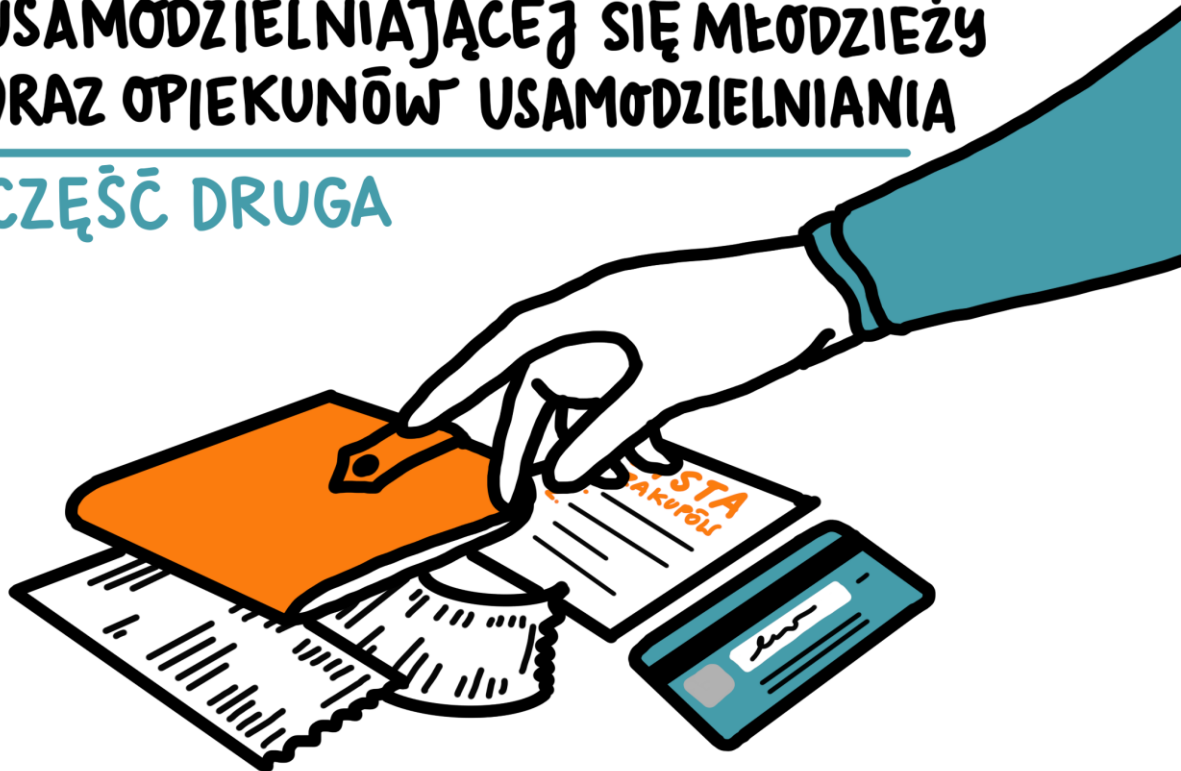


FINANSOWE ABC

PODRĘCZNIK DLA WYCHOWAWCÓW
I NAUCZYCIELI
USAMODZIELNIAJĄCEJ SIĘ MŁODZIEŻY
ORAZ OPIEKUNÓW USAMODZIELNIANIA

CZĘŚĆ DRUGA



Agnieszka Kulesa, Aleksandra Teliszewska
Joanna Mirosław, Marcel Łoś- Leźnicki
Franciszek Ploch



Spis treści

1. Asertywność w finansach	4
1.1. Budowanie asertywnej postawy w finansach	6
1.2. Techniki manipulacji wykorzystywane w sprzedaży	10
1.3. Techniki i narzędzia asertywne pomocne w zarządzaniu finansami.....	15
1.4. Warto przeczytać	17
1.5. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji	18
2. Kredyty i pożyczki	21
2.1. Rodzaje kredytów i pożyczek	21
2.2. Ile kosztuje kredyt bądź pożyczka?	27
2.3. Podpisywanie umowy	29
2.4. Prawa kredytobiorcy.....	31
2.5. Rezygnacja z kredytu.....	32
2.6. Warto przeczytać	33
2.7. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji	34
3. Co to jest bankowość cienia?	36
3.1. Definicja bankowości cienia	36
3.2. Parabanki i pozabankowe instytucje finansowe	38
3.3. Korzyści i zagrożenia bankowości cienia	42
3.4. Warto przeczytać	47
3.5. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji	48
4. Nadmierne zadłużenie – diagnoza problemu i wychodzenie z długów	49
4.1. Profilaktyka zadłużania	49
4.2. Definicja długu i jego rodzaje.....	51
4.3. Plan wychodzenia z zadłużenia	55
4.4. Konsolidacja kredytów i pożyczek – wady i zalety rozwiązania	59
4.5. Gdzie osoby zadłużone mogą szukać pomocy, gdy nie są w stanie poradzić sobie ze spłatą długów?.....	59
4.6. Warto przeczytać	60
4.7. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji	61

Wychowawco, nauczycielu, trenerze!

Mamy przyjemność polecić drugą część podręcznika *Finansowe ABC. Podręcznik dla wychowawców i nauczycieli usamodzielniającej się młodzieży oraz opiekunów usamodzielniania*.

Jest on materiałem pomocniczym do zajęć na temat wybranych finansowych aspektów usamodzielniania się młodych ludzi. Ta edycja została poświęcona następującym zagadnieniom:

- kredyty i pożyczki,
- bankowość cienia,
- zadłużenie i wychodzenie z długów.

Tematem wprowadzającym do tych zagadnień, a jednocześnie przekrojowym, jest asertywność. W pierwszym rozdziale podręcznika zaprezentowano najważniejsze tematy związane z postawą asertywną, podkreślając jednocześnie, że warto pielęgnować ją nie tylko w odniesieniu do finansów. Postawa asertywna związana jest bowiem z szacunkiem do samego siebie i budowaniem poczucia własnej wartości, tak ważnymi z punktu widzenia usamodzielniających się młodych osób.

W kontekście finansów asertywność pomaga w podejmowaniu na progu dorosłości przemyślanych i odpowiedzialnych decyzji. To, w jaki sposób osoby usamodzielniające się zarządzają swoimi finansami w tym krytycznym momencie życia, istotnie wpływa na ich dobrobyt i budowanie kapitału w przyszłości.

Wchodzenie w dorosłość to czas kształtowania kluczowych kompetencji zarządzania finansami osobistymi. Należy do nich również umiejętność podejmowania decyzji dotyczących krótko- i długoterminowych zobowiązań finansowych, w tym zaciągania kredytów i pożyczek. Temu zagadnieniu poświęcony jest drugi rozdział podręcznika.

W rozdziale trzecim omówiono najważniejsze kwestie związane z funkcjonowaniem tzw. bankowości cienia (szarej bankowości), czyli przede wszystkim parabanków, oferujących szybkie i wysoko oprocentowane pożyczki. Zaciąganie tego typu długów, w tym przede wszystkim po to, aby spłacić inne długi, może prowadzić do tzw. spirali zadłużenia. Sposobom zapobiegania temu zjawisku, jak również jego skutkom oraz drogom wychodzenia ze spirali zadłużenia poświęcono czwarty, ostatni rozdział podręcznika.

Każdy rozdział zawiera podstawowe informacje dotyczące wymienionych zagadnień i jest zakończony zestawem ćwiczeń do wykorzystania podczas zajęć (z informacją o celu ćwiczenia, czasie trwania i niezbędnych pomocach i materiałach). Tak jak w pierwszej części podręcznika, sprawy regulowane niekiedy dość skomplikowanymi przepisami prawa zostały przedstawione w prosty, przystępny sposób. Dlatego też pojawiają się pewne uproszczenia. Z tego względu podręcznika nie można traktować jako źródła informacji o regulacjach prawnych dotyczących danego zagadnienia.

Korzystając z podręcznika, można zarówno przeprowadzić dedykowaną danemu zagadnieniu lekcję, jak i urozmaicić inne zajęcia. Wcześniej warto jednak odbyć z młodymi osobami wstępną rozmowę, która pozwoli ocenić poziom ich wiedzy na dany temat oraz dostosować język używany podczas zajęć tak, aby ułatwiać zrozumienie omawianych zagadnień. Taka rozmowa pozwoli również przygotować się do polemiki z takimi stwierdzeniami, jak np. „nie ma sensu oszczędzać, jeśli się mało zarabia” czy „po co planować cokolwiek w sytuacji, w której jutro i tak jest niepewne”.

Druga część podręcznika, tak jak pierwsza, choć skierowana jest przede wszystkim do wychowawców i nauczycieli oraz opiekunów usamodzielniania, jednak z pewnością okaże się przydatna też dla innych osób. Publikacja pozwoli szybko i sprawnie przygotować się do zajęć – niektóre ćwiczenia, infografiki czy informacje można np. skopiować i rozdać uczestnikom.

Powodzenia!
Zespół autorski

1. Asertywność w finansach

Dlaczego należy rozmawiać z młodzieżą o asertywności?

Asertywność to postawa, którą warto pielęgnować nie tylko w odniesieniu do finansów. Mówiąc o asertywności, nie sposób pominąć takich wartości jak szacunek do samego siebie i do innych czy godność. Młodzi ludzie z domów dziecka, młodzieżowych ośrodków wychowawczych czy młodzieżowych ośrodków socjoterapeutycznych mogą mieć zaniżone poczucie własnej wartości. To z kolei może wpływać na podejmowane przez nich decyzje finansowe. Brak umiejętności asertywnej odmowy czy potrzeba szacunku ze strony rówieśników niejednokrotnie skutkuje podpisaniem niekorzystnej finansowo umowy. Co więcej, decyzje dziś podejmowane odnośnie wydatków domowych istotnie wpływają na nasz dobrobyt i budowanie kapitału w przyszłości. Dlatego istotne jest, by osoby wchodzące w dorosłość wiedziały, jak nie podejmować złych decyzji finansowych.

Ta część podręcznika pozwoli przygotować się do zajęć, podczas których:

- wprowadzisz i wyjaśnisz pojęcia: asertywność, techniki manipulacji wykorzystywane w sprzedaży, narzędzia asertywne pomocne w zarządzaniu finansami oraz schematy myślenia związane z pieniędzmi;
- omówisz zagadnienia związane z technikami sprzedażowymi;
- przedstawiś technikę asertywnej odmowy i przećwiczysz z uczestnikami umiejętność odmawiania w sytuacjach dotyczących finansów.

Co to jest asertywność?

O definicji asertywności i rozróżnieniu ludzkich zachowań na asertywne, agresywne i uległe zaczęto mówić w czasie rozkwitu ruchu hippisowskiego w Ameryce w latach 60. XX w. Był to okres buntu młodego pokolenia wobec różnego rodzaju nakazów, zakazów i norm. Młodzi ludzie zaczęli się zastanawiać, kiedy są sobą, kiedy przestają być sobą i jak człowiek mógłby być naprawdę sobą, a jednocześnie nie naruszać wolności innych. Taki sposób wyrażania swoich potrzeb, opinii i emocji zaczęto nazywać asertywnością. Dziś najczęściej kojarzy się ona z odmawianiem.

Asertywność to jednak nie tylko odmawianie, ale umiejętność wyrażania swoich myśli, uczuć i poglądów z zachowaniem własnych granic i przy poszanowaniu granic innych ludzi.

Warto podkreślić, że ta cała gama zachowań wynika z pewnej postawy. Zakłada ona, że obie strony mają pozytywne intencje i warto dążyć do tego, by relacje były oparte na zaufaniu i odpowiedzialności. Drugi człowiek to partner do rozmowy, nie wróg. Ważna jest także godność obu stron i prawdomówność. To podstawa asertywnego zachowania. Pomocny w nim jest sposób komunikowania się z innymi oparty na stanowczości, lecz bez użycia siły i przemocy.

Skoro już ustaliliśmy, że asertywne mogą być zachowania (np. proszenie albo odmawianie), a nie sam człowiek, to możemy pójść krok dalej. Są osoby, które zachowują się asertywnie w pewnych okolicznościach, a w innych nie, np. potrafią odmówić koledze, ale nie szefowi. Jeśli przyjmujemy, że asertywność wiąże się z zachowaniami, to oznacza, że dzięki treningowi możemy się jej nauczyć.

Warto zdawać sobie sprawę, że niektórzy mogą mieć trudność z nauką takich zachowań. Dlatego w dalszej części tego rozdziału przedstawimy techniki i procedury asertywne. One budują asertywną komunikację, ułatwiając zachowania asertywne.

Jak zatem odróżnić zachowania asertywne od innych, np. uległych lub agresywnych? Skąd wiadomo, że dane zachowanie jest asertywne?

Aby dokonać tego rozróżnienia, warto przyjrzeć się, w jaki sposób traktujemy siebie w relacji z innymi.

POSTAWA ULEGŁA



POSTAWA AGRESYWNA



POSTAWA ASERTYWNA



Jest też inny sposób określenia, czy moje zachowanie było asertywne, agresywne czy uległe. Jeśli po tym zachowaniu mój szacunek do siebie wzrósł, oznacza to, że najprawdopodobniej takie zachowanie było asertywne.

1.1. Budowanie asertywnej postawy w finansach

W poprzednim rozdziale opisano definicję postawy asertywnej. Czym więc jest taka postawa w finansach? Asertywna postawa w finansach polega na podejmowaniu działań, które są zgodne z moim interesem finansowym w taki sposób, który nie narusza godności innych.

Pierwszy krok do tego, by się orientować, czy coś jest dla mnie korzystne finansowo, to poszukiwanie wiedzy o oszczędzaniu, pożyczaniu, inwestowaniu itp. Dzięki temu możemy właściwie planować i decydować o swoich finansach w różnych perspektywach czasowych.

Drugim krokiem, równie ważnym, jest przyznanie sobie prawa do zadbania o swoje interesy finansowe (w dalszej części rozdziału omówiono asertywne prawa w relacjach z innymi).

Asertywna postawa w finansach może się więc przejawiać w różnych zachowaniach, m.in.:

- odmawianiu i stawianiu granic w obszarze finansowym (np. odmowa pożyczki znajomemu lub odmowa sprzedawcy w sklepie);
- proszeniu o pożyczkę w razie potrzeby;
- udzielaniu bliskim pożyczki tylko wtedy, gdy możemy sobie na to pozwolić finansowo, a nie dlatego, że nie umiemy odmówić;
- dopytywaniu o niezrozumiałe warunki umowy dotyczące pożyczki w banku;
- proszeniu o czas do namysłu przed podjęciem ważnych decyzji finansowych.

Świadomość praw osobistych

Najtrudniejszą częścią zachowania asertywnego jest decyzja o takim zachowaniu. Jak już pisaliśmy, często z różnych względów ludzie nie dają sobie prawa do takiego zachowania. Warto pamiętać, że jeśli nie znamy swoich praw lub nie egzekwujemy ich w kontakcie z innymi, to wówczas inni narzucają nam swoje pomysły dotyczące naszego wolnego czasu, naszych pieniędzy i innych naszych materialnych lub niematerialnych zasobów.

Do czego mamy prawo w relacjach z innymi?

Herbert Fensterheim¹ – jeden z pionierów zagadnienia asertywności – ułożył pięć praw, które mogą być pomocne w odpowiedzi na powyższe pytanie.

1. Masz prawo robić wszystko, dopóki nie krzywdzisz innych.
2. Masz prawo zachować godność dzięki asertywnemu postępowaniu – nawet jeśli rani to inne osoby – pod warunkiem że działasz asertywnie, a nie agresywnie.
3. Masz prawo adresować prośby do innych, pod warunkiem że szanujesz ich prawo do odmowy.
4. Zdarzają się sytuacje, w których trudno ustalić, kto ma do czego prawo. Wtedy masz prawo porozmawiać o problemie i wyjaśnić te kwestie.
5. Masz prawo egzekwować swoje prawa!

¹ H. Fensterheim, *Nie mów „TAK”, gdy chcesz powiedzieć „NIE”*, Książka i Wiedza, Warszawa 2006, s. 49.

Prawa te nie są konkurencyjne w stosunku do praw człowieka, ucznia, dziecka czy obywatela, mających znacznie szerszy zakres. Prawa Fensterheima mówią jedynie o tym, co wolno jednej osobie w bezpośrednim kontakcie z drugą. Są więc tylko częścią praw człowieka. Nie znajdziemy ich w kodeksach prawnych, gdyż ich celem jest zapewnienie wzajemnego szacunku, poczucia godności oraz komfortu w relacjach z innymi. W tym sensie nazywanie ich „prawami” jest raczej umowne. Za ich złamanie nie poniesiemy żadnej kary. Konsekwencją będzie „jedynie” nasze słabsze samopoczucie lub pogorszenie relacji z drugą osobą. Za to respektowanie tych pięciu zasad może nam przynieść zmniejszenie konfliktów z innymi oraz wzrost szacunku do samego siebie.

Przyjrzyjmy się po kolei tym prawom.

Pierwsze z nich wydaje się być najbardziej oczywiste, choć wiele osób na co dzień o tym zapomina. Młodym ludziom zależy na akceptacji innych. Muzyka, jakiej słuchają, ich hobby, ubranie i wiele innych rzeczy bywa uwarunkowane opinią innych. Warto wspomnieć także o wyrażaniu swoich emocji – z tym mają kłopot nie tylko młodzi, ale i dorośli. Blokujemy swoje emocje w obawie przed opinią innych. W rozmowach z nastolatkami należy jednak oddzielić emocje od zachowań. O ile mamy prawo do złości (emocja), o tyle nie mamy prawa do jej agresywnego wyrażania w postaci bicia, przezywania, cyberprzemocy itp. (zachowania), które mogą się pojawić w chwili złości. Możemy za to sięgać do konstruktywnych działań, pomagających nam w radzeniu sobie ze złością.

