2	3,0	11,6	4,3	6,1	15,0	33,5
poniżej 200 tys,	8,4	19,1	4,1	13,8	11,0	17,5	10,0	29,6	8,0	17,5	2,5	9,1	4,3	5,6	10,0	19,9
Wieś	7,7	17,4	4,1	13,1	24,0	39,0	4,2	22,4	7,5	14,8	3,7	6,8	4,3	5,6	3,1	17,8
Dochód netto (kwantyle)																
0-20%	2,4	7,7	1,2	7,3	10,0	16,8	4,2	4,2	3,8	4,8	2,0	3,9	2,3	2,6	1,4	2,6
20-40%	4,8	12,6	2,4	10,5	20,0	24,7	10,0	30,2	2,8	6,4	2,5	11,6	2,7	3,4	3,5	11,7
40-60%	7,6	15,8	4,0	12,2	7,8	17,5	4,3	23,2	10,0	15,1	4,0	8,1	3,8	4,7	5,9	6,9
60-80%	11,2	22,3	6,3	16,5	12,3	18,7	4,4	4,4	5,0	12,8	3,2	9,0	5,3	6,3	9,0	14,0
80-90%	18,8	26,2	11,9	18,3	8,0	25,3	40,0	30,3	5,4	10,3	3,0	4,4	6,0	7,2	6,9	15,0
90-100%	34,1	64,5	22,8	40,3	25,0	65,0	15,0	42,9	12,0	29,4	2,5	15,9	8,1	10,2	20,0	48,9
Majątek netto (kwantyle)																
0-20%	3,4	6,8	1,3	5,1	4,3	4,7	8,0	6,7	3,4	2,8	2,0	4,8	3,0	3,8	5,0	4,1
20-40%	6,3	12,5	3,0	9,4	8,0	15,1	4,2	5,0	4,3	8,2	2,5	3,5	3,3	4,7	6,4	8,1
40-60%	10,0	20,3	6,0	15,8	10,0	16,8	5,7	16,1	9,0	12,7	5,0	14,2	4,3	5,6	10,0	18,7
60-80%	11,5	22,4	7,0	16,3	10,0	18,1	6,1	30,1	8,0	17,5	3,9	11,4	4,5	5,8	5,9	15,1
80-90%	12,3	24,2	8,8	18,0	20,0	18,8	2,3	8,5	11,3	25,6	2,5	6,6	5,3	6,7	9,0	13,2
90-100%	26,5	62,5	20,8	41,7	30,0	92,2	80,0	86,0	11,0	21,0	6,0	15,4	6,6	9,3	20,0	54,8

Tabela A10. Udział poszczególnych składowych aktywów finansowych w łącznej wartości aktywów finansowych według grup gospodarstw domowych (%)

	Aktywa finansowe	Depozyty	Fundusze inwestycyjne	Obligacje	Akcje	III filar / Polisa na życie	Inne aktywa finansowe	Pozostałe należności
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	68,2	7,2	1,5	3,0	2,4	15,0	2,7
Status właściciela								
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	69,2	6,7	1,5	3,2	1,9	14,8	2,7
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	63,8	10,4	2,8	3,6	2,4	13,8	3,1
Najemca lub inny	100,0	68,8	5,0	0,3	1,2	5,3	17,5	2,0
Typ gospodarstwa domowego								
Jednoosobowe	100,0	73,9	6,3	1,7	1,8	3,8	8,2	4,4
Samotnie wychowujący rodzic	100,0	69,6	5,0	3,4	1,1	6,0	12,1	2,7
Pary bezdzietne	100,0	69,3	6,1	2,2	4,7	2,0	13,3	2,3
Pary z dziećmi	100,0	65,3	9,2	1,2	2,2	2,2	17,1	2,8
Rodziny rozszerzone	100,0	66,6	5,6	0,7	4,0	1,2	20,6	1,3
Wiek osoby referencyjnej								
16-24	100,0	70,2	5,5	-	0,3	1,9	9,3	12,9
25-34	100,0	74,8	3,3	0,2	2,0	1,5	17,3	0,8
35-44	100,0	64,8	9,2	2,8	2,6	2,3	15,0	3,4
45-54	100,0	69,1	7,6	0,2	2,5	2,2	16,7	1,6
55-64	100,0	66,6	8,0	1,3	3,8	2,7	14,3	3,3
65-74	100,0	64,8	6,8	1,3	5,9	2,6	13,5	5,2
75+	100,0	72,3	4,7	6,6	1,8	4,4	9,5	0,7
Status osoby referencyjnej na rynku pracy								
Pracujący	100,0	65,9	8,8	1,6	3,6	1,6	15,4	3,3
Samozatrudniony	100,0	70,3	6,6	0,5	1,9	4,2	14,4	2,1
Emerytowany	100,0	70,5	5,0	2,8	3,0	2,4	13,8	2,5
Inny niepracujący	100,0	73,3	3,1	-	1,5	4,2	17,3	0,6
Wykształcenie osoby referencyjnej								
Podstawowe lub brak	100,0	71,8	1,5	1,1	1,4	3,4	18,5	2,2
Średnie	100,0	69,1	4,1	0,6	3,3	3,0	18,6	1,2
Wyższe	100,0	66,8	10,8	2,5	2,9	1,7	11,1	4,2
Klasa miejscowości zamieszkania								
Miasto	100,0	67,9	7,4	1,7	3,3	2,7	14,3	2,9
powyżej 200 tys.	100,0	69,3	10,9	1,8	2,7	2,6	9,5	3,2
poniżej 200 tys.	100,0	66,5	3,7	1,5	3,9	2,7	19,2	2,5
Wieś	100,0	69,0	6,6	1,2	2,2	1,7	17,2	2,2
Dochód netto (kwantyle)								
0-20%	100,0	77,6	3,4	0,1	0,8	3,0	14,9	0,2
20-40%	100,0	73,7	3,1	2,6	0,8	4,8	13,8	1,3
40-60%	100,0	72,1	4,1	1,6	2,7	1,6	16,9	1,0
60-80%	100,0	70,0	4,8	0,1	3,2	2,5	17,6	1,8
80-90%	100,0	69,1	6,7	1,8	2,0	0,9	18,2	1,3
90-100%	100,0	61,3	12,5	2,2	4,6	2,4	11,4	5,6
Majątek netto (kwantyle)								
0-20%	100,0	65,3	0,6	0,4	0,3	4,9	28,2	0,4
20-40%	100,0	68,1	4,6	0,1	1,8	1,4	23,5	0,6
40-60%	100,0	71,4	3,4	1,3	2,1	3,4	16,8	1,6
60-80%	100,0	68,2	5,7	1,6	5,3	2,1	14,7	2,5
80-90%	100,0	71,5	3,4	0,8	3,8	1,5	16,5	2,5
90-100%	100,0	65,4	14,0	2,6	2,6	2,4	8,2	4,8