Drugie prawo Fensterheima budzi czasem wątpliwości. Autor dopuszcza bowiem sprawianie komuś przykrości. Ważne są jednak intencje stojące za danym asertywnym zachowaniem. Za przykład może tu posłużyć historia dziewczyny, która na co dzień przebywała w domu dziecka, a weekendy spędzała u biologicznych rodziców. W placówce otrzymywała kieszonkowe, które skrupulatnie przez dłuższy czas oszczędzała na wymarzone szkolenie fryzjerskie. Kiedy jej mama dowiedziała się o oszczędnościach, poprosiła córkę o pożyczkę. Dziewczyna odmówiła, gdyż wiedziała, że najprawdopodobniej pożyczka zmieni się w darowiznę. Mama się obraziła. Można więc powiedzieć, że dziewczyna skorzystała z drugiego prawa Fensterheima. Mimo że jej zachowanie zraniło mamę, to pozostała przy swoim wyborze. Warto podkreślić, że jej intencją nie było sprawienie przykrości swoim bliskim. Wynikało z potrzeby stanowienia o sobie i było podyktowane chęcią spełnienia swojego marzenia. Jeśli będziemy korzystać z przysługującego nam prawa do odmowy i wyrażać ją w sposób asertywny, nasz rozmówca może być niezadowolony lub obrażony. Mimo tego Fensterheim daje nam prawo do odmowy.

Kolejne prawo Fensterheima dotyczy wyrażania próśb. Według niego możemy prosić o różne rzeczy, ale tylko wtedy, gdy dopuszczamy, że nasz rozmówca może się nie zgodzić. Innymi słowy, jest to kwintesencja asertywności – ja mam prawo prosić, a druga strona ma prawo odmówić. Obie strony są w porządku.

Czwarte prawo Fensterheima dotyczy wszystkich sytuacji, w których nie ma określonych wcześniej zasad. Może to być na przykład początek szkolenia prowadzonego przez nieznanego nam trenera. Umawiamy się wtedy, co wolno, a czego nie wolno. Zasada ta nie może być bardziej szczegółowa, gdyż dotyczy różnych sytuacji, a także indywidualnych potrzeb uczestników. Warto jednak podkreślić jeszcze jedną ważną rzecz, która wynika z tej zasady – dopóki nie ustalimy wspólnych reguł dotyczących danej relacji, to w konkretnej sytuacji nie mamy prawa rozliczania rozmówcy z ich przestrzegania. Na przykład mogę ustalić z przyjaciółką, że wolno jej dzwonić o dowolnej porze, nawet późno w nocy. Dopóki jednak tego nie ustalę, raczej nie będzie miała odwagi prosić o moją pomoc o drugiej nad ranem.

Ostatnie prawo wydaje się być zbędne, gdyż to niby oczywiste, że mamy prawo korzystać ze swoich praw. Ten punkt jest dla tych, którzy mają wątpliwości, czy mogą lub powinni zachować się asertywnie. Upewnia nas w asertywnym działaniu. Jego inne zastosowanie to danie przestrzeni na brak skorzystania z pozostałych praw. Prawo do określonego zachowania nie jest przecież obowiązkiem.

Przekonania o tym, że „mam prawo odmówić”, „mam prawo zapytać o szczegóły umowy”, „mam prawo odwlec decyzję”, będą pomocne podczas zakupów czy rozmowy telefonicznej dotyczącej podpisania umowy. Dzięki nim będziemy mogli ochronić się przed sprzedawcą znającym odpowiednie techniki, których zastosowanie ma nakłonić nas do kosztownych zakupów (więcej o technikach sprzedażowych w kolejnej części tego rozdziału).

Świadomość własnego potencjału i wewnętrzny głos „Dorosłego” jako wsparcie w podejmowaniu decyzji finansowych

Zidentyfikowanie swoich mocnych stron, umiejętności i zdolności jest bardzo ważne i pomaga w asertywnym zachowaniu. Świadomość własnego potencjału umożliwia pamiętanie o prawach osobistych i wzmacnia pozytywne myślenie o sobie. Dzięki temu swobodniej prezentujemy się też w różnych sytuacjach oraz łatwiej dostrzegamy pozytywne strony innych ludzi. Dodatkowo świadomość tego, co umiemy i jakie mamy mocne strony, wpływa na to, jak siebie postrzegamy, co o sobie myślimy.

Świadomość swojej wiedzy bądź jej niedostatku w jakiejś dziedzinie wzmacnia pewność siebie przy podejmowaniu decyzji, także finansowych.

Eric Berne² jako pierwszy opisał umiejętność zwracania uwagi na to, jakich słów używamy, kiedy myślimy bądź komunikujemy się z innymi. Podzielił te słowa według trzech kategorii i nazwał głosami naszego wewnętrznego rodzica, dziecka i dorosłego. Świadomość tego, jakimi słowami motywujemy się do różnych działań, pozwala nam zrozumieć, dlaczego niekiedy bardzo trudno nam podjąć decyzje albo zrealizować swoje postanowienia.

Według tej teorii, opisaney w jego znanej książce *W co grają ludzie*, w codziennej komunikacji używamy słów z tych trzech słowników. Mają one bezpośredni wpływ na nasze zachowanie. Aby to zobrazować, zapraszamy do małego eksperymentu. Odpręż się i wypowiedz w myślach kolejno zdania: „muszę jutro jechać do Łodzi”, „chcę jechać jutro do Łodzi” oraz „zdecydowałem, że pojadę jutro do Łodzi”. Przy każdym zdaniu zastanów się, co się dzieje z twoim ciałem i z twoimi chęciami dotyczącymi tej wymyślonej podróży. Najprawdopodobniej przy zdaniu „muszę jutro jechać do Łodzi” wcale nie masz ochoty na przejażdżkę do tego miasta. Paradoksalnie przy kolejnym zdaniu też nie jest twoim marzeniem podróż do Łodzi, w przeciwieństwie do ostatniego zdania, w którym wyraźnie podkreślona została podjęta decyzja o wyjeździe.

Eric Berne twierdzi, że jeśli myślimy w kategoriach „muszę”, „powinienem”, „trzeba”, to te sformułowania odbierają nam energię do działania, gdyż traktujemy je jako narzucone z zewnątrz. Słowa z tej kategorii nazwał wewnętrznym głosem Rodzica. Jest spora szansa, że mówiąc do siebie „muszę zacząć oszczędzać” albo „nie powinienam pożyczać innym pieniędzy”, nie zrealizujemy tych postanowień. Podobnie, gdy używamy słów „chce mi się”, „nie chce mi się”, „pragnę”, „chciałbym” (np. „chciałabym więcej zarabiać”), to raczej nie przeprowadzimy swoich zamierzeń do końca. Te zwroty zostały sklasyfikowane przez Erica Berne’a jako wewnętrzny głos Dziecka.

Jak więc do siebie mówić, by mieć największą szansę na realizację swoich planów? Berne twierdzi, że w takim wypadku warto używać wewnętrznego głosu Dorosłego, czyli **używać słów typu zdecydowałam, postanowiłam, zaplanowałam, zrobię**, np. „zdecydowałam, że od następnej wypłaty będę oszczędzać pieniądze”.

² E. Berne, *W co grają ludzie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000,

Wewnętrzny głos Dorosłego jest podstawą asertywnego zachowania i pomaga budować postawę asertywną.

Poniżej podano przykładowe zdania zgodne z wewnętrznym głosem Dorosłego, którymi możemy zastąpić nasze dotychczasowe myślenie o pieniądzu:

- Zaplanowałam, że od przyszłego miesiąca będę oszczędzać kwotę....
- Zdecydowałam, że nie będę już nikomu pożyczać pieniędzy.
- Postanowiłam omijać parabanki.
- Nie będę korzystała z krótkookresowych pożyczek, bo są niekorzystne.
- Od dziś przestaję kupować kanapki w szkole, ale zrobię je w domu, dzięki czemu zaoszczędzę.
- Zrezygnuję z karty kredytowej.

Inne przekonania, które przeszkadzają w zarządzaniu pieniędzmi

Nie tylko wewnętrzny głos Rodzica i Dziecka mogą być powodem naszych porażek w zarządzaniu pieniędzmi. Zdania, które pojawiają się, kiedy myślimy o pieniądzu, związane są z naszymi przekonaniem, te zaś powstają na bazie nabytych doświadczeń. Zwykle przekonania formują się pod wpływem środowiska, w którym dorastamy. Sposób patrzenia na świat przejmujemy najczęściej od dorosłych odgrywających ważną rolę w naszym życiu. Bywa, że na przekonania mają wpływ rówieśnicy. Najczęściej nie jesteśmy w pełni świadomi, jakie mamy przekonania, gdyż nie zastanawiamy się nad nimi na co dzień. Jak można się domyśleć, przekonania mogą być albo wspierające, albo ograniczające.

Warto sobie uświadomić, że codziennie przepływa nam przez głowę strumień myśli, w którym średnio znajduje się około 80 tysięcy wątków i zdecydowana większość z nich powtarza się codziennie w niezmienionej formie. Zwracanie uwagi na nie wszystkie byłoby szalenie wyczerpujące i przez to nie moglibyśmy zrobić nic innego. Pierwszym etapem pracy nad naszymi przekonaniem dotyczącymi finansów powinno więc być zaobserwowanie, jakie zdania pojawiają się nam w głowie, kiedy myślimy o oszczędzaniu albo wydawaniu pieniędzy. Jak wspomniano wcześniej, przekonania te mogą albo nas wspierać w racjonalnym zarządzaniu pieniędzmi albo utrudniać nam ten proces.

Na początek przyjrzyjmy się przekonaniom, które powodują, że pieniądze znikają nam z portfela albo w ogóle się w nim nie pojawiają:

- Nie mam czasu na planowanie budżetu domowego.
- Z moimi finansami na pewno nie jest aż tak źle.
- W tym miesiącu już mi się nie uda spiąć budżetu, więc mogę sobie pozwolić na jeden kebab na mieście.
- Nie mam pieniędzy na oszczędzanie.
- Nie mam czasu na zarządzanie pieniędzmi.
- Raz się żyje.
- Nie potrafię oszczędzać.
- Jakoś to będzie.
- Nie uda mi się...
- Tylko materialści zajmują się pieniędzmi.
- Muszę sobie to kupić.
- Nie stać mnie na oszczędzanie.
- Ta sukienka to przecież artykuł pierwszej potrzeby.

- Nie znam się na finansach.
- Dlaczego mam sobie odmawiać?
- Tyle pracowałem, to należą mi się porządne wakacje, spodnie, telefon itp.
- Tylko chwilowo brakuje mi pieniędzy. Ale nie ma problemu – wezmę pożyczkę.
- Telewizor musi mieć co najmniej 60 cali.
- Pora wymienić ten roczny rzęch, są już lepsze telefony.
- Od jednej kawy w kawiarni na mieście nie zbiednieję.
- Nie oszczędzam, bo nie chcę odkładać życia na później. Trzeba cieszyć się tym, co jest tu i teraz.
- Odkładanie na przyszłość? Bez sensu. Co będzie jak nie dożyję?
- Nie odkładam pieniędzy, bo państwo mi je zabierze.

Istnieją też przekonania, dzięki którym będziemy w stanie racjonalnie zarządzać swoim budżetem domowym, np.:

- Mogę uzyskać niezależność finansową.
- Mam wpływ na to, ile zarabiam.
- Mogę zarabiać więcej.
- Mam wszystko, co potrzeba, aby zacząć spełniać swoje marzenia.
- Zasluguję na dobre wynagrodzenie mojej pracy.
- Mogę nauczyć się zarządzać swoimi pieniędzmi.
- Mogę być jednocześnie uczciwy i bogaty.
- Mam wpływ na to, ile zarabiam.
- To jest bardzo dobry moment, by zacząć oszczędzać.
- Od dziś zacznę dbać o moje finanse.

Po tym, jak odkryjemy swoje przekonania odnoszące się do kwestii pieniędzy, zostaje nam tylko przeformułowanie tych ograniczających na te wspierające. Przykładowo, przekonanie „Nie znam się na finansach” można zmienić na „Jeszcze nie znam się na finansach, ale mogę się tego nauczyć” lub po prostu „Nauczę się zarządzać swoimi pieniędzmi.” Każde zdanie, które odbiera nam moc zarządzania swoimi finansami, można przeformułować na takie, które będzie nam jej dodawało. Najważniejsze, żebyśmy się z tą myślą w pełni zgadzali i w nią wierzyli.

Kolejnym krokiem prowadzącym do zmiany przekonań będzie utrwalenie zdań, za pomocą których formułujemy te nowe przekonania. Można je napisać i umieścić w widocznych dla nas miejscach, np. na ekranie komputera lub na tapecie telefonu komórkowego. Częsty kontakt z tymi zdaniami sprawi, że w końcu staną się naszymi przekonaniami.

Warto zainwestować czas i energię w zmianę przekonań na takie, które będą nas wspierały, dodadzą siły i pewności siebie. Takie przekonania pozwolą podejmować efektywniejsze decyzje finansowe, a dzięki temu będziemy skuteczniej panować nad budżetem domowym.

W dalszej części rozdziału zostaną przedstawione techniki, które są często używane w sprzedaży, gdyż powodują, że klienci chętniej dokonują nieplanowanych zakupów.

1.2. Techniki manipulacji wykorzystywane w sprzedaży

Starając się zdobyć nowych klientów, firmy próbują w różny sposób zmienić nasze utarte przekonania i zachowania. Zdarza się, że sprzedawcy, pracownicy banków i innych instytucji przejrzyście i uczciwie przedstawiają nam korzyści wypływające z nabycia danego produktu albo usługi. Jednak na co dzień bardzo często spotykamy się też z ukrytymi formami perswazji. Mają one

na celu wywołanie u odbiorcy określonych emocji poza jego świadomością, a w dalszej kolejności – skorzystanie przez niego z zaproponowanej oferty. Tego rodzaju zabiegi określa się ogólnie **technikami manipulacji**. Ich znajomość umożliwia zdystansowanie się od przekazu nakierowanego na zmianę naszej decyzji. Potencjalnie pozwala też uniknąć dokonania zakupu, którego wcześniej nie planowaliśmy. Często wymagać to będzie od nas asertywności, która została już opisana w tym rozdziale.



Metody perswazji stosowane w sprzedaży najczęściej są oparte na jednej z poniższych reguł, które wyróżnił i opisał Robert Cialdini³:

- **Reguła wzajemności** wyraża się w niepisanym zobowiązaniu do odwzajemnienia się drugiej stronie za otrzymaną usługę lub korzyść. Korzyścią taką mogą być bezpłatne próbki kosmetyków, sklepowe degustacje czy prezenty przesyłane pocztą lub dołączane do zamówienia na miejscu w sklepie. Otrzymanie darmowego produktu może powodować, że zechcemy odwzajemnić się później tej firmie poprzez zakup jej artykułu.

W psychologii społecznej regułę wzajemności ilustruje się także przykładem „techniki drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Polega ona na wystosowaniu przed zasadniczą prośbą innej, bardzo trudnej do spełnienia. Wówczas, odrzucając pierwszą prośbę, możemy czuć się zobowiązani do odpłacenia się poprzez przyjęcie drugiej. Przykładem takiej reguły może być sytuacja, w której znajomy prosi nas o poręczenie kredytu na 50 000 zł, a kiedy odmówimy, prosi nas o pożyczanie 1000 zł. Zwiększa się wtedy szansa, że zgodzimy się na drugą prośbę, gdyż będziemy się czuć winni, że odmówiliśmy pierwszej prośbie.

- **Reguła zaangażowania i konsekwencji** opiera się na założeniu, że ludzie chcą, aby ich przekonania i zachowania były spójne z ich wartościami i obrazem siebie. Spójność działań i wartości nie tylko daje poczucie stabilności, ale jest też cechą cenioną społecznie. Dobrym przykładem wykorzystania tej reguły jest wręczanie klientom kart lojalnościowych. Zbierając na

³ R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016

karcie punkty za kolejne zamówienia, angażujemy się i motywujemy do dalszego korzystania z usług danej firmy. Działając konsekwentnie, możemy jednocześnie czuć się częścią określonej społeczności związanej z ulubionym sklepem lub marką. Na podobnej zasadzie działają także różnego rodzaju subskrypcje.

- **Reguła społecznego dowodu słuszności** oznacza skłonność do kierowania się opinią i wyborami innych ludzi. Jeśli nie wiemy, który produkt lub usługę nabyć, bardzo często skorzystamy z oferty wybranej już wcześniej przez dużą grupę osób. Stąd też w wielu reklamach firmy próbują pozyskać klientów, przedstawiając informację, zgodnie z którą dany produkt kupiło już dotąd kilkanaście lub kilkadziesiąt tysięcy osób. Podobną funkcję w reklamie pełnią też procentowe wskaźniki usatysfakcjonowania z konkretnego produktu, a na stronach internetowych – eksponowanie ocen wystawionych przez zadowolonych klientów.

Kierowanie się głosem większości powiązane jest również ze zjawiskiem **konformizmu**. Tłumaczy ono, dlaczego zmieniamy swoje zachowanie lub poglądy pod wpływem grupy. Identyfikując się z nią, dążymy do dostosowania się do postaw innych jej członków. Do przyjęcia postawy konformistycznej może prowadzić obawa przed odrzuceniem albo perspektywa osiągnięcia wymiernych korzyści wynikających z przynależności do danej grupy.

- **Reguła autorytetu** mówi o tym, że ludzie postępują zgodnie z poleceniami lub naśladują działania osoby cenionej ze względu na jej autorytet. Autorytet może wiązać się z pozycją społeczną danego człowieka, jego wykształceniem, rozpoznawalnością lub pełnieniem określonej funkcji. W reklamie czy podczas rozmowy w sklepie niekoniecznie musimy jednak mieć do czynienia z osobą powszechnie znaną lub szanowaną. Wystarczy, że osoba prezentująca daną ofertę spełnia nasze wyobrażenie autorytetu poprzez swój ubiór i zachowanie. W przekazie medialnym autorytet jest dostosowany do rodzaju prezentowanej treści (np. lekarz reklamujący lek, kierowca rajdowy promujący samochód). Często jednak narzędziem perswazji będą osoby cenione przede wszystkim ze względu na powszechną rozpoznawalność, np. aktorzy, sportowcy czy piosenkarze.
- **Reguła sympatii** oznacza, że samo lubienie osoby, która zachęca do określonego działania, może nas skłonić do postąpienia zgodnie z jej wskazówkami czy prośbami. Uczucie sympatii czasem wiąże się z cechami zewnętrznymi sprzedawcy czy aktora w reklamie lub z ich sposobem wypowiedzania się. Pozytywny stosunek do osoby próbującej nas do czegoś nakłonić może ponadto wynikać z tego, że za coś ją podziwiamy albo dzielimy z nią wspólne zainteresowania czy życiowe wybory.
- **Reguła niedostępności** opiera się na przypisywaniu większej wartości dobrom, do których dostęp jest ograniczony. Wiedząc, że dany produkt będzie niedostępny po określonym czasie lub wykupieniu go przez daną liczbę osób, czujemy się bardziej zmotywowani do skorzystania z przedstawionej oferty. Z reguły tej korzystają między innymi takie komunikaty: „tylko do wyczerpania zapasów”, „tylko do końca czerwca” czy „oferta limitowana”. W ten sposób wzmaga się w nas wola rywalizacji z innymi konsumentami o dobra, które nie przykuwałyby tak bardzo naszej uwagi, jeśli byłyby dostępne bez ograniczeń.



Pułapki myślenia

Gdy podejmujemy codzienne decyzje, również te o znaczeniu finansowym, często nie zdajemy sobie sprawy z tego, że nasz umysł lubi proste i łatwe wybory. Czasami niektóre nasze oceny sytuacji i działań mogą być nieświadome, a nawet nieracjonalne, to znaczy niezgodne z regułami logiki i ustalonymi zasadami rozumowania. W takich przypadkach możemy mówić o **błędach poznawczych**⁴. Ich występowanie wywiera wpływ nie tylko na sposób naszego myślenia i postępowania, ale także na nasze życie emocjonalne. Poznanie, czym są i jak działają błędy poznawcze, pozwala na głębszą refleksję nad codziennymi wyborami, lepsze poznanie swoich potrzeb i realistyczne planowanie czasu i wydatkowania dostępnych zasobów.

Zobaczmy, w jakie pułapki myślenia wpadamy na co dzień i jak wpływają one na nasze decyzje finansowe:

- **Błąd potwierdzenia** to skłonność do poszukiwania, interpretowania i przywoływania z pamięci informacji w taki sposób, aby utwierdzić się w swoich dotychczasowych poglądach czy wartościach. Tendencja ta może powodować, że będziemy zamknięci na informacje, które powinny nas skłonić do zmiany postępowania. Ilustruje to na przykład sytuacja, kiedy słyszymy od kolegi ostrzeżenie o tym, że pracodawca zbliża się do bankructwa. Ufając zatrudniającej nas firmie i zapewnieniom kierownika, nie wierzymy koledze. Będziemy zatem poszukiwać wyłącznie informacji, które umocnią nas w przekonaniu, że firma ma się dobrze i osiąga wyniki gwarantujące jej wypłacalność.
- **Negatywne nastawienie do zmian** to nieracjonalne przywiązanie do obecnego stanu rzeczy pomimo istnienia poważnych argumentów za dokonaniem zmiany. Tego rodzaju myślenie towarzyszy nam codziennie w różnych obszarach życia. Kurczowe trzymanie się czegoś wcześniej ustalonego może jednak często generować niepotrzebne koszty. Dobrym przykładem jest niezmiennianie konta bankowego, którego prowadzenie jest droższe od innych kont. Choć

⁴ R. Cialdini, op. cit.

wiemy, że istnieją tańsze konta, to nie zmieniamy naszego ze względu na negatywne nastawienie do zmian.

- **Niechęć do straty** to skłonność do wybierania w niepewnych życiowych sytuacjach scenariusza, w którym na pewno unikniemy straty, a odrzucanie takiego, który potencjalnie może przynieść zysk. Taki sposób myślenia tłumaczy, dlaczego – oprócz innych powodów – wiele osób nie inwestuje swoich pieniędzy w obawie przed ich utratą. Chociaż często obawa może być racjonalnie uzasadniona, nieraz przed próbą osiągnięcia zysku powstrzymuje ich lęk przed utratą dotychczas posiadanej kwoty.
- **Wysoka preferencja czasowa** to tendencja do preferowania natychmiastowej satysfakcji zamiast odłożenia jej w czasie. Nieraz, gdy otrzymamy wypłatę albo pieniężny prezent od kogoś, wolimy wydać całą sumę od razu, np. na drobne przyjemności. Zamiast tego warto czasami odłożyć ją i stworzyć sobie tzw. poduszkę finansową, czyli zabezpieczenie finansowe na wypadek nieprzewidzianych okoliczności.
- **Nadmierna pewność siebie** to cecha, która powoduje u wielu osób podejmowanie nietrafionych decyzji finansowych. Zdarza się, że przeceniamy prawdopodobieństwo jakiegoś zdarzenia albo powodzenia określonego przedsięwzięcia. Spójrzmy na zakłady bukmacherskie. Niejednokrotnie jesteśmy w stanie postawić wysoką sumę na zwycięstwo ogólnie uznanego zespołu piłkarskiego, gdy ten gra z drużyną, o której nikt wcześniej nie słyszał. Niespodziewana przegrana wybranego klubu może nas wówczas sporo kosztować. Warto pamiętać, że zbytnia pewność siebie może także prowadzić do nierealistycznego planowania swojego czasu czy wydatków podczas codziennych zakupów albo wyjazdu na wakacje.
- **Efekt ramowania** to wynik triku bazującego na różnym postrzeganiu danego stanu rzeczy w zależności od tego, w jaki sposób został przedstawiony. Najlepiej ilustruje to poniższy przykład.



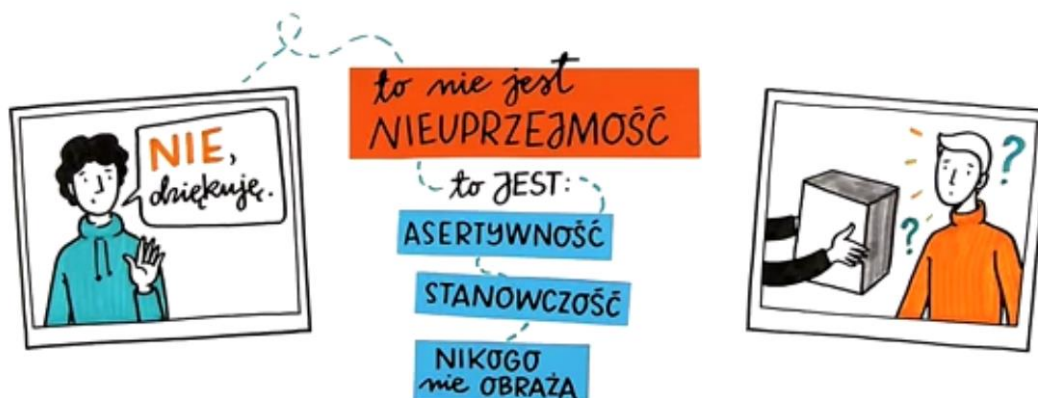
Która oferta jest bardziej przekonująca? Suma 200 zł wydaje się całkiem duża. Tymczasem komunikat po lewej stronie sugeruje niewielką zmianę ceny. Jednak jeżeli weźmiemy pod uwagę, że prezentowany telefon kosztował przed obniżką 2000 zł, to oba komunikaty mówią o tej samej promocji. Ludzki umysł lubi łatwe wybory, dlatego nie będziemy się zastanawiać, co się bardziej opłaca, tylko skłonimy się ku tej drugiej ofercie. Ten sposób myślenia jest często wykorzystywany jako technika sprzedażowa, gdyż skutecznie nakłonią klienta do zakupu.

- **Paradoks hazardzisty** to pułapka myślowa, która polega na ocenianiu różnego rodzaju zdarzeń losowych jako od siebie zależnych. Jak sama nazwa wskazuje, błąd ten odnosi się w

szczegółności do gier losowych. Popołniają go na przykład osoby obstawiające w loteriach liczby, które wypadły już w poprzednich losowaniach. Tymczasem prawdopodobieństwo ich wylosowania (zakładając tę samą pulę i uczciwość losowania) jest takie samo jak innych numerów.

1.3. Techniki i narzędzia asertywne pomocne w zarządzaniu finansami

Jednym z ważniejszych narzędzi pomocnych w zarządzaniu pieniędzmi jest przyznanie sobie prawa do asertywnego zachowania. Innymi słowy, w pierwszej kolejności przyjrzymy się naszym przekonaniom dotyczącym tego, jakie prawa przyznajemy sobie w relacjach z innymi ludźmi. Załóżmy jednak, że odrobiliśmy już lekcję dotyczącą naszych myśli i przekonań w tym zakresie i wiemy, że mamy prawo na przykład odmówić. Znamy już także techniki manipulacji, którymi mogą się posługiwać sprzedawcy lub telemarketerzy. Pora więc omówić technikę asertywnej odmowy, jako tej najbardziej pomocnej w procesie zarządzania swoimi pieniędzmi.



W skład asertywnej odmowy wchodzi:

- słowo „NIE”, które informuje na co się nie zgadzam,
- uzasadnienie odmowy,
- technika „zdarłej płyty”,
- wyrażanie emocji,
- zapowiedź konsekwencji,
- konsekwentne zachowanie.

Ważne w asertywnej odmowie jest słowo „**NIE**” informujące o tym, czego nie zrobię, np. „nie podpiszę tej umowy”, „nie pożyczę ci pieniędzy”, „nie poręcę ci kredytu”. Wiele osób ma problem z wyrażeniem wprost swojej odmowy i używa sformułowań typu „raczej nie” „może lepiej...”, udziela rad lub zmienia temat. Ważne jest, aby powiedzieć od razu i wprost czego nie zrobimy, ponieważ to ułatwia potem rozmowę na ten temat.

Warto również podać uzasadnienie odmowy. Dzięki temu często rozmowa ma szansę skończyć się w tym momencie. **Uzasadnienie powinno być prawdziwe.** Jeśli skłamiemy, to będziemy się

skupiać na podtrzymywaniu swojej wiarygodności, zamiast na odmowie. **Zaleca się, by uzasadnienie opierało się o słowa ze słownika „wewnętrznego Dorosłego”**, czyli np. „nie pożyczę ci pieniędzy, bo zdecydowałam, że inaczej wydam swoje oszczędności”, „nie pożyczę ci pieniędzy, bo zaplanowałam, że od tego miesiąca będę oszczędzać”, „nie pożyczę ci pieniędzy, bo postanowiłam więcej nikomu nie pożyczać”.

W asertywnej odmowie można powołać się też na emocje i powiedzieć np. „nie poręcę ci kredytu, ponieważ się boję”. Z emocjami trudno dyskutować, nieprzekonująco będzie przecież brzmiało „przestań się bać”.

Kolejnym rodzajem uzasadnienia będzie odniesienie się do doświadczenia. Możemy na przykład powiedzieć: „Nie pożyczę ci pieniędzy, ponieważ ostatnio miałeś trudności z oddaniem”.

Może się zdarzyć, że ktoś będzie wywierał na nas presję i powtarzał swoją prośbę, podając kolejne argumenty. Warto pozostać przy pierwszym podanym uzasadnieniu i kontynuować odmawianie, stosując **technikę zdartej płyty**, czyli powtarzać zdanie wypowiedziane za pierwszym razem. Dzięki temu stajemy się bardziej wiarygodni i umacniamy swój przekaz. Ta technika pozwala nam także pozostać przy prawdziwym powodzie naszej odmowy i skraca dyskusję. W przeciwnym przypadku – gdy podajemy kolejne argumenty – rozmowa wydłuża się, ponieważ rozmówca stara się wykazać, że wcale nie musimy mu odmawiać.

Jeśli powiedzieliśmy już słowo „NIE”, podaliśmy uzasadnienie i zastosowaliśmy technikę zdartej płyty, a rozmówca nadal na nas naciska – **mamy prawo wyrazić swoje emocje** i powiedzieć np. „Już trzy razy ci mówiłam, że nie pożyczę ci pieniędzy, a ty cały czas mnie o to prosisz. Irytuje mnie to”. Ważne, aby w tym momencie nie oceniać rozmówcy i nie dawać mu rad. Wyrażenie swoich emocji (irytacji, zaskoczenia, złości itp.) ma szansę zakończyć namawianie. Obrażanie drugiej strony lub udzielanie rad może jedynie podgrzać atmosferę rozmowy.

Załóżmy, że mimo jasnej i stanowczej odmowy rozmówca (np. sprzedawca usług telekomunikacyjnych) nadal nas namawia. W takim przypadku mamy prawo powiedzieć, co zrobimy, jeśli druga strona będzie kontynuowała wywieranie na nas presji. Ten etap służy do obrony przed namawianiem nas na coś, na co nie mamy ochoty. Podobnie jak poprzednio, możemy więc powiedzieć o zachowaniach, które podejmiemy, ale ta wypowiedź nie może naruszać godności drugiej osoby. W przypadku stwierdzenia „jeśli jeszcze raz poprosisz mnie o pożyczkę, to cię walnę” mamy do czynienia z zachowaniem agresywnym, a nie asertywnym. Poza tym zachowanie, które zapowiadamy, powinno być realne i możliwe dla nas do zrealizowania. Gdy powiemy swojej przyjaciółce „jeśli nadal będziesz mnie nakłaniać na wyjście dziś do kina, to już nigdy w życiu się do ciebie nie odezwę” – wtedy mamy małą szansę, że przyjaciółka nam uwierzy, a przekaz będzie efektywny.

Przykłady asertywnych zachowań w momencie uciążliwej presji to np.: wyjście z pomieszczenia, w którym znajduje się rozmówca, rozłączenie rozmowy telefonicznej, poproszenie wychowawcy o pomoc. Ostatnim etapem asertywnej odmowy w przypadku nieustającej presji rozmówcy jest po prostu realizacja zapowiedzianego zachowania, czyli np. jeśli uprzedziliśmy, że się rozłączymy, to powinniśmy to zrobić. Zapowiedź bez konsekwentnego zachowania zadziała jak pistolet na wodę – będzie tylko straszakiem.

Oczywiście nie musi być potrzebne stosowanie wszystkich punktów asertywnej odmowy. Może się okazać, że już za pierwszym razem rozmówca usłyszał i zaakceptował naszą odpowiedź.

Na zakończenie warto podkreślić, że w asertywnej odmowie jak nigdzie indziej przydaje się spójność tego, **co** mówimy, z tym, **jak** to robimy. Wzmocni przekaz patrzenie w oczy rozmówcy,

wyprostowana postawa, stanowczy głos. Z kolei niepatrzenie w oczy sprawi, że będziemy tracić sprawczość i poczucie siły.

1.4. Warto przeczytać

Lista książek, po które warto sięgnąć, aby pogłębić swoją wiedzę z zakresu asertywności i pułapek myślenia:

1. R. Alberti, M. Emmons, *Asertywność. Sięgaj po to, czego chcesz, nie raniąc innych*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007.
2. E. Berne, *W co grają ludzie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
3. R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016.
4. H. Fensterheim, J. Baer, *Nie mów „TAK”, gdy chcesz powiedzieć „NIE”. Jak nauczyć się asertywności*, Książka i Wiedza, Warszawa 2006.
5. D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań 2001.
6. M. Król-Fijewska, P. Fijewski, *Asertywność menedżera*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
7. M. Król-Fijewska, *Trening asertywności*, Instytut Psychologii Zdrowia i Trzeźwości, Warszawa 1993.
8. M. Król-Fijewska, *Stanowczo, łagodnie, bez lęku*, Wydawnictwo WAB, Warszawa 2005.
9. R. Thaler, C. Sunstein, *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012.