Tabela A11. Udział grup gospodarstw domowych w posiadaniu aktywów finansowych według rodzaju aktywów (%)

	Aktywa finansowe	Depozyty	Fundusze inwestycyjne	Obligacje	Akcje	III filar / Polisa na życie	Inne aktywa finansowe	Pozostałe należności
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Status właściciela								
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	69,3	70,3	65,0	65,3	73,3	54,4	68,5	70,3
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	18,0	16,8	26,1	32,6	21,6	18,0	16,6	20,4
Najemca lub inny	12,7	12,8	8,9	2,1	5,2	27,7	14,9	9,3
Typ gospodarstwa domowego								
Jednoosobowe	17,5	19,0	15,4	19,3	10,7	27,2	9,5	28,4
Samotnie wychowujący rodzic	4,4	4,5	3,1	9,5	1,6	10,9	3,5	4,4
Pary bezdzietne	23,9	24,3	20,3	34,4	37,7	19,7	21,3	20,4
Pary z dziećmi	37,5	35,9	48,2	29,5	27,6	33,9	42,7	38,9
Rodziny rozszerzone	16,7	16,3	13,0	7,3	22,5	8,4	23,0	8,0
Wiek osoby referencyjnej								
16-24	1,1	1,1	0,8	-	0,1	0,8	0,7	5,0
25-34	13,2	14,5	6,0	1,8	8,5	8,3	15,3	4,1
35-44	22,0	20,9	28,0	39,1	19,0	20,4	22,0	27,6
45-54	23,0	23,3	24,4	3,2	19,2	20,6	25,7	13,3
55-64	24,9	24,4	27,8	20,1	31,0	27,8	23,8	30,4
65-74	9,3	8,8	8,7	7,5	18,2	10,0	8,3	17,8
75+	6,7	7,1	4,3	28,3	4,0	12,1	4,2	1,7
Status osoby referencyjnej na rynku pracy								
Pracujący	53,8	52,0	65,9	55,1	63,9	35,5	55,2	64,8
Samozatrudniony	17,7	18,3	16,2	5,6	11,0	30,9	17,1	13,7
Emerytowany	21,7	22,5	15,0	39,3	21,8	21,9	20,0	20,1
Inny niepracujący	6,7	7,2	2,9	-	3,3	11,6	7,8	1,4
Wykształcenie osoby referencyjnej								
Podstawowe lub brak	5,2	5,4	1,1	3,7	2,4	7,2	6,4	4,3
Średnie	46,9	47,5	27,0	18,4	51,9	58,8	58,1	20,7
Wyższe	48,0	47,0	71,9	78,0	45,6	34,0	35,5	75,0
Klasa miejscowości zamieszkania								
Miasto	75,0	74,7	77,0	80,9	81,7	82,5	71,4	79,6
powyżej 200 tys.	38,0	38,6	57,7	45,3	33,7	41,1	24,0	44,8
poniżej 200 tys.	37,1	36,1	19,3	35,6	48,0	41,4	47,4	34,8
Wieś	25,0	25,3	23,0	19,1	18,3	17,5	28,6	20,4
Dochód netto (kwantyle)								
0-20%	5,4	6,1	2,6	0,3	1,4	6,8	5,4	0,3
20-40%	11,4	12,3	4,9	19,4	2,9	22,5	10,4	5,3
40-60%	15,1	15,9	8,6	15,3	13,5	10,1	17,0	5,5
60-80%	22,2	22,8	14,7	2,1	23,7	22,8	26,1	15,0
80-90%	13,3	13,4	12,3	15,5	9,0	5,2	16,1	6,2
90-100%	32,7	29,4	57,0	47,4	49,5	32,6	25,0	67,8
Majątek netto (kwantyle)								
0-20%	5,2	5,0	0,4	1,3	0,4	10,5	9,8	0,8
20-40%	11,6	11,6	7,4	0,7	6,8	6,6	18,3	2,7
40-60%	18,8	19,7	8,8	16,4	13,1	26,4	21,1	11,0
60-80%	21,3	21,3	16,8	22,3	37,5	18,1	20,9	19,4
80-90%	11,8	12,4	5,5	6,4	15,0	7,5	13,0	10,9
90-100%	31,3	30,0	61,0	52,9	27,1	31,0	17,1	55,2

Tabela A12. Odsetek zadłużonych gospodarstw domowych według formy zadłużenia i grup gospodarstw domowych (%)

	Zadłużenie całkowite	Kredyty mieszkaniowe					Inne formy zadłużenia łącznie			
		złotowe	walutowe	pod GMZ	inne	linie kredytowe / debety	karty kredytowe	inne kredyty		
Wszystkie gospodarstwa domowe	37,0	12,1	10,1	2,2	10,8	1,6	29,4	6,1	5,3	24,7
Status właściciela										
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	29,0	1,5	1,1	0,4	-	1,5	28,0	4,8	4,1	24,8
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	100,0	83,7	17,4	100,0	2,5	37,0	12,9	13,2	25,6
Najemca lub inny	30,5	1,4	1,4	-	0,1	1,4	29,8	6,7	5,2	24,0
Typ gospodarstwa domowego										
Jednoosobowe	20,5	4,2	3,7	0,5	3,8	0,4	17,1	3,4	2,7	14,3
Samotnie wychowujący rodzic	34,1	7,6	6,4	1,2	6,5	1,1	30,8	6,9	5,5	25,8
Pary bezdzietne	36,2	12,8	10,1	2,7	10,8	2,2	27,2	5,7	4,1	23,7
Pary z dziećmi	49,5	22,4	18,6	4,0	20,1	2,9	36,3	8,4	7,0	29,6
Rodziny rozszerzone	38,3	5,1	4,4	0,9	4,8	0,3	35,2	5,9	7,0	30,6
Wiek osoby referencyjnej										
16-24	16,5	-	-	-	-	-	16,5	-	5,3	15,3
25-34	50,6	27,6	24,9	2,7	25,2	2,8	31,4	5,4	8,7	26,0
35-44	51,9	24,5	19,0	6,1	22,4	2,8	37,7	10,2	9,5	29,2
45-54	40,5	10,7	8,7	2,0	9,4	1,6	34,7	8,0	4,2	30,6
55-64	32,5	5,2	4,2	0,9	4,0	1,2	29,1	5,5	4,5	24,4
65-74	25,2	2,6	2,3	0,3	2,1	0,4	23,3	4,1	2,8	20,2
75+	12,5	0,6	0,6	-	0,6	-	11,9	1,2	0,4	11,5
Status osoby referencyjnej na rynku pracy										
Pracujący	46,8	19,6	16,2	3,6	17,5	2,7	34,3	8,1	7,7	27,6
Samozatrudniony	45,6	17,5	13,9	3,8	14,9	2,7	35,4	3,6	6,6	32,3
Emerytowany	23,0	2,3	2,1	0,2	2,1	0,2	21,4	4,0	2,6	19,0
Inny niepracujący	27,3	3,9	3,6	0,3	3,9	-	25,0	6,2	2,4	21,3
Wykształcenie osoby referencyjnej										
Podstawowe lub brak	22,4	2,0	1,8	0,2	2,0	0,1	20,9	3,2	0,7	19,7
Średnie	37,9	9,5	8,3	1,3	8,6	1,1	32,3	6,6	5,6	27,4
Wyższe	44,4	25,6	20,3	5,8	22,4	3,9	27,5	7,0	7,6	21,2
Klasa miejscowości zamieszkania										
Miasto	37,3	13,1	10,5	2,7	11,4	2,0	29,0	7,1	6,0	23,7
powyżej 200 tys,	37,4	14,9	11,2	4,0	12,9	2,5	27,5	6,7	6,9	21,8
poniżej 200 tys,	37,3	11,9	10,1	1,9	10,5	1,7	29,8	7,4	5,5	24,8
Wieś	36,3	10,1	9,2	1,1	9,5	0,8	30,3	4,2	3,9	26,9
Dochód netto (kwantyle)										
0-20%	20,1	2,0	2,0	-	1,9	0,2	18,5	4,5	1,9	15,6
20-40%	28,2	4,9	4,4	0,5	4,7	0,3	24,6	5,0	3,3	21,5
40-60%	40,4	11,6	9,4	2,2	10,6	0,9	32,9	7,2	6,1	27,3
60-80%	47,3	17,5	15,8	1,9	16,3	1,7	37,9	8,1	8,3	31,4
80-90%	48,6	19,2	16,3	3,4	15,0	5,1	38,1	5,7	6,3	32,5
90-100%	49,1	29,6	20,9	9,0	25,8	4,6	28,0	6,3	7,9	23,2
Majątek netto (kwantyle)										
0-20%	34,3	4,5	4,0	0,6	4,3	0,2	31,6	8,0	4,8	25,7
20-40%	43,1	16,5	14,8	1,7	15,1	1,7	32,8	7,3	5,1	27,4
40-60%	35,9	12,0	9,3	2,9	11,3	0,7	27,6	5,8	7,1	22,1
60-80%	32,8	11,2	9,9	1,4	9,9	1,5	26,3	4,5	3,6	21,4
80-90%	39,8	15,8	13,6	2,2	14,2	2,6	31,3	7,8	5,6	23,9
90-100%	37,9	16,6	11,1	6,1	12,6	4,8	25,9	2,6	6,4	17,8

Tabela A13a. Warunkowe mediany i średnie dla stanu zadłużenia według form zadłużenia i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Zadłużenie całkowite		Kredyty mieszkaniowe										Inne formy zadłużenia łącznie							
			złotowe		walutowe		pod GMZ		inne		linia kredytowa / debet		karty kredytowe		inne kredyty					
	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia
Wszystkie gospodarstwa domowe	10,0	57,3	104,0	142,7	100,0	130,0	114,5	194,7	103,0	142,8	101,8	117,8	5,0	13,4	2,0	3,5	1,4	2,7	5,0	14,4
Status właściciela																				
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	5,7	20,9	101,8	108,1	110,0	117,0	66,2	85,8	-	-	101,8	108,1	5,0	15,8	2,0	4,0	1,2	2,3	5,1	16,6
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	111,0	150,7	104,0	145,9	99,0	130,5	130,0	211,3	103,0	143,1	110,0	113,7	7,5	13,0	2,6	4,2	2,0	3,2	8,0	15,0
Najemca lub inny	3,2	13,7	158,0	143,0	158,0	143,0	-	-	5,0	5,0	158,0	150,8	3,0	7,1	1,3	2,0	1,2	3,2	3,5	7,6
Typ gospodarstwa domowego																				
Jednoosobowe	3,6	29,1	50,0	105,1	50,0	97,7	156,0	163,2	50,0	106,3	54,2	92,0	2,4	9,4	1,0	2,6	0,8	4,3	2,5	9,8
Samotnie wychowujący rodzic	5,4	29,1	50,0	96,2	50,0	90,6	44,4	125,0	50,0	86,6	169,0	155,5	2,5	8,5	1,5	2,2	1,5	2,1	2,5	9,1
Pary bezdzietne	12,0	71,3	126,0	172,2	145,0	162,7	100,5	208,0	132,0	178,3	92,0	128,0	5,0	13,5	2,0	2,6	1,2	2,7	5,0	14,4
Pary z dziećmi	17,2	77,9	115,0	150,2	104,0	136,5	138,9	204,5	115,0	150,3	110,0	113,2	5,3	13,6	2,0	4,1	1,5	2,3	5,0	15,0
Rodziny rozszerzone	6,5	24,5	43,6	69,2	34,6	55,5	90,0	126,6	43,6	66,8	150,0	109,6	6,0	16,7	3,0	4,3	1,4	2,8	6,0	17,7
Wiek osoby referencyjnej																				
16-24	2,8	7,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,8	7,2	-	-	0,7	1,1	4,1	7,4
25-34	38,0	91,7	137,0	157,0	144,6	152,8	75,0	195,2	137,0	159,6	92,0	114,7	6,0	9,9	2,0	4,5	1,7	2,7	6,2	10,1
35-44	25,0	87,5	115,0	164,4	110,0	143,4	118,7	212,6	118,7	164,7	110,0	117,6	5,4	13,9	2,0	3,0	1,3	2,3	6,0	16,1
45-54	8,0	39,9	60,0	117,1	54,8	101,3	100,5	185,3	59,0	118,2	80,0	87,5	5,0	10,7	2,0	4,7	1,5	2,6	5,0	10,5
55-64	6,0	28,2	50,0	79,3	43,6	65,5	138,9	142,5	43,6	63,7	120,0	123,6	4,4	17,4	1,2	2,7	1,2	3,6	5,0	19,5
65-74	3,0	13,5	38,0	86,1	38,0	89,5	90,0	60,8	18,1	49,2	150,0	268,5	2,2	5,2	1,5	2,5	2,0	3,6	2,4	5,0
75+	3,6	37,6	26,8	17,1	26,8	17,1	-	-	26,8	17,1	-	-	3,6	38,6	5,0	4,3	0,9	1,0	3,6	39,5
Status osoby referencyjnej na rynku pracy																				
Pracujący	14,0	71,3	119,0	153,3	111,0	136,7	150,0	220,8	122,0	155,1	100,0	109,6	5,0	9,8	2,0	3,2	1,2	2,2	5,6	10,6
Samozatrudniony	20,7	74,5	110,5	135,9	62,9	135,8	114,5	127,1	75,0	137,2	120,0	122,8	8,0	28,9	3,0	8,3	2,0	5,4	7,8	29,7
Emerytowany	4,5	23,6	27,0	82,1	27,0	82,4	90,0	79,5	26,8	64,4	150,0	255,4	3,6	16,5	2,0	4,0	1,0	2,7	3,8	17,4
Inny niepracujący	3,6	16,4	56,3	71,5	56,3	72,7	90,0	58,3	56,3	71,5	-	-	3,0	6,8	1,0	2,3	2,0	2,4	2,8	7,1