1.5. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji

Moje mocne strony	Ćwiczenie nr 1				
Czego dotyczy	Budowanie poczucia własnej wartości				
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, umieją wymienić swoje zalety.				
Czas trwania	15–20 minut				
Pomoce	Kartki A4, długopisy				
Opis	Osoba prowadząca prosi uczestników szkolenia o narysowanie na kartce tabeli, która ma 5 kolumn (ich nazwy podano niżej). Następnie prosi, by wypisali w każdej kolumnie przynajmniej po 5 przykładów swoich umiejętności, zalet itp.				
	Moje subiektywne umiejętności	Moje obiektywne umiejętności	Moje subiektywne osiągnięcia	Moje obiektywne osiągnięcia	Pozytywne cechy mojego charakteru i wyglądu
	np. umiem opowiadać kawały (inni mogą tak nie uważać, ale ja tak o sobie myślę)	np. umiem tańczyć (wpisuję to tutaj, gdyż mam na to potwierdzenie w postaci dyplomu za zdobycie I miejsca w turnieju tańca)	np. umiem już używać więcej niż jednego programu do prania w pralce	np. mam kartę rowerową (wszystkie osiągnięcia, które mogę udokumentować)	np. jestem komunikatywna, mam piękne nogi
<p>Ważne, by osoba prowadząca zaznaczyła, że nikt publicznie nie będzie musiał czytać tego, co zapisał. Warto zachęcić, by każdy znalazł miejsce, w którym będzie się czuł swobodnie podczas wypełniania tej tabeli. Po skończeniu pisania jedynie chętne osoby mogą powiedzieć, co wpisały – mogą przeczytać wszystko albo tylko wybrane przykłady. W podsumowaniu osoba prowadząca powinna podkreślić, jak ważną rolę w odniesieniu do efektywnego zarządzania swoimi pieniędzmi odgrywa pozytywne myślenie o sobie i swoich możliwościach.</p>					

Potrafę oszczędzać!	Ćwiczenie nr 2
Czego dotyczy	Budowanie pozytywnych przekonań dotyczących zarządzania pieniędzmi
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, potrafią sformułować pozytywne wypowiedzi dotyczące zarządzania swoimi finansami.
Czas trwania	10–15 minut
Pomoce	Kartki A4, długopisy
Opis	<p>Osoba prowadząca prosi uczestników szkolenia o dokończenie następujących zdań:</p> <p>Zdecydowałem, że w następnym miesiącu...</p> <p>Planuję, że moje pieniądze...</p> <p>Postanawiam...</p> <p>Zamierzam...</p> <p>Decyduję się...</p> <p>W sprawach finansowych opłaca mi się...</p> <p>Od następnego kieszonkowego zacznę...</p> <p>Zakończenia zdań powinny dotyczyć aspektów związanych z zarządzaniem finansami. Ważne, by osoba prowadząca zaznaczyła, że nikt publicznie nie będzie musiał czytać tego, co napisał. Warto zachęcać, by każdy znalazł sobie miejsce, w którym będzie się czuł swobodnie podczas wykonywania tej pracy. Po jej zakończeniu chętne osoby mogą powiedzieć, co wpisały – mogą przeczytać wszystko albo tylko wybrane przykłady. W podsumowaniu osoba prowadząca powinna podkreślić, jak ważną rolę w odniesieniu do efektywnego zarządzania swoimi pieniędzmi odgrywa pozytywne myślenie o sobie i swoich możliwościach.</p>

Zarządzania pieniędzmi można się nauczyć	Ćwiczenie nr 3
Czego dotyczy	Budowanie pozytywnych przekonań dotyczących zarządzania swoimi pieniędzmi
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, potrafią w odniesieniu do zarządzania finansami przeformułować przekonania ograniczające na wspierające.
Czas trwania	10–15 minut
Pomoce	Zeszyt ćwiczeń do szkolenia, długopisy
Opis	<p>Uczestnicy szkolenia mają do przekonań ograniczających, zapisanych po lewej stronie tabeli, dopisać wypowiedzi wspierające w decyzjach finansowych. Prowadzący/a zachęca, aby spróbowali też zidentyfikować swoje przekonania, których nie wymieniono w tabeli, a które uważają za szkodliwe dla siebie. Po skończeniu pisania pyta chętne osoby, co napisały – mogą przeczytać wszystkie przykłady albo tylko wybrane. W podsumowaniu podkreśla, jak ważną rolę w odniesieniu do efektywnego zarządzania swoimi pieniędzmi odgrywa pozytywne myślenie o sobie i swoich możliwościach.</p>

Asertywna odmowa	Ćwiczenie nr 4
Czego dotyczy	Ćwiczenie umiejętności asertywnego odmawiania
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, potrafią asertywnie odmówić.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Brak
Opis	Osoba prowadząca ćwiczenie prosi, aby uczestnicy dobrali się w pary i ustalili, kto z pary będzie osobą A, a kto – B. Następnie zadaniem osoby A jest próba namówienia na coś osoby B (np. na pożyczanie pieniędzy, podżyrowanie kredytu, podpisanie umowy na telefon). Należy zaznaczyć, że namawiający nie może nakłaniać do nielegalnych rzeczy (np. kupna alkoholu). Zadaniem osoby B jest asertywna odmowa. Następnie osoby zamieniają się rolami. Po przećwiczeniu w parach można kontynuować ćwiczenie asertywnej odmowy na forum.

2. Kredyty i pożyczki

Dlaczego warto rozmawiać z młodymi ludźmi o zaciąganiu kredytów i pożyczek?

Okres wchodzenia w dorosłość to czas na kształtowanie kluczowych kompetencji zarządzania finansami osobistymi. Należy do nich również umiejętność podejmowania decyzji dotyczących krótko- i długoterminowych zobowiązań finansowych, w tym zaciągania kredytów i pożyczek. Z ostatniego badania PISA z 2018 r. wynika, że na tle 20 krajów, które wzięły udział w badaniu, młodzi Polacy (15 lat) radzą sobie dobrze z wiedzą finansową, zajmując czwarte miejsce⁵. Badanie wykazało też, że nastolatki wiedzę o finansach czerpią najczęściej od rodziców. Sytuacja przedstawia się inaczej w przypadku wychowanków domów dziecka bądź osób znajdujących się pod opieką młodzieżowych ośrodków wychowawczych czy młodzieżowych ośrodków socjoterapii. Dla nich źródłem rzetelnej wiedzy o zaciąganiu zobowiązań powinni stać się przede wszystkim nauczyciele i pedagodzy.

Ta część podręcznika pozwoli przygotować się do zajęć, podczas których:

- wprowadzisz i wyjaśnisz takie pojęcia, jak m.in.: kredyt, kredyt konsumpcyjny, kredyt studencki, kredyt samochodowy, pożyczka, rzeczywista roczna stopa oprocentowania;
- omówisz prawa, które przysługują osobom zaciągającym zobowiązania przy podpisywaniu umowy z bankiem i pożyczkodawcą;
- przedstawiś prawa, które przysługują osobom, które zaciągnęły zobowiązania finansowe – podpisały umowy o kredyt lub pożyczkę;
- wskażesz młodym osobom możliwości dotyczące rezygnacji z umowy kredytu lub pożyczki.

2.1. Rodzaje kredytów i pożyczek

Jak wskazano w pierwszej części publikacji [Finansowe ABC. Podręcznik dla wychowawców i nauczycieli usamodzielniającej się młodzieży oraz opiekunów usamodzielniania](#) (wydanej w 2020 r.), kredyty i pożyczki, dzięki którym osoby otrzymują dostęp do dodatkowych środków finansowych, umożliwiają finansowanie zarówno mniejszych, jak i większych zakupów. Zatem zaspokajają bieżące potrzeby (konsumpcję bieżącą), ale też realizację bardziej odległych planów i marzeń, takich jak na przykład posiadanie własnego mieszkania. Z badania przeprowadzonego przez Krajowy Rejestr Długów Biura Informacji Gospodarczej SA wynika, że w listopadzie 2020 r. połowa Polaków (54 proc.) spłacała kredyty lub pożyczki⁶. Polacy zaciągali najczęściej jedno zobowiązanie na rok i robili to przede wszystkim w bankach (83%). Osoby młode (18–24 lata) należały do grupy, która zaciągała najmniej zobowiązań. Jednocześnie blisko połowę pożyczających stanowiły osoby w wieku 25–44 lata. Oznacza to, że aktywność młodych osób związana z pożyczaniem pieniędzy istotnie rośnie w połowie drugiej dekady życia, czyli po ukończeniu nauki na studiach.

Zgodnie z przytoczonym wyżej badaniem Polacy pożyczali najczęściej na zakup sprzętu AGD i RTV (35%), a następnie na remont mieszkania lub domu bądź na jego wyposażenie. W dalszej

⁵ *Umiejętności postawy i zachowania finansowe młodzieży w Polsce*, Raport PISA (2018), https://pisa.ibe.edu.pl/wp-content/uploads/2020/05/Raport_PISA_umiejtnosci-postawy-i-zachowania-finansowe-mlodziezy-w-Polsce.pdf [dostęp 6.05.2021].

⁶ A. Łącki, *Blisko co czwarty pożyczający nie sprawdza, czy będzie w stanie spłacić zobowiązanie*, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2021/Blisko-co-czwarty-pożyczający-nie-sprawdza-czy-będzie-w-stanie-splacic-zobowiązanie>, [dostęp 6.05.2021].

kolejności znalazły się: zakup auta (17%) oraz zakup komputera lub smartfona (15%). Jednocześnie, według przeprowadzonego w 2016 r. badania Stowarzyszenia Program Wsparcia Zadłużonych oraz BIG InfoMonitor, osoby w wieku 18–35 lat są raczej sceptyczne wobec zaciągania poważniejszych zobowiązań finansowych^[7].

Kredyty

Termin „kredyt” wywodzi się od łacińskiego słowa *credere*, które oznaczająca „ufać”, „wierzyć”. Zgodnie ze Słownikiem Języka Polskiego, „kredyt” to „forma pożyczania pieniędzy, na określony czas i pod warunkiem jego zwrotu wraz z odsetkami”^[8]. Sformułowanie „kredyt” używane jest też na określenie pieniędzy pożyczonych na zasadach kredytu.

Udzielanie kredytów jest jedną z podstawowych form działalności bankowej. Kredyty mogą być udzielane jedynie przez banki oraz SKOK-i. Umowy kredytowe są regulowane przez prawo bankowe. Zgodnie z art. 69.1. *Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe*: „przez umowę kredytu **bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu**”^[9].

Takie ujęcie umowy kredytowej wskazuje, że kredyt jest zawsze udzielany **na określony cel** i charakteryzuje się następującymi cechami:

- **zwrotność** – osoba zaciągająca kredyt jest zobowiązana do zwrotu pożyczonych pieniędzy,
- **terminowość** – zwrot pożyczonych pieniędzy powinien nastąpić w czasie określonym w umowie (umowa zawierana jest na określony czas),
- **oprocentowanie** – od pożyczonej kwoty bank nalicza odsetki, do spłaty których zobowiązany jest kredytobiorca.

Osoby, które dopiero wchodzą w dorosłe życie, zapewne najczęściej interesuje **umowa o kredyt konsumencki**, czyli w wysokości nie większej niż 255 550 zł^[10]. Zagadnienia związane z tym kredytem reguluje *Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim*^[11]. Kto jest **konsumentem**? Zgodnie z obowiązującym prawem, jest to osoba fizyczna, która dokonuje czynności prawnej (w kontekście kredytu będzie to zawarcie umowy kredytowej) niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową^[12].

Banki udzielają kredytu tym osobom (klientom), które mają tzw. **zdolność kredytową**. Innymi słowy, przed podjęciem decyzji o udzieleniu kredytu, banki oceniają, czy klient ma zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami, w terminach określonych w umowie o kredyt^[13]. Zdolność kredytowa określana jest na podstawie m.in. dochodów klienta, wysokości jego zobowiązań oraz historii spłat poprzednich kredytów. Jeśli klient straci zdolność kredytową, bank może obniżyć kwotę przyznanego kredytu lub wypowiedzieć umowę.

⁷ A. Szwak, K. Lorenz, R. Pomianowski, *Raport podsumowujący badanie wybranych aspektów świadomości ekonomicznej oraz kompetencji w zakresie zarządzania osobistymi finansami „Młodych” Polaków*, Big InfoMonitor, Stowarzyszenie Program Wsparcia Zadłużonych, 2017, http://programwsparcia.com/wp-content/uploads/2019/09/Raport-ko%C5%84cowy-M%C5%82odzi_publicacja-12.04.2017.pdf [dostęp 6.05.2021].

⁸ *Słownik Języka Polskiego PWN*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/kredyt.html>, [dostęp 06.05.2021].

⁹ *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe*, Dz. U. 1997 Nr 140, poz. 939, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971400939/U/D19970939Lj.pdf>, [dostęp 06.05.2021].

¹⁰ Zgodnie ze stanem prawnym na dzień 28.02.2021.

¹¹ *Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim*, Dz. U. 2011 Nr 126, poz. 715, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20111260715/U/D20110715Lj.pdf>, [dostęp 06.05.2021], dalej: *Ustawa o kredycie konsumenckim*.

¹² *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny*, art. 22, Dz. U. 1964 Nr 16, poz. 93, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19640160093/U/D19640093Lj.pdf>, [dostęp 06.05.2021], dalej: *Kodeks cywilny*.

¹³ *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe*, art. 70.1, Dz. U. 1997 Nr 140, poz. 939, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971400939/U/D19970939Lj.pdf>, [dostęp 06.05.2021].

Na decyzję banku o udzieleniu kredytu mogą ponadto mieć wpływ takie czynniki, jak:

- wiek kredytobiorcy,
- posiadany majątek,
- forma zatrudnienia,
- liczba osób na utrzymaniu,
- miejsce zamieszkania.

W zależności od rodzaju kredytu bankowego (patrz poniżej), bank może wymagać przedstawienia przez klienta odpowiedniego **zabezpieczenia kredytu**. W przypadku kredytów konsumpcyjnych są to zwykle dochody osiągane przez klienta. Z kolei w przypadku kredytów hipotecznych (np. na dom lub mieszkanie) wymagane jest ustanowienie hipoteki na nieruchomości, klient może być również zobowiązany do złożenia weksla in blanco lub ustanowienia poręczenia.

Istnieje wiele **rodzajów kredytów**, można je sklasyfikować według różnych kryteriów. Do podstawowych należą m.in.:

- okres kredytowania,
- przedmiot kredytu,
- waluta kredytu.

Jeśli chodzi o **okres kredytowania**, możemy wyróżnić następujące rodzaje kredytów:

- krótkoterminowy – udzielany na okres do 1 roku,
- średnioterminowy – udzielany na okres od 1 roku do 3 lat,
- długoterminowy – udzielany na okres powyżej 3 lat.

W odniesieniu do **przedmiotu kredytu**, czyli jego przeznaczenia, rozróżniamy kredyty:

- konsumpcyjne,
- mieszkaniowe,
- dla firm.

W odniesieniu do **waluty kredytu**, rozróżniamy kredyty w polskich złotych oraz kredyty w dewizach (innych walutach).

Kredyty mogą być udzielane zarówno osobom prywatnym, jak i m.in. przedsiębiorstwom oraz innym podmiotom, takim jak korporacje, wspólnoty, spółdzielnie czy samorządy. W tabeli 1. podano najważniejsze rodzaje kredytów dla osób fizycznych oraz dla podmiotów gospodarczych.

Tabela 1. Rodzaje kredytów

Kredyt dla osób	Kredyt dla firm
kredyt konsumpcyjny <ul style="list-style-type: none">• kredyt na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym• kredyt studencki• kredyt samochodowy• kredyt gotówkowy	kredyt obrotowy
kredyt mieszkaniowy <ul style="list-style-type: none">• kredyt hipoteczny• kredyt o zabezpieczeniu innym niż hipoteka	kredyt inwestycyjny

W przypadku kredytów konsumpcyjnych dla osób fizycznych zabezpieczeniem są najczęściej dochody kredytobiorcy lub poręczenia innych osób. Wysokość kredytu zależy od oceny możliwości

jego spłaty przez kredytobiorcę. Tego typu kredyty służą zapewnieniu szybkiego dostępu do środków finansowych na opłacenie bieżących wydatków.

W mowie potocznej i codziennej komunikacji między kredytobiorcami a bankami, w odniesieniu do niektórych produktów finansowych, często wymiennie stosuje się pojęcia „kredyt” i „pożyczka”, nawet w przypadkach, kiedy pieniądze nie są pożyczane na konkretny cel (czyli w ramach umowy kredytu). W ofertach samych banków znaleźć można takie sformułowania, jak „oferta kredytu ratalnego”, do którego odnoszona jest „kwota pożyczki”. Informacje o takich produktach – czyli przede wszystkim pożyczkach gotówkowych i bezgotówkowych – zostały zawarte w tej części tego podrozdziału, która dotyczy pożyczek.

Do kategorii **kredytów konsumpcyjnych** zaliczany jest także **kredyt na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym** (patrz: rozdział 3. *Konto w banku* podręcznika *Finansowe ABC. Podręcznik dla wychowawców i nauczycieli usamodzielniającej się młodzieży oraz opiekunów usamodzielniania*), choć nie charakteryzuje go celowość, czyli nie jest udzielany na określony cel. Zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim, kredyt na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym to „umowa o kredyt, który kredytodawca udostępnia konsumentowi, umożliwiając dysponowanie środkami pieniężnymi w wysokości przekraczającej środki pieniężne zgromadzone na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym konsumenta”^[14]. Zgodnie z cytowanym we wstępie do tego rozdziału badaniem PISA z 2018 r., do produktów finansowych posiadanych przez uczniów w Polsce należą konto w banku (34%) oraz karta kredytowa/debetowa (26%). Karta debetowa i kredytowa są więc pierwszymi produktami finansowymi, z jakimi mają do czynienia młodzi ludzie.

W tym kontekście istotne jest informowanie i uświadamianie ich, że płacenie **kartą kredytową** też jest zaciąganiem długu, połączonym bezpośrednio z kontem bankowym i limitem kredytowym przyznanym przez bank. W przypadku karty kredytowej kredytobiorca może wykorzystać kwotę udostępnioną przez bank w ustalonym czasie; jeśli zwróci pieniądze w umownym terminie, to nie zapłaci odsetek. Aby nie płacić odsetek, konieczna jest jednak spłata całego długu (**kwoty całkowitej zadłużenia**), a nie tylko **minimalnej kwoty**, której wymaga bank. Jeśli zostanie opłacona tylko kwota minimalna, bank pobierze odsetki od pozostałego długu. W przypadku braku jakiegokolwiek wpłaty bank zacznie tzw. **postępowanie windykacyjne**, czyli zacznie w aktywny sposób odzyskiwać dług. W pierwszej kolejności będzie wysyłał płatne przez klienta, zgodnie z cennikiem umowy o kartę, powiadomienia czy też wezwania do zapłaty, zwane **monitami** (mogą to być także powiadomienia telefoniczne). Jeśli to nie pomoże, bank może wpisać klienta do Rejestru Dłużników (dług musi wynosić minimum 200 zł) oraz rozpocząć postępowanie sądowe lub komornicze. Istotne jest, że postępowanie windykacyjne może dotyczyć problemów w spłacaniu wszystkich rodzajów długu, nie tylko tych związanych z kartą kredytową.