Tabela A13b. Warunkowe mediany i średnie dla stanu zadłużenia według form zadłużenia i grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Zadłużenie całkowite		Kredyty mieszkaniowe										Inne formy zadłużenia łącznie							
			złotowe		walutowe		pod GMZ		inne		linia kredytowa / debet		karty kredytowe		inne kredyty					
	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia	me-diana	śred-nia
Wykształcenie osoby referencyjnej																				
Podstawowe lub brak	3,4	19,3	38,0	61,4	38,0	61,5	90,0	60,8	38,0	58,9	120,0	120,0	3,0	14,7	1,0	1,9	0,7	1,4	3,0	15,2
Średnie	7,4	37,8	70,0	108,1	59,0	100,9	100,5	154,6	60,0	104,7	110,0	118,0	5,0	12,5	2,0	3,7	1,2	2,1	5,0	13,5
Wyższe	52,0	113,6	150,0	180,8	144,6	164,9	156,0	221,5	153,0	186,0	100,0	117,6	6,0	15,2	2,0	3,6	1,7	4,0	7,6	17,1
Klasa miejscowości zamieszkania																				
Miasto	11,3	63,1	115,0	152,3	110,0	137,3	118,7	206,1	118,7	153,8	101,8	117,2	5,0	12,7	2,0	3,4	1,4	2,7	5,0	13,8
powyżej 200 tys,	15,0	95,1	170,0	207,9	169,0	185,5	215,0	259,3	209,5	216,4	110,0	121,5	6,0	16,5	1,7	2,9	1,5	3,7	6,2	18,8
poniżej 200 tys,	10,0	43,7	71,2	110,1	76,2	104,7	65,2	138,7	70,0	107,1	92,0	113,2	4,0	10,5	2,0	3,7	1,3	1,9	4,4	11,1
Wieś	7,0	45,0	90,0	117,7	74,0	113,0	100,5	138,6	80,0	116,0	120,0	120,8	5,0	14,7	2,0	4,1	2,2	2,9	5,0	15,5
Dochód netto (kwantyle)																				
0-20%	2,5	9,2	50,0	54,5	50,0	54,5	-	-	50,0	45,1	158,0	158,0	2,0	4,0	1,0	1,9	0,8	1,8	2,0	3,9
20-40%	4,4	19,4	60,0	71,7	60,0	69,7	60,0	89,9	60,0	71,3	3,0	60,1	3,3	7,9	1,2	2,1	1,5	3,2	3,3	8,0
40-60%	7,5	39,1	66,2	106,8	92,0	102,9	65,2	123,5	61,3	105,0	92,0	127,7	3,8	10,5	2,0	2,6	1,0	1,4	4,0	11,7
60-80%	14,4	67,7	105,6	138,2	121,9	139,4	100,5	117,5	114,5	138,7	64,4	97,7	6,0	20,5	2,0	4,3	1,8	2,6	6,2	22,9
80-90%	13,5	59,3	130,0	127,9	104,4	116,6	150,0	160,3	119,0	121,2	100,0	125,6	6,5	11,3	3,0	4,6	1,0	2,6	6,5	11,9
90-100%	78,8	147,9	182,0	221,6	153,0	190,9	271,3	286,2	209,5	232,3	110,0	123,7	9,5	25,5	3,0	7,4	1,7	5,2	9,5	27,0
Majątek netto (kwantyle)																				
0-20%	3,5	30,8	160,0	180,8	150,0	153,5	351,4	377,8	160,0	183,2	40,0	138,8	3,0	7,5	1,3	2,1	1,2	1,7	3,3	7,3
20-40%	12,0	56,9	101,2	128,7	122,0	137,2	50,0	56,6	99,0	125,1	169,0	143,2	4,3	9,9	2,0	2,9	0,7	1,5	4,3	7,3
40-60%	10,5	58,9	104,0	154,2	86,2	112,5	215,0	282,1	100,5	155,6	158,0	132,4	5,5	9,4	2,2	4,4	1,8	3,0	5,0	8,2
60-80%	10,0	58,0	98,0	137,6	80,0	137,3	101,8	126,0	98,0	139,8	101,8	104,3	5,8	13,8	2,0	2,7	2,4	3,0	5,8	10,1
80-90%	12,9	52,9	54,2	114,3	50,5	91,1	237,3	256,2	50,5	103,5	80,0	126,3	7,0	9,5	4,0	4,5	0,9	2,7	6,0	8,8
90-100%	26,9	106,2	130,0	166,8	120,0	157,5	130,0	168,1	132,4	183,9	100,0	97,4	8,0	48,2	15,0	12,2	1,5	5,2	6,0	15,0

Tabela A14. Udział poszczególnych form zadłużenia w łącznej kwocie zadłużenia grup gospodarstw domowych (%)

	Zadłużenie całkowite	Kredyty mieszkaniowe					Inne formy zadłużenia łącznie			
		złotowe	walutowe	pod GMZ	inne	linia kredytowa / debet	karty kredytowe	inne kredyty		
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	81,5	61,7	19,8	72,7	8,8	18,5	1,0	0,7	16,8
Status właściciela										
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	100,0	26,9	20,8	6,1	-	26,9	73,1	3,2	1,5	68,3
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	100,0	96,8	72,4	24,4	94,9	1,9	3,2	0,4	0,3	2,6
Najemca lub inny	100,0	49,3	49,3	-	0,1	49,2	50,7	3,3	4,0	43,4
Typ gospodarstwa domowego										
Jednoosobowe	100,0	73,1	60,3	12,9	67,7	5,4	26,9	1,5	1,9	23,5
Samotnie wychowujący rodzic	100,0	73,6	58,1	15,5	57,0	16,6	26,4	1,5	1,1	23,7
Pary bezdzietne	100,0	85,7	63,9	21,8	74,8	11,0	14,3	0,6	0,4	13,3
Pary z dziećmi	100,0	87,2	66,0	21,2	78,5	8,6	12,8	0,9	0,4	11,5
Rodziny rozszerzone	100,0	37,4	25,8	11,5	34,0	3,3	62,6	2,7	2,1	57,8
Wiek osoby referencyjnej										
16-24	100,0	-	-	-	-	-	100,0	-	4,8	95,2
25-34	100,0	93,3	81,8	11,5	86,5	6,9	6,7	0,5	0,5	5,7
35-44	100,0	88,5	59,9	28,7	81,3	7,2	11,5	0,7	0,5	10,3
45-54	100,0	77,1	54,2	22,9	68,3	8,8	22,9	2,3	0,7	19,9
55-64	100,0	44,6	30,2	14,4	27,8	16,8	55,4	1,6	1,8	52,0
65-74	100,0	64,5	59,2	5,4	30,7	33,9	35,5	3,0	2,9	29,5
75+	100,0	2,1	2,1	-	2,1	-	97,9	1,1	0,1	96,6
Status osoby referencyjnej na rynku pracy										
Pracujący	100,0	90,0	66,4	23,6	81,2	8,8	10,0	0,8	0,5	8,7
Samozatrudniony	100,0	69,9	55,7	14,2	60,0	9,9	30,1	0,9	1,1	28,2
Emerytowany	100,0	34,9	31,5	3,4	24,8	10,1	65,1	3,0	1,3	60,9
Inny niepracujący	100,0	62,0	58,0	3,9	62,0	-	38,0	3,2	1,3	33,6
Wykształcenie osoby referencyjnej										
Podstawowe lub brak	100,0	29,0	25,6	3,5	26,7	2,3	71,0	1,4	0,2	69,3
Średnie	100,0	71,8	58,1	13,6	62,9	8,8	28,2	1,7	0,8	25,7
Wyższe	100,0	91,7	66,4	25,3	82,6	9,1	8,3	0,5	0,6	7,2
Klasa miejscowości zamieszkania										
Miasto	100,0	84,4	61,1	23,4	74,6	9,8	15,6	1,0	0,7	13,8
powyżej 200 tys,	100,0	87,2	58,4	28,9	78,7	8,6	12,8	0,5	0,7	11,5
poniżej 200 tys,	100,0	80,7	64,6	16,1	69,2	11,5	19,3	1,7	0,6	16,9
Wieś	100,0	72,8	63,4	9,4	67,1	5,7	27,2	1,0	0,7	25,5
Dochód netto (kwantyle)										
0-20%	100,0	60,3	60,3	-	45,8	14,5	39,7	4,7	1,8	33,3
20-40%	100,0	64,6	56,4	8,2	61,8	2,9	35,4	1,9	1,9	31,5
40-60%	100,0	78,1	61,1	17,1	70,7	7,4	21,9	1,2	0,5	20,1
60-80%	100,0	75,7	68,8	6,9	70,5	5,2	24,3	1,1	0,7	22,5
80-90%	100,0	85,1	66,1	19,0	63,0	22,1	14,9	0,9	0,6	13,4
90-100%	100,0	90,1	54,8	35,4	82,3	7,8	9,9	0,6	0,6	8,6
Majątek netto (kwantyle)										
0-20%	100,0	77,5	57,7	19,8	74,3	3,2	22,5	1,6	0,8	20,2
20-40%	100,0	86,7	82,7	4,0	76,9	9,8	13,3	0,9	0,3	12,1
40-60%	100,0	87,8	49,5	38,3	83,2	4,5	12,2	1,2	1,0	10,0
60-80%	100,0	80,9	71,3	9,6	72,5	8,4	19,1	0,6	0,6	17,9
80-90%	100,0	85,8	58,8	27,0	70,0	15,8	14,2	1,7	0,7	11,8
90-100%	100,0	69,0	43,3	25,6	57,4	11,6	31,0	0,8	0,8	29,4

Wykres A15. Udział grup gospodarstw domowych w poszczególnych formach zadłużenia (%)