Na koszty związane z użytkowaniem karty kredytowej mogą wobec tego złożyć się odsetki od nieuregulowanego zobowiązania, koszty związane z postępowaniem windykacyjnym i monitami oraz inne koszty, takie jak ubezpieczenie karty, prowizje za wypłaty gotówki z bankomatów i przelewy z karty oraz opłata z tytułu jej otrzymania.

W przypadku rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego możliwe jest natomiast tzw. **przekroczenie**. Jest to dług, który nie jest kredytem, ale jest akceptowany przez bank. Pojawia się w sytuacji, kiedy klient wydał więcej środków, niż miał na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym lub więcej niż wynosił jego kredyt na tym rachunku^[15]. Na kontach kart – zarówno kredytowej, jak i debetowej – bank ustanawia maksymalne **limity zadłużenia** kredytobiorcy.

Kredytem, którym w niedalekiej przyszłości mogą być zainteresowani wychowankowie domów dziecka, młodzieżowych ośrodków wychowawczych i młodzieżowych ośrodków socjoterapii, jest **kredyt studencki**, udzielany na pokrycie kosztów związanych ze studium (wynajem

¹⁴ Ustawa o kredycie konsumenckim.

¹⁵ Ibidem.

mieszkania, wyżywienie itd.). Jest on udzielany osobom studiującym na korzystniejszych warunkach niż zwykle kredyty (na warunkach preferencyjnych). Jest to możliwe dzięki dopłatom z Funduszu Kredytów Studenckich, finansowanego z budżetu państwa^[16]. O kredyt studencki mogą ubiegać się studenci do ukończenia 30 roku życia lub doktoranci do ukończenia 35 roku życia. Osoba, która dopiero ubiega się o przyjęcie na studia, też może złożyć taki wniosek – w przypadku pozytywnego rozpatrzenia wypłata kredytu następuje po uzyskaniu statusu studenta. Wnioski o kredyt studencki przyjmowane są przez cały rok, a decyzja w sprawie kredytu powinna zapaść w terminie 30 dni. Drugim – oprócz posiadania statusu studenta – kryterium udzielania kredytu studenckiego jest dochód na osobę w rodzinie, który w roku ubiegania się o kredyt nie może przekraczać 3000 zł netto miesięcznie.

Kredyt studencki może być poręczony przez rodziców studenta lub przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Jest więc dostępny także dla wychowanków domów dziecka, młodzieżowych ośrodków wychowawczych i młodzieżowych ośrodków socjoterapii. Jeśli chodzi o kwotę kredytu, to miesięcznie można otrzymywać od 400 do 1000 zł – student sam wybiera, jaka to będzie kwota. W czasie pobierania kredytu można ją zmieniać. Rozpoczęcie spłaty kredytu studenckiego rozpoczyna się dwa lata od ukończenia studiów. W porównaniu ze zwykłymi kredytami ta spłata również następuje na korzystniejszych warunkach – odsetki są porównywalnie niższe, a okres spłaty jest rozłożony na dwukrotność okresu pobierania kredytu. Przewidywane są umorzenia do 50% wartości kredytu dla najlepszych absolwentów. Odpowiedni minister może też umorzyć część lub całość kredytu ze względu na trudną sytuację życiową danej osoby^[17].

Kredytem, którym mogą być zainteresowane młode osoby w perspektywie kilku lat, jest też **kredyt samochodowy**. Jest udzielany przez bank (lub inną upoważnioną instytucję) na zakup pojazdu (środka transportu), który posiada ważny dowód rejestracyjny. Może to być pojazd zarówno nowy, jak i używany (najczęściej samochód, ale też motocykl, motorower czy nawet quad). W przypadku tego kredytu jego zabezpieczeniem jest zwykle sam pojazd, na który udzielono kredytu (np. w dowodzie rejestracyjnym wpisuje się cesję na bank, przenosząc na tę instytucję prawo do pojazdu).

Kredyt mieszkaniowy, o zabezpieczeniu hipotecznym lub innym, zawierany jest zwykle na zakup lub budowę domu jednorodzinnego lub zakup mieszkania. Dzięki takiemu kredytowi można sfinansować też zakup działki budowlanej lub rekreacyjnej, zakup miejsca postojowego lub garażu, czy też przebudowę domu jednorodzinnego itp. Aby uzyskać kredyt mieszkaniowy, należy wykazać się m.in. bardzo dobrą zdolnością kredytową i historią kredytową. Trzeba też mieć wystarczająco dużo pieniędzy na tzw. wkład własny (kwota, którą klient musi przeznaczyć na zakup nieruchomości) – jego wysokość zależy od wartości nieruchomości (zwykle 20%, niektóre banki akceptują wkład własny na poziomie 10%).

Szczególną formą kredytu udzielanego przez banki jest kredyt związany ze **sprzedażą ratalną**, czyli kupowaniem produktów (tzw. rzeczy ruchomych) na raty^[18]. Chodzi tutaj o zakup np. sprzętu RTV i AGD (np. lodówka, pralka, konsola), materiałów budowlanych i wyposażenia wnętrz. Zakupy na raty kojarzą się z wizytą w sklepie, jednak banki coraz częściej oferują taką możliwość w przypadku zakupów online (e-sklepy) oraz na aukcjach internetowych. Taka sprzedaż odbywa się w oparciu o dwie jednocześnie zawarte umowy – pierwsza zawierana jest między bankiem a nabywcą danego towaru, a druga między bankiem i sprzedawcą. Sprzedający otrzymuje pieniądze za sprzedany produkt w części bezpośrednio od nabywcy, a w części – od banku. W taki sposób bank udziela nabywcy kredytu, który spłacany jest przez niego w określonej w umowie liczbie rat. Istotne w

¹⁶ Więcej informacji: *Fundusz Kredytów Studenckich – BGK*, <https://www.bgk.pl/programy-i-fundusze/fundusze/fundusz-kredyto%CC%81w-studenckich/>, [dostęp 7.05.2021].

¹⁷ Warunki udzielania kredytów studenckich ulegają zmianom, warto zapoznać się z aktualnymi informacjami na stronie Ministerstwa: <https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/kredyty-studenckie>, [dostęp 7.05.2021].

¹⁸ Zapisów ustawy o kredycie konsumenckim nie stosuje się w przypadku tzw. rat 0%.

przypadku sprzedaży ratalnej jest to, że nabywana rzecz jest wydawana kupującemu przed całkowitą zapłatą. Aby zabezpieczyć swoje roszczenia, bank ma prawo zastawu na rzecz sprzedanego przedmiotu, dopóki znajduje się on u kupującego^[19]. Również w przypadku sprzedaży ratalnej bank bada zdolność kredytową klienta. Zagadnienia związane ze sprzedażą ratalną uregulowane zostały w *Kodeksie cywilnym*^[20].

W ostatnim czasie w Polsce niektóre serwisy internetowe wprowadziły możliwość zakupów z późniejszą spłatą (np. 30 dni). Zgodnie z polskim prawem taka forma finansowania zakupów również nazywana jest kredytem konsumenckim.

Z punktu widzenia konsumenta istotny jest także **kredyt konsolidacyjny**, czyli połączenie kilku kredytów w jeden. Dzięki temu jest możliwe obniżenie miesięcznej raty (łączna rata za wszystkie kredyty jest mniejsza niż suma rat płaconych osobno), a więc spłata posiadanych kredytów powinna być łatwiejsza.

W przypadku produktów finansowych oferowanych dla podmiotów gospodarczych wyróżniamy kredyty obrotowe, przeznaczone na finansowanie bieżącej działalności, oraz kredyty inwestycyjne – na rozwój działalności gospodarczej (np. zakup maszyn, urządzeń, nieruchomości).

Pożyczki

Najprościej mówiąc, pożyczka to **wypożyczenie przez osobę fizyczną lub instytucję określonej kwoty pieniędzy lub określonej rzeczy do dyspozycji pożyczkobiorcy**. Może zostać udzielona na czas określony lub nieokreślony. Pożyczki, w odróżnieniu od kredytów, podlegają rygorom *Kodeksu cywilnego*^[21]. Jednak, tak samo jak niektóre kredyty, są regulowane także przepisami dotyczącymi kredytu konsumenckiego (jeśli nie przekraczają 255 550 zł i wiążą się z oprocentowaniem i innymi opłatami).

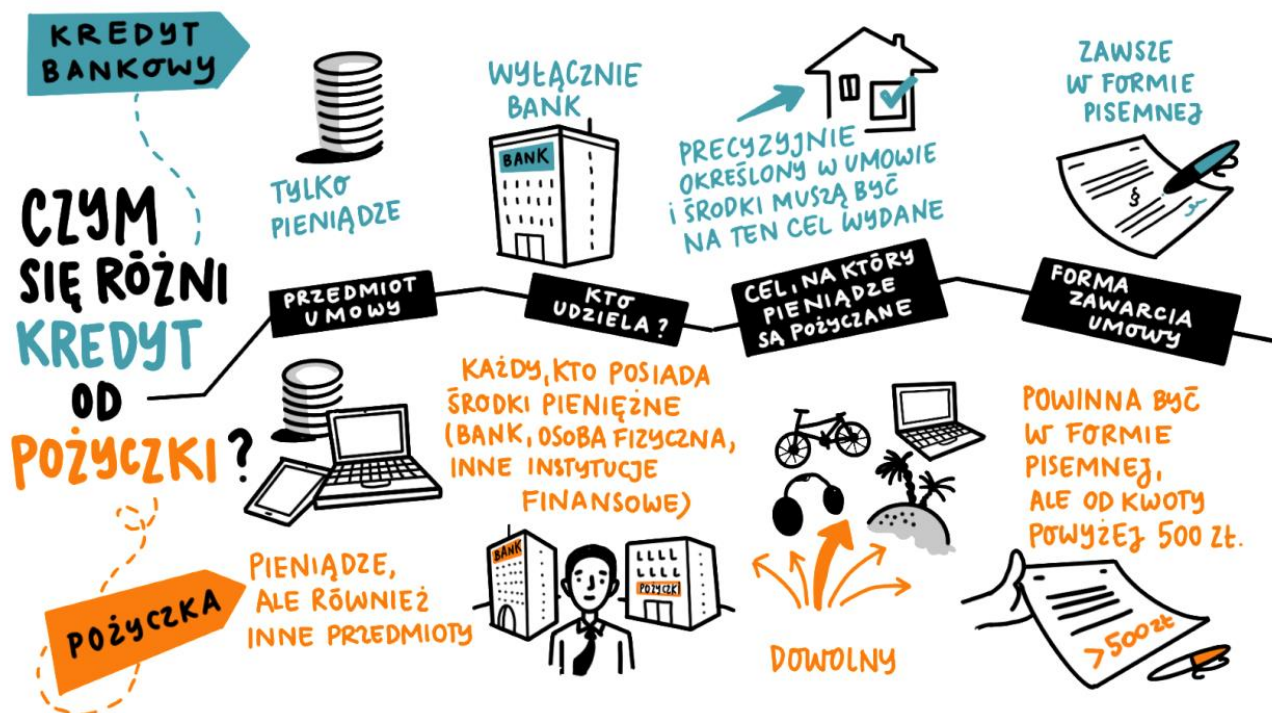
Zgodnie z *Kodeksem cywilnym* „przez **umowę pożyczki** dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości” (art. 720 § 1.). Umowa pożyczki może być ustna, pod warunkiem że wartość umowy nie przekracza 1000 zł. Powyżej tej kwoty wymagana jest tzw. forma dokumentowa – niekoniecznie pisemna, ale np. obraz, dźwięk czy grafika; ważne, aby za pośrednictwem danego nośnika możliwe było zapoznanie się z treścią umowy.

¹⁹ *Kodeks cywilny*, art. 583 § 1.

²⁰ *Ibidem*, dział IV *Szczególne rodzaje sprzedaży*, rozdział I *Sprzedaż na raty*.

²¹ *Ibidem*, Tytuł XIX. *Pożyczka*, art. 720–724.

Podstawowe różnice między kredytem a pożyczką zostały przedstawione na rysunku poniżej.



Ze względu na formę płatności rozróżniamy pożyczki **gotówkowe** (wypłacane w całości w gotówce) i **bezgotówkowe** (przelew na konto), a ze względu na instytucję udzielającą pożyczki – pożyczki bankowe i pozabankowe.

Aby skorzystać z tej formy pożyczania pieniędzy, zwykle należy:

- mieć ukończone 18 lat,
- posiadać stałe źródło dochodów,
- nie mieć zaległości w spłacie innych zobowiązań,
- mieć dowód osobisty,
- mieć obywatelstwo polskie,
- mieć adres zamieszkania na terytorium Polski,
- mieć konto w banku – w przypadku pożyczek bezgotówkowych, gdyż na nie przychodzi wpłata środków pieniężnych.

2.2. Ile kosztuje kredyt bądź pożyczka?

Koszt kredytu czy pożyczki kojarzy się przede wszystkim z oprocentowaniem. Odsetki nie są jednak jedynym kosztem, jaki należy uwzględnić przy analizie kosztów pożyczania pieniędzy. W skład całkowitego kosztu kredytu czy pożyczki wchodzi bowiem **wszystkie koszty, jakie zostały zawarte w umowie**. Dlatego tak istotne jest zapoznanie się z jej treścią przed zaciągnięciem zobowiązania.

Generalnie, całkowity koszt kredytu lub pożyczki można wyrazić za pomocą następującego równania:

Całkowity koszt kredytu/pożyczki = zadłużenie + odsetki + prowizje + inne opłaty

Zadłużenie to wartość pożyczonych pieniędzy.

Odsetki stanowią podstawowy koszt kredytu lub pożyczki. W ich skład wchodzi marża, czyli zysk, jaki osiągnie bank udzielający kredytu lub pożyczki. Odsetki wynikają z **oprocentowania kredytu**. W tym kontekście istotna jest **stopa oprocentowania** kredytu lub pożyczki, czyli „stałe lub zmienne oprocentowanie”²² stosowane do wypłaconej kwoty na podstawie umowy o kredyt w stosunku rocznym”^[23].

W związku z udzielaniem i obsługą kredytu lub pożyczki banki pobierają także różne **prowizje**, czyli opłaty za wykonanie konkretnych czynności (np. za udzielenie kredytu, zmianę umowy o kredyt). Wysokość prowizji związanej z **udzieleniem kredytu** jest wyrażona procentowo (obliczana od kwoty pożyczonych pieniędzy) i różna w zależności od banku. To opłata jednorazowa, jednak może znacząco wpłynąć na całkowity koszt kredytu lub pożyczki, tym bardziej że prowizje od kredytów gotówkowych (pożyczek) są zwykle dość wysokie. Dzieje się tak dlatego, że umowy są zawierane na krótszy czas, a banki chcą zmaksymalizować swoje zyski. Banki mogą pobierać także prowizje **za rozpatrzenie wniosku** o kredyt oraz prowizje **za wcześniejszą spłatę**.

Zaciągnięcie kredytu lub pożyczki może pociągać za sobą konieczność poniesienia innych opłat, np. związanych z ubezpieczeniem lub – w przypadku większych kredytów – wykupem polisy ubezpieczeniowej na życie.

Jak widać, obliczenie całkowitej kwoty do zapłaty może okazać się dość skomplikowane. W tabeli 3. zawarto przykłady kosztów dotyczących kredytu na 2000 zł, z okresem kredytowania 12 miesięcy.

Tabela 3. Symulacja kosztów całkowitych kredytu gotówkowego na 2000 zł z okresem kredytowania na 12 miesięcy – oprocentowanie, prowizja, kwota do zapłaty i rata miesięczna

	Oprocentowanie	Prowizja	Kwota do zapłaty	Rata miesięczna
Bank A	7,19%	3,00%	2141,10 zł	178,42 zł
Bank B	6,00%	6,00%	2189,53 zł	182,46 zł
Bank C	7,13%	5,98%	2202,36 zł	183,53 zł

Na podstawie oferty banków komercyjnych w marcu 2021 r.

Całkowita kwota do zapłaty nie jest wynikiem prostej operacji dodania do kwoty zadłużenia kwoty wynikającej z oprocentowania i pobranej prowizji. To dlatego, że oprocentowanie jest liczone od kwoty zadłużenia, a ta ulega zmniejszeniu wraz z każdą kolejną ratą spłaty. Pokazany przykład obrazuje, że bardzo ważną kwestią przy ocenie atrakcyjności oferty banków i pożyczkodawców jest branie pod uwagę wszystkich parametrów, w tym przypadku zarówno oprocentowania, jak i prowizji. Patrząc tylko na oprocentowanie, oferta banku B wydaje się najbardziej korzystna, ale po uwzględnieniu prowizji okazuje się, że to bank A proponuje najbardziej korzystną pożyczkę.

W oszacowaniu całkowitego kosztu kredytu lub pożyczki pomocna jest tzw. **rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RSSO)**. Jest to całkowity koszt kredytu ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym. Im niższa jest wartość RSSO, tym niższy jest całkowity koszt kredytu lub pożyczki. W przypadku oferty banków przedstawionych w tabeli 3. RSSO kształtuje się w następujący sposób:

²² Oprocentowanie stałe jest jednakowe przez okres trwania kredytu; oprocentowanie zmienne zależy od stóp procentowych obowiązujących na rynku międzybankowym.

²³ Ustawa o kredycie konsumenckim, art. 5 pkt 10.