	Zadłużenie całkowite	Kredyty mieszkaniowe					Inne formy zadłużenia łącznie			
		złotowe	walutowe	pod GMZ	inne	linia kredytowa / debet	karty kredytowe	inne kredyty		
Wszystkie gospodarstwa domowe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Status właściciela										
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	18,8	6,2	6,3	5,8	-	57,5	74,0	58,7	41,8	76,3
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	76,6	91,0	90,0	94,2	100,0	16,3	13,2	26,5	31,0	11,6
Najemca lub inny	4,7	2,8	3,7	-	0,0	26,2	12,8	14,8	27,2	12,1
Typ gospodarstwa domowego										
Jednoosobowe	6,8	6,1	6,6	4,4	6,3	4,2	9,8	9,6	19,1	9,5
Samotnie wychowujący rodzic	2,9	2,7	2,8	2,3	2,3	5,6	4,2	4,4	4,9	4,2
Pary bezdzietne	23,4	24,7	24,3	25,8	24,1	29,3	18,1	13,1	14,5	18,5
Pary z dziećmi	58,8	62,9	63,0	62,8	63,5	57,9	40,8	51,8	36,8	40,3
Rodziny rozszerzone	8,0	3,7	3,4	4,7	3,8	3,1	27,1	21,1	24,7	27,6
Wiek osoby referencyjnej										
16-24	0,1	-	-	-	-	-	0,5	-	0,6	0,5
25-34	30,9	35,5	41,1	17,9	36,8	24,4	11,1	15,5	22,5	10,4
35-44	39,4	42,8	38,4	56,7	44,1	32,5	24,4	25,8	27,2	24,2
45-54	15,3	14,5	13,5	17,6	14,3	15,4	18,8	34,4	14,8	18,0
55-64	10,1	5,5	5,0	7,3	3,9	19,5	30,0	15,9	25,7	31,1
65-74	2,1	1,7	2,0	0,6	0,9	8,1	4,0	6,0	8,9	3,7
75+	2,1	0,1	0,1	-	0,1	-	11,3	2,3	0,3	12,3
Status osoby referencyjnej na rynku pracy										
Pracujący	71,7	79,2	77,2	85,4	80,1	71,6	38,8	54,4	53,1	37,3
Samozatrudniony	17,8	15,3	16,1	12,7	14,7	20,1	29,0	15,0	27,4	29,9
Emerytowany	7,3	3,1	3,7	1,3	2,5	8,4	25,7	20,9	13,6	26,5
Inny niepracujący	3,2	2,4	3,0	0,6	2,7	-	6,5	9,7	5,9	6,3
Wykształcenie osoby referencyjnej										
Podstawowe lub brak	3,2	1,1	1,3	0,6	1,2	0,8	12,3	4,4	1,1	13,2
Średnie	41,2	36,3	38,9	28,4	35,7	41,6	62,9	68,7	49,2	63,1
Wyższe	55,6	62,6	59,8	71,1	63,1	57,6	24,8	26,9	49,8	23,7
Klasa miejscowości zamieszkania										
Miasto	74,6	77,3	73,9	88,0	76,5	83,5	62,7	74,5	74,5	61,5
powyżej 200 tys,	42,5	45,5	40,2	61,9	46,0	41,4	29,3	22,3	44,5	29,1
poniżej 200 tys,	32,1	31,8	33,7	26,1	30,6	42,1	33,4	52,2	30,0	32,4
Wieś	25,4	22,7	26,1	12,0	23,5	16,5	37,3	25,5	25,5	38,5
Dochód netto (kwantyle)										
0-20%	1,7	1,3	1,7	-	1,1	2,9	3,7	7,9	4,5	3,5
20-40%	5,2	4,1	4,7	2,1	4,4	1,7	9,8	9,6	14,4	9,7
40-60%	15,0	14,4	14,9	12,9	14,6	12,7	17,7	17,2	12,0	18,0
60-80%	30,1	28,0	33,6	10,5	29,2	18,0	39,5	31,8	29,2	40,3
80-90%	13,6	14,2	14,6	13,0	11,8	34,2	10,9	12,0	11,5	10,8
90-100%	34,4	38,1	30,6	61,4	39,0	30,6	18,3	21,4	28,4	17,7
Majątek netto (kwantyle)										
0-20%	10,0	9,5	9,3	9,9	10,2	3,6	12,1	15,3	11,4	11,9
20-40%	23,2	24,7	31,1	4,7	24,5	25,9	16,6	19,4	10,7	16,7
40-60%	20,0	21,5	16,0	38,6	22,9	10,3	13,2	23,6	29,5	11,9
60-80%	18,0	17,8	20,8	8,7	17,9	17,2	18,6	11,0	14,9	19,2
80-90%	9,9	10,4	9,4	13,5	9,5	17,8	7,6	16,1	10,4	6,9
90-100%	19,1	16,1	13,4	24,7	15,1	25,2	31,9	14,6	23,1	33,4

Wykres A16. Wskaźniki obciążenia długiem według grup gospodarstw domowych

	DSTI		DTI			DTA	
	Me- diana	% GD, dla których wskaźnik przekracza 40%	Me- diana	% GD, dla których wskaźnik przekracza		Me- diana	% GD, dla których wskaźnik przekracza 75%
				300%	450%		
Wszystkie gospodarstwa domowe	14,2	3,4	21,6	3,7	1,6	6,5	3,5
Status właściciela							
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	11,1	2,0	11,5	0,6	0,2	1,6	0,0
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	20,3	16,0	185,4	29,8	12,5	26,7	10,5
Najemca lub inny	13,3	1,4	10,8	0,7	0,6	45,5	9,9
Typ gospodarstwa domowego							
Jednoosobowe	17,3	3,1	20,2	1,6	0,8	6,8	2,2
Samotnie wychowujący rodzic	11,0	3,1	21,3	2,8	1,9	6,0	6,6
Pary bezdzietne	16,2	3,3	28,7	5,1	2,4	5,9	3,3
Pary z dziećmi	14,8	4,0	34,3	6,0	2,4	10,2	4,9
Rodziny rozszerzone	9,5	2,7	10,9	1,4	0,4	2,3	1,9
Wiek osoby referencyjnej							
16-24	8,4	-	8,7	1,0	1,0	47,6	6,7
25-34	18,1	4,5	89,7	12,1	5,6	27,7	6,9
35-44	13,4	5,1	43,5	6,6	2,8	12,1	4,7
45-54	12,4	3,3	18,7	1,7	0,8	3,6	2,9
55-64	13,3	3,6	14,6	1,2	0,6	3,3	2,5
65-74	12,4	1,3	10,3	0,3	0,2	1,6	2,0
75+	17,8	1,5	20,4	1,2	-	2,9	0,9
Status osoby referencyjnej na rynku pracy							
Pracujący	14,0	3,4	29,5	5,8	2,8	9,7	4,6
Samozatrudniony	13,8	7,8	26,0	5,3	1,9	2,8	0,6
Emerytowany	15,5	2,1	14,2	1,0	0,2	2,6	2,3
Inny niepracujący	15,0	2,2	11,1	1,6	0,7	5,0	4,3
Wykształcenie osoby referencyjnej							
Podstawowe lub brak	13,0	3,0	11,1	1,0	0,5	4,5	2,7
Średnie	13,2	3,5	17,7	2,9	1,4	4,5	3,8
Wyższe	17,6	3,3	77,8	7,9	3,0	15,7	3,2
Klasa miejscowości zamieszkania							
Miasto	14,7	3,5	25,9	4,2	1,9	8,4	4,5
powyżej 200 tys,	17,8	4,1	36,5	6,0	2,6	12,0	4,8
poniżej 200 tys,	13,0	3,2	21,6	3,1	1,5	7,4	4,3
Wieś	13,3	3,1	17,4	2,8	1,0	2,6	1,5
Dochód netto (kwantyle)							
0-20%	19,2	4,6	17,1	1,6	1,5	4,0	3,4
20-40%	15,4	3,0	17,0	1,8	1,1	6,6	3,3
40-60%	15,8	3,2	19,7	4,0	1,9	5,7	5,4
60-80%	14,2	4,0	22,8	6,7	2,7	6,6	3,5
80-90%	10,9	2,4	17,4	2,7	1,0	3,5	2,0
90-100%	11,5	1,6	55,8	6,5	0,9	14,3	1,4
Majątek netto (kwantyle)							
0-20%	14,7	2,5	13,2	2,9	1,4	69,7	14,8
20-40%	14,6	4,5	32,6	5,3	2,4	8,0	2,3
40-60%	12,8	1,6	21,7	3,6	1,0	4,1	0,3
60-80%	14,1	2,8	20,7	2,4	1,4	2,3	-
80-90%	14,9	3,6	22,2	3,6	2,1	1,8	-
90-100%	16,1	7,2	35,1	5,2	1,7	1,8	-

Wykres A17. Dochody netto a wydatki ogółem i wydatki konsumpcyjne według grup gospodarstw domowych (tys. zł)

	Dochody netto		Wydatki ogółem		Wydatki konsumpcyjne	
	mediana	średnia	mediana	średnia	mediana	średnia
Wszystkie gospodarstwa domowe	39,6	48,1	27,8	29,7	13,2	14,8
Status właściciela						
Właściciel bez kredytu mieszkaniowego	41,1	48,9	29,8	30,4	13,4	15,3
Właściciel z kredytem mieszkaniowym	60,0	72,2	36,0	36,8	15,6	17,7
Najemca lub inny	26,4	35,1	22,8	24,4	10,3	11,8
Typ gospodarstwa domowego						
Jednoosobowe	18,0	23,5	15,6	17,9	7,2	7,9
Samotnie wychowujący rodzic	28,1	40,4	24,0	24,9	11,4	12,3
Pary bezdzietne	40,2	47,8	30,0	30,4	13,2	14,3
Pary z dziećmi	51,6	59,9	36,0	35,3	17,4	18,2
Rodziny rozszerzone	57,6	62,8	36,0	36,0	18,6	19,0
Wiek osoby referencyjnej						
16-24	21,6	26,1	21,6	21,4	8,4	9,4
25-34	47,0	54,7	30,0	31,4	14,4	15,3
35-44	48,5	54,9	33,6	34,4	16,8	17,5
45-54	48,2	57,5	30,0	32,8	14,4	16,2
55-64	38,1	47,5	26,4	29,0	12,6	14,6
65-74	27,9	35,2	21,6	24,2	10,2	12,1
75+	22,8	30,0	19,2	22,3	8,8	10,7
Status osoby referencyjnej na rynku pracy						
Pracujący	50,6	57,9	30,0	33,3	14,9	16,5
Samozatrudniony	53,9	67,5	36,0	36,2	16,8	18,0
Emerytowany	28,8	35,6	22,8	25,2	10,8	12,5
Inny niepracujący	21,1	28,0	19,2	22,1	9,6	11,3
Wykształcenie osoby referencyjnej						
Podstawowe lub brak	21,7	29,3	18,0	21,5	8,4	11,1
Średnie	38,0	45,6	27,6	29,0	13,2	14,7
Wyższe	58,4	67,3	36,0	36,8	15,6	17,4
Klasa miejscowości zamieszkania						
Miasto	39,8	48,6	28,8	30,0	12,7	14,7
powyżej 200 tys.	41,3	53,5	30,0	32,0	13,4	15,5
poniżej 200 tys.	38,5	45,7	26,4	28,8	12,6	14,2
Wieś	39,1	47,2	26,4	28,9	13,2	14,9
Dochód netto (kwantyle)						
0-20%	13,9	12,9	14,4	15,2	6,6	7,7
20-40%	25,7	25,9	21,6	23,1	10,2	11,1
40-60%	39,6	39,7	30,0	29,3	13,6	14,5
60-80%	56,7	57,3	36,0	36,4	18,0	18,7
80-90%	78,3	78,3	36,0	40,2	19,2	20,0
90-100%	110,0	131,5	48,0	48,2	22,8	23,5
Majątek netto (kwantyle)						
0-20%	24,5	28,5	19,2	22,0	9,6	10,8
20-40%	34,3	39,3	24,0	26,2	12,0	12,8
40-60%	40,0	47,2	27,9	29,3	13,2	14,7
60-80%	47,7	55,7	30,0	32,1	14,5	16,1
80-90%	55,7	64,4	36,0	35,8	18,0	18,6
90-100%	61,6	75,6	36,0	41,5	19,2	20,4

Słowniczek

Aktywa – zasoby zgromadzone przez gospodarstwa domowe, które mają postać rzeczową (aktywa rzeczową) lub finansową (aktywa finansowe).

Aktywa finansowe – aktywa zgromadzone przez gospodarstwa domowe w postaci depozytów oszczędnościowych, polis ubezpieczeniowych, dobrowolnych programów emerytalnych (z wyłączeniem Pracowniczych Programów Emerytalnych), udziałów w funduszach inwestycyjnych, akcji i obligacji i innych aktywów finansowych oraz należności z tytułu pożyczek udzielonych osobom prywatnym.

Należności gospodarstw domowych z tytułu uczestnictwa w publicznych i pracowniczych programach emerytalnych (w tym w PPE) nie są traktowane jako aktywa finansowe gospodarstw domowych.