Tabela 4. Symulacja kosztów całkowitych kredytu na 2000 zł z okresem kredytowania na 12 miesięcy – RSSO i kwota do zapłaty

	RSSO	Kwota do zapłaty
Bank A	13,55%	2141,10 zł
Bank B	18,45%	2189,53 zł
Bank C	19,77%	2202,36 zł

Na podstawie oferty banków komercyjnych w marcu 2021 r.

Na podstawie RSSO można ocenić od razu, że oferta banku A jest najbardziej korzystna.

Szacowanie kosztów całkowitych kredytów i pożyczek nie jest prostą czynnością. W analizie tych produktów mogą jednak pomóc dostępne w internecie **kalkulatory kredytowe**. Na stronie internetowej Rzecznika Finansowego znajduje się też kalkulator przedterminowej spłaty kredytu konsumenckiego – <https://rf.gov.pl/kalkulator/?kategoria=kalkulator>.

2.3. Podpisywanie umowy

Jak już wspomniano w tym rozdziale, umowa kredytu powinna być zawarta na piśmie, a formy dokumentowej wymagają umowy dotyczące pożyczek o wartości powyżej 1000 zł.

Ustawa o kredycie konsumenckim stanowi, że jeśli klient przejdzie pozytywnie weryfikację (zostanie zbadana jego zdolność kredytowa oraz to, czy spełnia inne wymagane warunki), bank powinien przedstawić mu warunki, na których może udzielić kredytu. W tej ustawie zapisano, że **przed podpisaniem umowy bank ma obowiązek dostarczyć klientowi na trwałym nośniku^[24] formularz**, w którym zostaną zawarte informacje dotyczące m.in.:

- kwoty zobowiązania,
- terminów i sposobu wypłaty pieniędzy przez bank,
- czasu obowiązywania umowy,
- zasad i terminów spłat rat kredytu,
- całkowitej kwoty do zapłaty,
- rodzaju wymaganego zabezpieczenia,
- kosztów kredytu, w tym stopy oprocentowania i zasad jej zmiany oraz rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania,
- konsekwencji w przypadku nieterminowej spłaty,
- takich kwestii jak warunki wcześniejszej spłaty czy możliwości odstąpienia od umowy.

²⁴ W przepisach prawa trwały nośnik definiowany jest jako „materiał lub urządzenie służące do przechowywania i odczytywania informacji przekazywanych konsumentowi w związku z umową o kredyt, przez czas odpowiedni do celów, jakim informacje te służą, oraz pozwalające na odtworzenie tych informacji w niezmienionej postaci” (ustawa o kredycie konsumenckim, art. 5 pkt 17).



Kredytodawca lub pośrednik kredytowy jest zobowiązany udzielić konsumentowi **wyjaśnień dotyczących treści informacji przekazanych przed zawarciem umowy oraz postanowień zawartych w umowie**, która ma zostać zawarta. Należy to zrobić w sposób, który umożliwi konsumentowi podjęcie decyzji o podpisaniu umowy o kredyt, czyli w sposób jasny i wyczerpujący.

Jak wskazują dane, w latach 2011–2018 klienci zgłaszali do Komisji Nadzoru Finansowego skargi dotyczące m.in. braku informacji lub niezetelnej informacji o produktach i usługach^[25]. W przypadku wniosków do Rzecznika Finansowego najwięcej wniosków dotyczyło właśnie kredytu konsumpcyjnego, w tym braku rzetelnej informacji ze strony kredytodawcy, m.in. w odniesieniu do całkowitej kwoty kredytu^[26]. Podobne zawiadomienia wpłynęły do Urzędu Ochrony Konsumenta i Konkurencji – w latach 2011–2016 najwięcej zgłoszeń dotyczyło kredytu konsumenckiego i stosowania tzw. niedozwolonych klauzul^[27]. Warto pamiętać, że udzielenie informacji jest obowiązkiem banku, a klient ma prawo do zadawania pytań i wykazywania w kontaktach z bankiem postawy asertywnej (o niej traktował pierwszy rozdział tego podręcznika). Dzięki asertywnemu zadawaniu pytań możemy zebrać więcej informacji oraz podejmować bardziej świadome decyzje. W odniesieniu do umów o kredyt lub pożyczkę maksymalizujemy w ten sposób szanse na podpisanie takiej umowy, która zawiera najbardziej korzystne dla nas rozwiązania.

Zgodnie z prawem konsument, jeśli spełnia warunki do udzielenia kredytu, ma również **prawo do otrzymania, na wniosek, bezpłatnego projektu umowy o kredyt konsumencki**. Umowa powinna określać:

- datę i miejsce zawarcia umowy,
- strony umowy,
- cel, na który został udzielony kredyt,
- zasady i termin spłaty kredytu,
- wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany,
- sposób zabezpieczenia spłaty kredytu,
- wysokość prowizji (jeśli przewiduje ją umowa),
- terminy i sposób przekazania kredytobiorcy środków pieniężnych,

²⁵ E. Rutkowska-Tomaszewska, A. Sychniak, *Nieprawidłowe praktyki banków wobec konsumentów na rynku usług bankowych w Polsce w świetle skarg konsumentów do organów ochrony w latach 2011–2018*, w: A. Cwiąkała-Małys (red.), *Zarys wybranych problemów z zakresu finansów i rachunkowości*, „Finanse i Rachunkowość” nr 6, Zakład Zarządzania Finansami Instytutu Nauk Ekonomicznych, Wrocław 2020, s. 119.

²⁶ Ibidem, s. 129.

²⁷ Ibidem, s. 133–136; rejestr klauzul niedozwolonych znajduje się pod adresem: <https://rejestr.uokik.gov.pl/index.php#advancedResults>, [dostęp 7.05.2021].

- zakres uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu,
- warunki dokonywania zmian w umowie oraz rozwiązania umowy,
- w przypadku kredytów walutowych – zasady określania kursu waluty obcej.

Szczególną formą umowy jest **umowa o kredyt konsumencki zawierana na odległość**, czyli zawierana z konsumentem bez jednoczesnej obecności obu stron, przy wykorzystaniu środków porozumiewania się na odległość, np. za pośrednictwem strony internetowej, poczty elektronicznej, faksu, telefonu, przy użyciu formularza zamówienia wydrukowanego w prasie.

Konkludując, podstawowym prawem konsumenta na etapie podpisywania umowy o kredyt jest prawo do rzetelnej informacji dotyczącej danego produktu finansowego, umożliwiającej mu analizę propozycji banku.

2.4. Prawa kredytobiorcy

W czasie obowiązywania umowy o kredyt konsumencki klient ma prawo m.in. do:

- informacji,
- odstąpienia od umowy kredytowej w ciągu 14 dni (więcej o tym w kolejnym podrozdziale),
- wcześniejszej spłaty zobowiązania.

W czasie trwania umowy klient ma również prawo do złożenia **reklamacji**, np. w przypadku błędnego naliczenia wysokości rat, prowizji czy innych opłat. Prawo nie narzuca konsumentom wzoru reklamacji. Ważne jest, aby zawierała:

- datę,
- nagłówek „Reklamacja”,
- dane osobowe i do kontaktu,
- powód złożenia reklamacji i dane umowy,
- opis oczekiwanych działań ze strony banku,
- czytelny podpis.

Bank ma 30 dni na rozpatrzenie reklamacji, a w uzasadnionych przypadkach – 60 dni. Jeśli nie odpowie w tym terminie, oznacza to, że reklamacja została uznana. Jeśli zaś odpowiedź jest odmowna, a klient jest pewien swoich racji, to ma kilka dróg dochodzenia swoich praw. W pierwszej kolejności może odwołać się do Rzecznika Klienta w danym banku.

Można także zgłosić się o pomoc do takich instytucji, jak:

- **Arbiter Bankowy**, <https://zbp.pl/dla-klientow/arbiter-bankowy>

Instytucja działa przy Związku Banków Polskich. Jej zadaniem jest pomoc konsumentowi w przypadku problemów z bankiem. Osoba wnioskująca o pomoc nie może prowadzić postępowania reklamacyjnego w banku (musi być ono zakończone), a wartość przedmiotu sporu nie może przekraczać 12 000 zł. Opłata arbitrażowa wynosi 50 zł.

- **Rzecznik Finansowy**, <https://rf.gov.pl>, tel. 22 333 73 26-27

To urząd państwowy, którego zadaniem jest m.in. ochrona klientów banków i firm pożyczkowych. Rzecznik rozpatruje reklamacje, udziela konsumentom porad i wsparcia.

- **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta (UOKiK)**,
<https://prawakonsumenta.oukik.gov.pl/pomoc>

Jest centralnym organem administracji rządowej i najważniejszą instytucją, która stoi na straży praw konsumentów i konkurencji. Urząd nie zajmuje się sprawami indywidualnych konsumentów, co oznacza, że skargę do UOKiK można wnieść tylko wtedy, gdy zostały naruszone interesy zbiorowe większej liczby konsumentów (np. wspomniane klauzule niedozwolone).

- **Miejscy (powiatowi) rzecznicy konsumentów**

Pomagają indywidualnym konsumentom poprzez udzielanie bezpłatnych porad i informacji prawnych, występują z interwencją w imieniu konsumenta i udzielają pomocy w przygotowaniu pozwu oraz przystępują do toczących się postępowań sądowych. Adresy rzeczników miejskich dostępne są w wyszukiwarce na stronie internetowej UOKiK.

- **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), www.knf.gov.pl**

Sprawuje nadzór nad rynkiem finansowym w Polsce, w tym nadzór bankowy oraz nad instytucjami kredytowymi. KNF przyjmuje informacje o nieprawidłowościach w bankach i innych nadzorowanych podmiotach, ale nie rozpatruje zgłaszanych zarzutów i nie zajmuje stanowiska w indywidualnych sprawach. Zgłoszenia są natomiast analizowane i na ich podstawie podejmowane są odpowiednie działania.

Oprócz tych instytucji istnieją także stowarzyszenia i federacje konsumentów, do których można zwrócić się o bezpłatną pomoc. Ostateczną ścieżką rozwiązania sporu z bankiem jest postępowanie sądowe.

2.5. Rezygnacja z kredytu

Odstąpienie od umowy o kredyt konsumencki

Konsument ma prawo do odstąpienia od umowy o kredyt konsumencki w ciągu 14 dni od podpisania umowy, bez konieczności podania przyczyny. Kredytodawca lub pożyczkodawca jest zobowiązany do tego, aby przed podpisaniem umowy wręczyć kredytobiorcy, na trwałym nośniku, formularz odstąpienia od umowy (z oznaczeniem swojego imienia i nazwiska/nazwy oraz adresu zamieszkania/siedziby) oraz do poinformowania klienta o takiej możliwości. Jeśli ten warunek nie zostanie spełniony, to ustawowy termin 14 dni na odstąpienie od umowy będzie liczony od dnia doręczenia tego wzoru.

Kredytobiorca może złożyć wypełniony formularz odstąpienia bezpośrednio w banku lub firmie pożyczkowej bądź przesłać pocztą (decyduje data stempla pocztowego). W następnej kolejności kredytobiorca musi zwrócić pieniądze wraz z należnymi odsetkami za dotychczasowy czas pożyczki, w terminie 30 dni. Bank lub firma udzielająca pożyczki nie może obciążyć klienta żadnymi dodatkowymi kosztami, a odstąpienie od umowy jest równoznaczne z odstąpieniem od związanych z kredytem lub pożyczką usług, np. ubezpieczenia.

Wypowiedzenie i rozwiązanie umowy

Po upływie ustawowych 14 dni trudniej wypowiedzieć umowę. Zwykle przy umowach, które są zawierane na okres dłuższy niż rok, okres wypowiedzenia wynosi trzy miesiące. Możliwe jest też ustalenie innego terminu w umowie. Wypowiedzenie umowy wiąże się dla kredytobiorcy ze spłatą zadłużenia oraz odsetek należnych za czas korzystania z kredytu.

Inną opcją jest rozwiązanie umowy za porozumieniem stron, tj. klienta oraz kredytodawcy lub pożyczkodawcy. W takim przypadku strony wspólnie ustalają warunki rozwiązania umowy.

Odstąpienie od umowy zakupu na raty

Przepisy o odstąpieniu od umowy kredytowej zawarte w ustawie o kredycie konsumenckim dotyczą również sytuacji rezygnacji z zakupu sprzętu lub usługi na oprocentowane raty. W tym przypadku także obowiązuje termin 14 dni na odstąpienie od umowy bez ponoszenia konsekwencji.

W tej sytuacji jednak sklep nie ma obowiązku przyjęcia towaru zakupionego na raty. Może to spowodować konieczność poniesienia jego kosztów, tj. zapłacenia gotówką.

Warto pamiętać, że zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim zasady te nie obowiązują w sytuacji zakupu produktów bądź usług na tzw. raty 0%.

2.6. Warto przeczytać

Lista książek, po które warto sięgnąć, aby pogłębić swoją wiedzę z zakresu pożyczek i kredytów:

1. „Przewodnik po usługach finansowych”, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2012.
2. B. Ziemblicki (red. nauk.), „Świadomie wchodzę na rynek finansowy. Poradnik dla młodzieży dotyczący wybranych zagadnień finansowych”, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2018.
3. D. Sowińska-Kobelak, M. Gryber, „Przewodnik po kredycie konsumenckim”, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2018,
https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Przewodnik%20po%20kredycie%20konsumenckim%202018_64304.pdf.
4. „Jak bezpiecznie korzystać z kredytu? Poradnik konsumenta”, Związek Banków Polskich,
https://zbp.pl/getmedia/a31bb108-0565-41a3-bfa8-0b335b21d49e/kredyty_internet.
5. <https://prawakonsumenta.uokik.gov.pl/>

2.7. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji

Rozsypanka	Ćwiczenie nr 5
Czego dotyczy	Podsumowanie wiedzy z zakresu pojęć dotyczących usług bankowych
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu znają pojęcia dotyczące kredytów i pożyczek.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Pocięte definicje i nazwy, włożone do kopert – liczba zestawów uzależniona od liczby uczestników
Opis	<p>Osoba prowadząca dzieli uczestników na podgrupy liczące 4 bądź 5 osób. Każda z podgrup ma przyporządkować prawidłowo termin do definicji.</p> <p>Przykładowe terminy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • konsument • kredytodawca • kredyt w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym • całkowita kwota kredytu • RRSO • stopa oprocentowania kredytu • umowa o kredyt konsumencki zawierana na odległość <p>Po wykonaniu ćwiczenia osoba prowadząca sprawdza razem z grupą prawidłowość przyporządkowania terminów do definicji w poszczególnych podgrupach.</p> <p>Całe ćwiczenie, które można skserować i pociąć, znajduje się na końcu podręcznika.</p>

Informacje w umowie o kredyt	Ćwiczenie nr 6
Czego dotyczy	Utrwalenie wiedzy dotyczącej umów kredytowych
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, wiedzą, jakie informacje powinny być zawarte w umowie kredytowej.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Wzory umów kredytowych
Opis	<p>Osoba prowadząca dzieli uczestników na podgrupy liczące 4 bądź 5 osób. Każda z podgrup ma wypisać, jakie informacje zostały zawarte w umowach o kredyt, np. cel, na który został udzielony, zasady i termin spłaty, wysokość oprocentowania i warunki jego zmiany, sposób zabezpieczenia spłaty, wysokość prowizji (jeśli umowa ją przewiduje).</p> <p>W podsumowaniu należy podkreślić, jakie informacje muszą się znaleźć w umowie kredytowej.</p>

Prawa pożyczkobiorców	Ćwiczenie nr 7
Czego dotyczy	Utrwalenie wiedzy dotyczącej praw przysługujących klientowi przed podpisaniem umowy i w trakcie umowy o kredyt i w razie rezygnacji z podpisania umowy
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, wiedzą, jakie prawa przysługują tym, którzy rozważają podpisanie umowy kredytowej.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Koperty z prawami klientów
Opis	Osoba prowadząca dzieli uczestników na podgrupy liczące 4 bądź 5 osób. Każda z podgrup dostaje kopertę z paskami, na których zapisano prawa klienta banku. Grupy mają za zadanie przyporządkować prawa do konkretnych etapów podpisywania umowy – przed podpisaniem umowy, w trakcie podpisywania umowy, w trakcie trwania umowy kredytowej oraz na etapie rezygnacji z umowy. W podsumowaniu osoba prowadząca sprawdza razem z grupą prawidłowość przyporządkowania praw klientów do poszczególnych etapów.

3. Co to jest bankowość cienia?

Dlaczego należy rozmawiać z młodzieżą o bankowości cienia?

Większość Polaków korzysta z kredytu lub jakiejś formy pożyczki, jednak niewielu posiada wiedzę o rynku finansowym oraz kredytowym. Co druga osoba ankietowana w badaniu Kantar Millward Brown deklaruje, że korzysta obecnie z kredytu²⁸. Jednocześnie według badania przeprowadzonego przez NBP 46% respondentów uważa, że ich wiedza dotycząca korzystania z kredytów i pożyczek jest bardzo mała, a 62% ankietowanych nie ma wiedzy o funkcjonowaniu parabanków²⁹. Niestety to właśnie ludzie młodzi (do 24 roku życia) mają największe braki w wiedzy ekonomicznej³⁰, a oznacza to, że uczą się na własnym doświadczeniu i błędach. Deficyt wiedzy ekonomicznej, a tym samym niewielka świadomość zagrożeń związanych z zadłużaniem, niesie ze sobą liczne konsekwencje, które w przypadku młodego, usamodzielniającego się człowieka mogą być bardzo poważne. Edukację i uświadamianie młodzieży na temat bankowości cienia należy traktować jako naukę bezpiecznego i racjonalnego korzystania z usług instytucji finansowych.

Ta część podręcznika pozwoli przygotować się do zajęć, podczas których:

- wprowadzisz i wyjaśnisz pojęcia: bankowość cienia, rynki równoległe, parabanki, instytucje bankowe i pozabankowe;
- omówisz korzyści i zagrożenia związane z korzystaniem z szeroko pojętej bankowości cienia;
- wyjaśnisz działanie instytucji pozabankowych i parabanków, przedstawisz zakres ich usług, charakterystykę oraz przykłady;
- pokażesz, dlaczego korzystanie z usług bankowości cienia i parabanków stanowi zagrożenie i w rezultacie może przynieść więcej szkód niż korzyści.

3.1. Definicja bankowości cienia

Zanim przejdziemy do tematu instytucji finansowych, bankowości cienia i parabanków, musimy najpierw zrozumieć, czym jest udzielanie i zaciąganie pożyczek.

Zaciąganie długów i udzielanie środków pieniężnych może odbywać się bezpośrednio lub pośrednio. Bezpośrednio znaczy tyle, że transakcja odbywa się tylko pomiędzy pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą. Taka wymiana ma swoje dobre i złe strony. Jeśli pożyczamy środki finansowe bezpośrednio od kogoś posiadającego wystarczające fundusze (przyjaciela, członka rodziny), wówczas robimy to nieoficjalnie oraz przy obustronnym zaufaniu. Niestety szukanie osoby z wystarczającymi funduszami i chętniej do udzielenia pożyczki potrafi być czasochłonne, niewygodne i

²⁸ Sondaż BIK – Polacy wciąż niewiele wiedzą o rynku kredytowym, <https://alebank.pl/sondaz-bik-polacy-wciaz-niewiele-wiedza-o-rynku-kredytowym/?id=44231&catid=630> [dostęp: 01.02.2021].

²⁹ Projekt badawczy zrealizowany na zlecenie Narodowego Banku Polskiego przez konsorcjum IBC Group oraz Centrum Badań Marketingowych INDICATOR techniką CAPI oraz metodami zdalnymi w czasie epidemii, na reprezentatywnej próbie N=2001 mieszkańców Polski wieku 15+, 2020 r.

³⁰ Projekt badawczy zrealizowany na zlecenie Narodowego Banku Polskiego przez konsorcjum IBC Group oraz Centrum Badań Marketingowych INDICATOR techniką CAPI oraz metodami zdalnymi w czasie epidemii, na reprezentatywnej próbie N=2001 mieszkańców Polski wieku 15+, 2020 r.

często niemożliwe. Problem ma również osoba chcąca w ramach odpłatnej usługi pożyczyć pieniądze: musi znaleźć chętnego, sprawdzić, czy jest godny zaufania, dopełnić formalności w postaci umowy, a potem dopilnować, że ten zwróci pieniądze. Z biegiem czasu i ze wzrostem potrzeby pożyczania lub spożytkowania nadwyżki pieniędzy pojawiły się miejsca, w których ludzie mogli znaleźć środki do pożyczania wcześniej wniesione przez ludzi, którzy te środki posiadali. Pośredniczyła im instytucja, która za opłatą łączyła potrzebującego z oferującym. Na tym polega właśnie forma pośrednia zaciągania i udzielania pożyczek, która odbywać się może tylko dzięki stronie trzeciej, czyli pośrednikowi. Gdy takich pośredników zaczęło być coraz więcej, w różnych formach i organizacjach, organy nadzorujące i rząd musiały wprowadzać regulacje prawne, żeby chronić obywateli przed finansowymi zagrożeniami. Jednak nie wszystkie podmioty finansowe chciały lub mogły się podporządkowywać tym regulacjom. Z tego powodu uciekały do szarej strefy, tam gdzie nie musiały podlegać restrykcyjnym zasadom. Możemy w pewnym uproszczeniu powiedzieć, że wtedy właśnie wyodrębniła się tzw. bankowość cienia.

Jest wiele prób wytłumaczenia, czym jest bankowość cienia. Wynika to z faktu, że samo pojęcie daje szerokie pole do analizy i interpretacji, zwłaszcza że jest wiele jego synonimów. W ogólnym znaczeniu bankowość cienia oznacza zbiór **niebankowych** pośredników finansowych, którzy świadczą usługi podobne do tradycyjnych banków komercyjnych, jednak poza obowiązującymi przepisami bankowymi.

Warto wyjaśnić definicję bankowości cienia:

- *Pośrednikami finansowymi* nazywamy każdą instytucję finansową bez względu na jej formę czy strukturę własności. Jest to przedsiębiorstwo świadczące usługi pomiędzy podmiotami nadwyżkowymi (czyli tymi, które dysponują oszczędnościami) a podmiotami deficytowymi (czyli tymi, które poszukują pieniędzy). Są nimi między innymi banki, jednak w przypadku bankowości cienia, wykluczamy je z tej grupy, gdyż podlegają one nadzorowi i ustalonym regułom.
- *Tradycyjnymi bankami komercyjnymi* są banki handlowe, tzn. banki zorganizowane w formie samodzielnego przedsiębiorstwa czerpiącego dochody z wykonywania operacji bankowych. Są to po prostu banki, w których trzymamy oszczędności lub dzięki którym posiadamy kartę debetową.
- *Przepisy bankowe* są to bardzo dokładne reguły (tzw. prawo bankowe), które określają zadania i organizację banków oraz zasady ich działalności.

Można spróbować tę oficjalną definicję uprościć, aby lepiej zapamiętać. Bankowość cienia jest więc zbiorem przedsiębiorstw, które świadczą usługi podobne do banków, jednak nie stosują się do ich zasad, omijają prawo bankowe, w związku z czym bankami nie są, choć udają tradycyjne banki. Należy podkreślić, że podstawową cechą wyróżniającą bankowość cienia od zwykłej jest to, że nie podlega takim regulacjom jak banki, a prowadząc działalność, nie korzysta z jawnego wsparcia publicznego gwarantującego bezpieczeństwo. W związku z tym instytucje te są bardziej niż tradycyjne banki narażone na ryzyko i upadek³¹. Dla ich klientów oznacza to także zagrożenie, że utracą swoje oszczędności i majątki w przypadku bankructwa tych instytucji.

Historia pokazała, że zakłócenia na rynku bankowości cienia mogą przenieść się na regulowany system bankowy³².

³¹ P. Marszałek, *Instytucje shadow banking w systemie finansowym obszaru euro – cechy, zakres, kontrowersje*, Studia BAS nr 1(53) 2018, s. 25–44.

³² *Financial Stability Board, Shadow Banking: Strengthening Oversight*, op. cit.

Globalny kryzys finansowy

W 2007 roku świat ogarnął wielki kryzys finansowy, który ludziom w wielu miejscach na świecie odebrał domy, majątki, prace i życiowe oszczędności. Bankowość cienia została uznana przez czołowych ekspertów w dziedzinie ekonomii za jedną z głównych przyczyn tego kryzysu, ponieważ brak nałożonych regulacji i pozostawanie poza państwowym systemem bezpieczeństwa finansowego doprowadziły do chaosu, który później szybko przeniósł się na regulowany system bankowy.

Nazwa „bankowość cienia” pochodzi od angielskiego określenia *shadow banking*. W języku polskim spotyka się również inne określenia, jak **równoległy system bankowy** czy **szara bankowość**. W ekonomii popularnym określeniem jest „szary rynek”. Mówiąc o nim, mamy na myśli działalność niezakazaną przez prawo, a jednocześnie poza zasięgiem regulacji. Nieprzypadkowo więc owej bankowości towarzyszy epitet „szara” lub „cienia”. Takie nazewnictwo sugeruje negatywne konotacje, ale mimo tego równoległy system bankowy jest w dzisiejszych czasach bardzo popularny. Dzieje się tak dlatego, że oferuje szeroki wachlarz usług i wiele korzyści swoim klientom. Jednak tym bardziej należy zwracać uwagę na jego zagrożenia, które przedstawiono w kolejnym rozdziale.

3.2. Parabanki i pozabankowe instytucje finansowe

Instytucja finansowa to podmiot gospodarczy, który świadczy wszelkiego rodzaju usługi finansowe na rzecz klientów. Takie instytucje zajmują się głównie operowaniem zasobami finansowymi, czyli gromadzeniem oraz wydawaniem środków pieniężnych.

Jak wiemy, każda osoba odgrywa jednocześnie kilka ról społecznych (np. mężczyzna jest *ojcem*, który zarabia jako *przedsiębiorca*, a z państwem rozlicza się jako *podatnik*). Tak samo każdy z nas odgrywa swoją rolę w systemie ekonomicznym, gdzie dochodzi do transakcji pomiędzy konkretnymi podmiotami, np. pomiędzy przedsiębiorcą a bankiem, podatnikiem a państwem, ubezpieczającym a ubezpieczycielem, emerytem a funduszem emerytalnym. Na wszystkich etapach życia człowiek potrzebuje środków pieniężnych – nieważne, czy jest studentem płacącym czesne na studia za granicą, rodzicem kupującym samochód czy emerytem pobierającym zasłużoną emeryturę. Realizację tych potrzeb umożliwiają właśnie instytucje finansowe.

Instytucje finansowe dzielimy na dwie grupy – bankowe i pozabankowe.

Instytucje bankowe oferują usługi polegające na rozliczaniu pieniędzy, przyjmowaniu depozytów i udzielaniu kredytów. Funkcja depozytowa jest zarezerwowana tylko i wyłącznie dla banków. Można nazwać ją inaczej „umową”, według której bank przyjmuje od jakiejś osoby czy instytucji środki na przechowanie. Bankom opłaca się przechowywanie pieniędzy swoich klientów, więc im za tę usługę płać w postaci odsetek (tak jest z lokatą, kiedy to bank zobowiązuje się po jakimś czasie zapłacić pewien procent powierzonej kwoty). Instytucje bankowe można podzielić na kilka rodzajów, które różnią się między sobą pod względem sposobu funkcjonowania, np. banki inwestycyjne, banki rozwojowe banki spółdzielcze. Należy do nich też bank centralny, który oprócz innych ważnych funkcji jest również „bankiem wszystkich banków” oraz „kasjerem rządu” (oznacza to, że dba o stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego, może udzielać kredytu innym bankom, prowadzi rachunki instytucji państwowych). Jednak to nie bank centralny nadzoruje banki w Polsce, a KNF, czyli Komisja Nadzoru Finansowego, która z kolei podlega Prezesowi Rady Ministrów. Celem Komisji jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku finansowego, jego bezpieczeństwa, stabilności oraz

przejrzystości, utrzymanie zaufania do rynku finansowego oraz zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku³³.

Pozabankowe instytucje finansowe oferują usługi zbliżone do bankowych, jednak podstawową cechą je odróżniającą jest to, że nie mogą brać w depozyt środków finansowych (tak jak robią to banki tradycyjne). Pozabankowe instytucje finansowe oferują tak szeroki zakres usług, że w związku z tym niełatwo jest jednoznacznie określić ich funkcje. Można jednak zaliczyć do nich podmioty wymienione w tabeli 5, co przybliży zakres ich kompetencji.

Tabela 5. Wybrane pozabankowe instytucje finansowe

Nazwa instytucji	Co robi?
Fundusz emerytalny	Pozwala na systematyczne gromadzenie środków pieniężnych, które następnie od określonego momentu zostaną wydane w formie emerytury.
Fundusz inwestycyjny	Pozwala na lokowanie środków pieniężnych jako forma zbiorowego inwestowania.
Domy maklerskie	To instytucje posiadające zgodę organów nadzoru na wykonywanie czynności leżących w kompetencji działalności maklerskiej.
Zakład ubezpieczeń	Przedsiębiorstwo to świadczy usługi ubezpieczeniowe, polegające na pobieraniu składek i wypłacie środków w sytuacjach podlegających ubezpieczeniu.
Fundusz powierniczy	Profesjonalna firma lub inny podmiot zarządzają środkami wniesionymi przez grupę inwestorów, którzy z kolei w związku z tym uzyskują wszelkie zyski albo ponoszą straty będące skutkami decyzji funduszu powierniczego.
Giełda pieniężna	To miejsce, gdzie uczestnicy mają możliwość kupna oraz sprzedaży dopuszczonych instrumentów finansowych, np. akcji i obligacji.

Istnieje bardzo dużo niebankowych instytucji godnych zaufania, które od lat działają na polskim rynku finansowym, ich działalność jest uregulowana prawnie, są pod nadzorem państwa. Natomiast w dalszej części rozdziału zwrócono uwagę na instytucje należące do bankowości cienia, które stanowią duże zagrożenie finansowe dla konsumentów. Do tej grupy często zaliczane są również parabanki. Określenie „parabank” jest raczej używane negatywnie, a odpowiedź, dlaczego tak jest, znajduje się w dalszej części rozdziału.

Dlaczego pozabankowe instytucje finansowe nie mogą przyjmować depozytów?

„Według przepisów polskiego prawa, do przyjmowania środków finansowych innych osób w celu udzielenia kredytów, pożyczek lub obciążania ich ryzykiem finansowym w inny sposób uprawnione są tylko:

- banki krajowe,
- oddziały banków zagranicznych,
- oddziały instytucji kredytowych,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe.

³³ https://www.knf.gov.pl/o_nas/komisja

Prowadzenie tego rodzaju działalności przez inne podmioty, które nie uzyskały zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), jest zabronione, stanowi przestępstwo i podlega karze grzywny do 10 mln złotych oraz karze pozbawienia wolności do lat 5³⁴.

Czym jest parabank?

Często w dyskusji na temat instytucji pozabankowych pojawia się temat parabanków. Parabank nie ma swojej definicji legalnej, co skutkuje dużą liczbą – często bardzo różniących się – prób określenia, czym właściwie on jest. Potocznie parabankami nazywamy wszystkie podmioty, które nie są bankami, ale działają na rynku finansowym, oferując klientom pożyczki. Chyba już skądś znamy tę definicję? Tak, pojęcia parabanków oraz bankowości cienia są bardzo podobne i często wręcz stosuje się je wymiennie. Wiele osób sprzeciwia się zrównaniu bankowości cienia z parabankami, tłumacząc, że pojęcie bankowości cienia jest z góry nacechowane negatywnie.

Sama budowa wyrazu „parabank” pozwala już częściowo zrozumieć to pojęcie. Według *Słownika języka polskiego* (PWN), przedrostek „para” oznacza „niby, prawie lub wyraża podobieństwo do tego, co jest określane drugą częścią złożenia”. Nie inaczej jest tutaj, ponieważ parabanki wykonują czynności zbliżone do czynności bankowych, jednak działają poza bankowymi regulacjami prawnymi (prawem bankowym), nadzorem finansowym (KNF) oraz możliwością gwarantowania depozytów³⁵. Bankowość cienia, równoległy system bankowy, czy też szarą bankowość możemy nazwać strefami, które obejmują między innymi omawiane właśnie instytucje parabankowe. Co najważniejsze, nie należy traktować banków i parabanków jako synonimów. Żeby najlepiej zrozumieć specyfikę parabanków porównamy je do tradycyjnych banków, ponieważ dopiero wtedy zobaczymy co te instytucje różni³⁶.

Kto podlega bardziej restrykcyjnemu prawu?

Banki podlegają prawu bankowemu, czyli ustawie z 29 sierpnia 1997 roku, która „określa zasady prowadzenia działalności bankowej, tworzenia i organizacji banków, oddziałów i przedstawicielstw banków zagranicznych, a także oddziałów instytucji kredytowych oraz zasady sprawowania nadzoru bankowego, postępowania naprawczego, likwidacji i upadłości banków”³⁷. Tak więc instytucje bankowe są zależne od bardzo konkretnych regulacji narzuconych przez instytucje państwowe, które powinny dbać przede wszystkim o interes społeczny. Pozabankowe podmioty pożyczkowe z kolei podlegają przepisom *Kodeksu cywilnego*, więc nie mają tak bardzo skonkretyzowanych i surowych regulacji.

Kto pilnuje?

Banki podlegają ścisłemu nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego. Parabanki natomiast działają w obszarze nieobjętym przez kontrolę tej komisji. Co to realnie oznacza? Komisja monitoruje, czy dane instytucje działają zgodnie z prawem i upewnia się, że banki funkcjonują prawidłowo, pilnuje więc, aby klienci instytucji finansowych nie byli oszukiwani czy narażani na zbyt wielkie ryzyko.

³⁴ *Pozabankowe podmioty pożyczkowe (instytucje pożyczkowe)*, Departament Rozwoju Rynku Finansowego, 2012, <https://mf-arch2.mf.gov.pl/web/bip/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/rynek-finansowy-w-polsce/pozabankowe-podmioty-finansowe> [dostęp 12.02.2021].

³⁵ M. Bernat, *Analiza regulacji prawnych dotyczących sektora parabankowego firm pożyczkowych*, w: A. Mica, A. Herman, J. Arcimowicz, I. Jakubowska-Branicka, E. Mączyńska, F. Cyuńczyk, M. Frąszczak, P. Spalek (red.), *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Teoria i praktyka* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2018, s. 61.

³⁶ H. Gronek, *Bank a parabank – różnice*, <https://www.zadluzenia.com/bank-a-parabank> [dostęp 7.02.2021].

³⁷ *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe* (Dz. U. 2020 poz. 1896 z późn. zm.)

Parabanki nie mają takiego „obserwatora”, przez co ich klienci nie mogą być w pełni bezpieczni i chronieni.

Kto może pożyczyć pieniądze?

Banki chcą mieć pewność, że klient, który bierze kredyt, później go spłaci, dlatego prowadzą bardzo dokładną analizę tzw. wiarygodności kredytowej. Określa ona prawdopodobieństwo tego, czy klient spłaci kredyt na czas – ocenia więc przeszłość poprzednich kredytów, źródło dochodu i wiek klienta. Brana jest też pod uwagę obecność w Krajowym Rejestrze Dłużników. Natomiast instytucje parabankowe nie prowadzą takiego „rejestru”. Oznacza to, że w zasadzie każdy może pożyczyć pieniądze z parabanku, podczas gdy bank niekoniecznie wyrazi zgodę i udzieli pożyczki.