Aktywa finansowe płynne – aktywa finansowe zgromadzone przez gospodarstwa domowe, które mogą zostać w krótkim czasie zamienione na środki pieniężne. Obejmują: depozyty oszczędnościowe, udziały w funduszach inwestycyjnych, akcje, obligacje oraz pozostałe aktywa finansowe, z wyjątkiem środków zgromadzonych w dobrowolnych programach emerytalnych i z tytułu ubezpieczeń na życie.

Aktywa rzeczowe – posiadane przez gospodarstwa domowe nieruchomości (główne miejsce zamieszkania, inne nieruchomości), pojazdy, przedmioty wartościowe i majątek z działalności gospodarczej.

Debt-to-Assets (DTA) – relacja bieżącej wartości zadłużenia do wartości aktywów zgromadzonych przez gospodarstwa domowe. Informuje o możliwości spłaty długu z posiadanych aktywów, w tym o możliwości absorpcji wzrostów kosztów obsługi długu.

Debt-to-Income (DTI) – relacja bieżącej wartości zadłużenia do rocznego dochodu gospodarstw domowych (w kategoriach netto lub brutto).

Debt-Service-to-Income (DSTI) – relacja miesięcznej wartości raty kredytowej do miesięcznego dochodu gospodarstw domowych (w kategoriach netto lub brutto). Określa jaka część dochodu przeznaczana jest co miesiąc na spłatę długu. Wskaźnik uwzględnia obciążenie gospodarstw domowych z tytułu wszystkich rodzajów zadłużenia, z pominięciem kredytów na karcie kredytowej, w linii kredytowej lub w rachunku bieżącym.

Dochód gospodarstw domowych – stanowi sumę dochodów z pracy zarobkowej (pracy najemnej, pracy na własny rachunek) oraz innych źródeł dochodów (świadczenia emerytalne i rento-

we, zyski i inne dochody) uzyskiwanych przez członków gospodarstwa domowego w wieku i powyżej 16. roku życia. Mierzony w kategoriach netto oraz brutto.

Szczegółowo, dochód gospodarstw domowych obejmuje następujące źródła dochodów: praca najemna, praca (w tym pomaganie w pracy) na własny rachunek, emerytura publiczna, renta, emerytura prywatna i z pracowniczych programów emerytalnych, zasiłek i świadczenie dla bezrobotnych, pomoc publiczna (zasiłki rodzinne, mieszkaniowe, socjalne, stypendia), dary i alimenty, dochody z wynajmu nieruchomości, dochody z tytułu własności aktywów finansowych (depozyty, akcje, obligacje), dywidendy, zyski z inwestycji kapitałowych przedsiębiorstwa, inne dochody (wygrane, odszkodowania, odprawy, nagrody), pozostawanie na utrzymaniu.

Inne formy zadłużenia (także: kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki, kredyty inne niż mieszkaniowe) – kredyt lub pożyczka na cele inne niż mieszkaniowe. Do tej kategorii zaliczono: kredyty konsumpcyjne, inne kredyty konsumpcyjne, kredyty na finansowanie działalności gospodarczej lub zarobkowej, kredyty na inne cele (w tym kredyty na spłatę innych długów) oraz pożyczki od osób prywatnych lub pracodawców.

Inny kredyt konsumpcyjny – kredyt na karcie kredytowej, kredyt w linii kredytowej lub rachunku bieżącym.

Kredyt hipoteczny – kredyt mieszkaniowy zabezpieczony hipoteką na nieruchomości.

Kredyt konsumpcyjny – kredyt przeznaczony na finansowanie bieżących potrzeb i wyposażenia gospodarstwa domowego. Do tej kategorii zaliczono: kredyty na pokrycie kosztów utrzymania, kredyty na zakup samochodu lub innego środka transportu oraz kredyty na cele edukacyjne.

Kredyt mieszkaniowy – kredyt zaciągany w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych gospodarstwa domowego. Do tej kategorii zaliczono: kredyty na zakup głównego miejsca zamieszkania, kredyty na zakup innej nieruchomości (grunty, budynki) oraz kredyty na remont lub modernizację mieszkania lub domu.

Loan-to-Value (LTV) – relacja wartości kredytu pozostałej do spłaty do wartości nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie tego kredytu. *Bieżące LTV* obliczono na podstawie szacunkowej wartości nieruchomości wskazanej przez respondenta w momencie przeprowadzania ankiety. *LTV w momencie udzielenia kredytu* obliczono na podstawie przeszacowanej na moment udzielenia kredytu pierwszej ceny zakupu nieruchomości zadeklarowanej przez respondenta.

Liquid-Assets-to-Income (LATI) – relacja wartości płynnych aktywów finansowych do rocznego dochodu netto gospodarstw domowych. Informuje o poziomie zgromadzonych przez gospodar-

stwa domowe oszczędności (aktywach o najwyższym stopniu płynności), które można szybko spieniężyć w celu absorpcji wzrostów kosztów obsługi długu.

Majątek netto – majątek brutto (aktywa) zgromadzony przez gospodarstwo domowe pomniejszony o zaciągnięte przez nie zobowiązania (pasywa).

Najuboższe gospodarstwo domowe – gospodarstwo znajdujące się wśród 10% populacji gospodarstw domowych o najniższej wartości majątku netto (tj. w pierwszym decylnym rozkładzie wartości majątku netto populacji gospodarstw domowych).

Najbogatsze gospodarstwo domowe – gospodarstwo należące do 10% populacji gospodarstw domowych o najwyższej wartości majątku netto (w dziesiątym decylnym rozkładzie wartości majątku netto gospodarstw domowych).

Osoba referencyjna (także osoba odniesienia, głowa gospodarstwa domowego) – osoba najlepiej zorientowana w sytuacji gospodarstwa domowego, z którą prowadzony był wywiad ankietowy.

Pasywa – zobowiązania zaciągnięte przez gospodarstwo domowe, obejmujące zobowiązania z tytułu kredytów mieszkaniowych oraz inne formy zadłużenia (kredyty inne niż mieszkaniowe oraz pożyczki).

Średnio zamożne gospodarstwo domowe - gospodarstwo znajdujące się wśród 10% populacji gospodarstw domowych o przeciętnej wartości majątku netto wokół mediany (pomiędzy 45-tym a 55-tym percentylem rozkładu wartości majątku netto gospodarstw domowych).

www.nbp.pl