Co jeżeli instytucja finansowa zbankrutuje?

Wszystkie polskie banki komercyjne są zabezpieczone gwarancją depozytów przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Zatem jeżeli bank, w którym ulokowaliśmy swoje środki, upadnie, to BFG jest zobowiązane do pomocy finansowej temu bankowi oraz zwrotu ulokowanych przez nas pieniędzy³⁸. Instytucje parabankowe nie są zabezpieczone przez Fundusz, więc jeżeli nasza instytucja okaże się niewypłacalna, to bardzo możliwe, że nasze środki przepadną³⁹.

Według statystyk z 2019 roku Krajowego Rejestru Długów najbardziej zadłużoną w parabankach grupą są osoby w wieku 26–35 lat. Jest to spowodowane łatwą dostępnością pożyczek, które często są oferowane przez internet czy SMS. W porównaniu do statystyk sprzed 4 lat zadłużenie Polaków w parabankach wzrosło aż trzykrotnie (1,49 mld zł w 2019 roku). Większe zainteresowanie pożyczkami pozabankowymi wśród osób młodych wiąże się z postępowaniem technologicznym. Należy podkreślać, że łatwa dostępność (jako główny czynnik decydowania się na korzystanie z usług parabankowych) nie powinna być głównym wyznacznikiem przy podejmowaniu decyzji dotyczącej zadłużania się⁴⁰.

Co oferują nam parabanki?

Parabanki nie mają jednej precyzyjnej definicji, przez co można zaliczyć do nich kilka różnych instytucji świadczących na pierwszy rzut oka podobne usługi. Do przykładów parabanków w Polsce wpasowujących się w przyjętą przez nas (dość szeroką) definicję należą towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy pożyczkowe i firmy kredytów konsumenckich, firmy mikropożyczkowe, firmy oferujące inwestycje kapitałowe, niebankowi wydawcy kart płatniczych (np. sklepy oferujące karty przedpłacone jako karty prezentowe, firmy oferujące dostęp do serwisów streamingowych z filmami lub muzyką), firmy kurierskie działające na rynku płatności oraz hipermarkety przyjmujące opłaty od ludności⁴¹. Do najważniejszych należą:

- **towarzystwa ubezpieczeniowe**

³⁸ <https://www.bfg.pl/o-nas/> [dostęp 6.02.2021].

³⁹ K. Wojciechowska-Mytych, *Parabanki – co powinieneś o nich wiedzieć?*, Komisja Nadzoru Finansowego, 2015, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Parabanki_Wojciechowska.pdf

⁴⁰ *Zadłużony jak Polak w parabankach. Blisko 1,5 miliarda zł zaległych rat w firmach pożyczkowych*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 18 lutego 2019, <https://serwisy.gazetaprawna.pl/finanse-osobiste/artykuly/1398331,firmy-pozyczkowe-polacy-bardzo-zadluzeni.html> [dostęp 6.02.2021].

⁴¹ W. Szpringer, *Problem parabanków na tle pojęcia banku jako instytucji kredytowej w Unii Europejskiej*, „Prawo Bankowe”, listopad 2012, s. 49.

Są podstawowymi pozabankowymi pośrednikami finansowymi. Ich główną rolą jest zbieranie środków poprzez składki, które później będą przeznaczone na odszkodowania dla ubezpieczonych w razie wystąpienia zdarzeń losowych⁴².

- **firmy pożyczkowe**

To instytucje, które zajmują się udzielaniem pożyczek, czyli udostępnianiem środków finansowych do dowolnej dyspozycji pożyczkobiorcy (czyli osoby pożyczającej pieniądze) przez określony czas na wcześniej ustalonych i zaakceptowanych przez obie strony warunkach.

- **niebankowi wydawcy kart płatniczych**

Karta płatnicza jest narzędziem, za pomocą którego dokonywana jest płatność⁴³ i – wbrew powszechnej opinii – nie tylko banki mogą ją wydawać, ale również instytucje pozabankowe. Popularne są tzw. karty podarunkowe lub karty lojalnościowe, które pozwalają na dokonywanie zakupów na przykład tylko w określonych sklepach.

Najważniejszą i najpopularniejszą usługą oferowaną przez parabanki są pożyczki. Mogą być krótkoterminowe i długoterminowe, zawierane w formie online, w celach prywatnych lub firmowych itd. Parabanki oferują nawet pożyczki dla zadłużonych służące spłaceniu poprzedniej pożyczki. Ich form, rozmiarów i warunków jest bardzo dużo, a wiąże się to z tym, że wiele osób na pewnym etapie życia potrzebuje „zastrzyku gotówki”.

Żyjemy w rzeczywistości, w której pieniądze pełnią bardzo ważną rolę i to właśnie stabilność finansowa zapewnia poczucie bezpieczeństwa, sprawczości, kontroli, które z kolei składają się na ogólny dobrostan. Młodzież u progu dorosłości tym bardziej szuka tej stabilności, ponieważ pozwala ona na normalne funkcjonowanie w społeczeństwie i wśród rówieśników. Nikt nie chce na każdym kroku martwić się z powodu swoich ograniczeń finansowych, w szczególności w towarzystwie znajomych. Wszystko to sprawia, że młodzież, działając impulsywnie i pod wpływem emocji, łatwo ulega wszelkim ofertom reklamowanym przez parabanki. Decyzja o wzięciu pożyczki powinna być świadoma i przemyślana, dlatego należy uczulić młodzież wchodzącą na drogę samodzielności, aby nie działała w przestrzeni finansów chaotycznie i odruchowo. Tak jak stabilność finansowa zapewnia bezpieczeństwo, tak zaburzenie tej stabilności wynikające z niekontrolowanego zadłużenia może skutkować nadmiernym stresem i niepokojem, nawet depresją i prowadzić do podejmowania nierozsądnych, często pełnych desperacji, nielegalnych zachowań.

W polskim prawie tylko banki, społeczne kasy oszczędnościowo-kredytowe oraz instytucje kredytowe mogą udzielać kredytów swoim klientom. Odpowiedź na pytanie, czym różni się kredyt od pożyczki, znajduje się w pierwszej części naszego podręcznika⁴⁴.

3.3. Korzyści i zagrożenia bankowości cienia

Parabanki funkcjonują i utrzymują się na rynku finansowym dzięki temu, że klienci decydują się na korzystanie z ich usług. Dzieje się tak dlatego, że dla wielu osób uzyskanie pożyczki w zwykłym banku jest niemożliwe ze względu na złą historię kredytową, brak zdolności kredytowej, konieczność zabezpieczeń itp. „Prawie” bank jest dla nich jedyną możliwością zaciągnięcia długu i

⁴² *Encyklopedia Zarządzania*, https://mfiles.pl/pl/index.php/Towarzystwo_ubezpieczeniowe [dostęp 5.02.2021].

⁴³ *Rynek kart płatniczych w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013, s. 5, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/karty/karty.pdf> [dostęp 6.05.2021].

⁴⁴ M. Bernat, *Analiza regulacji prawnych dotyczących sektora parabankowego firm pożyczkowych*, w: A. Mica, A. Herman, J. Arcimowicz, I. Jakubowska-Branicka, E. Mączyńska, F. Cyuńczyk, M. Frąszczak, P. Spatek (red.), *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Teoria i praktyka* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2018, s. 71.

oferuje prosty sposób na uzyskanie dostępu do środków finansowych. Aby być świadomym i racjonalnym konsumentem, należy znać nie tylko korzyści, ale również zagrożenia związane z parabankami – dlatego opiszemy oba z podziałem na pożyczających i oszczędzających⁴⁵.

Tabela 6. Korzyści i zagrożenia brania pożyczek w parabankach

Korzyści, jakie widzi pożyczkobiorca	Zagrożenia dla pożyczkobiorcy
Wygoda – dużo parabanków oferuje pożyczki na dowód osobisty bez tzw. papierkowej roboty i skomplikowanych formalności.	Brak nadzoru – parabanki nie podlegają ścisłemu nadzorowi, dlatego istnieje prawdopodobieństwo, że oszukają swoich klientów.

Choć przyjmowanie depozytów i środków finansowych innych osób w celu udzielenia pożyczek jest zarezerwowane tylko dla banków, to istnieją parabanki, które oferują swoim klientom przechowywanie oszczędności. Proponują wysokie oprocentowanie, a dzięki wniesionym przez jednego klienta środkom mogą udzielić drugiemu pożyczki. Nie tylko jest to zakazane przez organy nadzorcze, ale przede wszystkim naraża konsumenta na ryzyko związane z utratą tych oszczędności. Między innymi dzięki tym środkom parabanki mogą udzielać pożyczek innym osobom, jednak bez stuprocentowej gwarancji, że te środki zostaną zwrócone.

Tabela 7. Korzyści i zagrożenia oszczędzania w parabankach

Korzyści dla oszczędzającego	Zagrożenia dla oszczędzającego
Wysokie oprocentowanie – niektóre parabanki oferują oprocentowanie roczne w wysokości 10% (banki najczęściej niecały 1%), więc oddając 1000 zł oszczędności, po roku zarobimy 100 zł.	Brak nadzoru – parabanki nie podlegają ścisłemu nadzorowi, dlatego istnieje prawdopodobieństwo, że nie będą godne zaufania.
	Ryzyko – normalną częścią funkcjonowania gospodarki jest to, że przedsiębiorstwa upadają, czy to z powodów właścicielskich, wewnętrznych, czy zewnętrznych. Wspomnieliśmy, że parabanki nie są zabezpieczone gwarancją ze strony Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, czyli jeżeli nasz parabank zbankrutuje, to prawdopodobnie stracimy znajdujące się tam nasze środki.
	Zatajanie informacji – często parabanki reklamują się, podając możliwość wysokiego oprocentowania lokaty i innych zysków, natomiast pomijają kwestie potencjalnego ryzyka.

Informacje o tym, gdzie szukać pomocy, jeśli zostaliśmy wprowadzeni w błąd lub oszukani, podano w następnym rozdziale.

⁴⁵ <https://narodowecentrumdlugow.pl/jakie-sa-zalety-i-wady-pozyczek-od-parabankow> (dostęp: 08.02.2021).

Na co młodzież pożycza pieniądze?

Każdy usamodzielniający się nastolatek, podejmując decyzję o wzięciu pożyczki, kieruje się subiektywnymi emocjami, własnymi priorytetami oraz preferencjami. Jednak odpowiadając na pytanie, jakie wydatki uzasadniają pożyczanie pieniędzy, młodzi ludzie zdają się być racjonalni i często jednomyślni. Aż 88,8% badanych uważa zaciąganie zobowiązań na zakup dóbr trwałych i inwestycyjnych (samochodu, mieszkania) za w pełni uzasadnione. Taki sam stosunek ma 79% pytanych do wzięcia pożyczki w przypadku pojawienia się zdarzeń losowych i kryzysowych (np. choroba). Prawie połowa respondentów za zasadne uznała również pożyczanie pieniędzy na pomoc najbliższemu w trudnej sytuacji oraz na ważne wydarzenia życiowe (18 urodziny, wesele). Natomiast zapożyczenie się na cele rekreacyjne (sport, wakacje, rower) aż 71,5% respondentów uważało za zdecydowanie nieuzasadnione. Młodzi tak samo negatywnie mówili o zapożyczeniu się na uzupełnienie bieżącego budżetu (60% badanych) oraz spłatę poprzednich zobowiązań (ponad połowa badanych)⁴⁶.

Jak wskazuje powyższe badanie, samochód dla młodych osób jest tym pierwszym, ważnym i uzasadnionym zakupem. Duża część z nich zdecyduje się wziąć na niego pożyczkę lub kredyt. Parabanki oferują szybkie i wygodne pożyczki na samochód, jednak niemałym kosztem. Przedstawiono go poniżej, hipotetycznie uznając, że chcemy kupić używany samochód za 15 tysięcy złotych i całość kwoty pożyczamy w parabanku.

Tabela 8. Przykładowy koszt zakupu samochodu ze środków pożyczonych w parabanku

Wysokość pożyczki	15 000 zł
Ilość rat	48
Wysokość raty	692,95 zł
Prowizja	15 000,48 zł
RRSO	57,8%
Odsetki	3261,12 zł
Razem	34 680 zł

Oferta jest bardzo droga, a wynika to z szybkiego otrzymania środków, małej ilości potrzebnych dokumentów oraz braku wymaganego zaświadczenia o dochodach. Zapożyczając się na 15 tysięcy złotych, po 4 latach w sumie powinniśmy oddać pożyczkodawcy prawie 35 tysięcy złotych – jest to ponad dwukrotnie więcej niż sama pożyczona kwota. Od momentu wzięcia pożyczki będziemy musieli oddawać prawie 700 złotych co miesiąc, a więc do naszych kosztów życia, mieszkania oraz (już teraz) benzyny i ewentualnej naprawy używanego samochodu musimy dodać aż 700 złotych. Reasumując, nasz samochód dzięki „wsparciu” parabanku będzie kosztował ponad dwa razy więcej niż przewidywaliśmy.

Co więc wybrać? Pożyczkę w parabanku czy kredyt w banku?

⁴⁶ A. Szwak, K. Lorenz, R. Pomianowski, *Raport podsumowujący badanie wybranych aspektów świadomości ekonomicznej oraz kompetencji w zakresie zarządzania osobistymi finansami „Młodych” Polaków*, Stowarzyszenie Program Wsparcia Zadłużonych, Poznań 2016, s. 16.

Nie ma oczywistej odpowiedzi na powyższe pytanie. Korzystając z wiedzy o zagrożeniach wynikających z usług parabanków, wybralibyśmy usługi bankowe – wiemy już, że są bezpieczniejsze i pewniejsze. Banki prowadzą bardzo dokładną analizę naszej przeszłości kredytowej, zatrudnienia, czy zarobków. Jednak za wieloma procedurami (pytaniami, podpisami, dokumentami) w banku stoi bezpieczeństwo nie tylko banku, ale i nasze. Co się stanie, jeżeli pożyczymy kolejne pieniądze, których nie będziemy w stanie oddać? Bank nakłada na nas ograniczenia i pilnuje, abyśmy nie pożyczali pieniędzy, których nie będziemy w stanie spłacić. Parabank natomiast nie dba o to i ignoruje naszą obecną sytuację finansową. Dla wielu już zadłużonych osób oznacza to tylko większe wpadnięcie w spiralę zadłużenia. Z drugiej strony, zdarzają się również sytuacje, w których bank nie chce udzielić nam kredytu z powodów innych niż trwające zadłużenie (zbyt częste wnioskowanie o pożyczki albo brak zgody współmałżonka na zawarcie umowy kredytu) i jedyną możliwością jest wzięcie pożyczki w parabanku. Zatem o czym należy pamiętać, jeżeli chcemy sięgnąć po ofertę parabanku?

1. Przede wszystkim upewnijmy się, że będziemy w stanie spłacić przyszły dług.
2. Istnieją strony internetowe, na których znajdują się rankingi, opisy i oceny takich instytucji przeprowadzane przez ich byłych klientów. Sprawdźmy kilka takich stron i zrobmy własną wstępną listę firm, którym możemy zaufać. Lepiej wybierać te, które działają na rynku już dłuższy czas.
3. Porównajmy oferty instytucji – wysokość RRSO⁴⁷ i całkowitą kwotę do spłaty pożyczki. Nie bazujmy na samej reklamie, ponieważ znajdują się tam tylko informacje zachęcające nas do wyboru danej oferty (promocje 0%, raty itd.). Jeżeli na stronie nie znajdziemy interesujących nas informacji, zadzwońmy do firmy i dopytajmy się.
4. Ważne!
Upewnijmy się, że sprawdzane przez nas instytucje parabankowe posiadają wpis w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego (<https://www.gov.pl/web/gov/uzyskaj-informacje-z-krajowego-rejestru-sadowego>). Następnie na stronie Komisji Nadzoru Finansowego zweryfikujmy, czy analizowana firma nie znajduje się na liście ostrzeżeń publicznych (https://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty?articleId=52721&p_id=18), czyli zbiorze podmiotów podejrzanych o prowadzenie działalności bankowej bez wymaganego zezwolenia.
5. Jeżeli już zdecydujemy się na podpisanie umowy, przeczytajmy ją dokładnie i upewnijmy się, że wiemy, na co się zgadzamy.

Przykłady ofert pożyczkowych parabanków⁴⁸

- Firma pożyczkowa X oferuje pożyczkę w wysokości od 300 do 7000 złotych z okresem spłaty wynoszącym 108 tygodni, spłacana jest w ratach tygodniowych. Jeśli przykładowo pożyczymy 300 złotych ze spłatą rozłożoną na 42 tygodnie, to rata wyniesie 12,93 zł. Oznacza to, że po

⁴⁷ RRSO (rzeczywista roczna stopa oprocentowania)- jest to całkowity koszt pożyczki/kredytu ponoszony przez korzystającego konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa- wprowadzony aby ułatwić porównywanie różnych ofert

⁴⁸ <https://www.totalmoney.pl/artykuly/8743,kredyty-gotowkowe,ile-kosztuje-pożyczka-w-parabanku,1,1>

okresie spłaty w sumie zapłacimy 543 złote. Rzeczywisty koszt kredytu wynosi więc 86%. Zatem na koniec będziemy musieli oddać prawie dwa razy więcej, niż pożyczaliśmy.

- Firma pożyczkowa Y daje możliwość pożyczania nawet do 10 000 zł ze spłatą rozłożoną na 48 rat miesięcznych (czyli 4 lata). Natomiast jeżeli zaczniemy spóźniać się ze spłatą to pożyczkodawca podejmie konsekwentne kroki i kary: oprocentowanie pożyczki będzie maksymalnie podwyższone, zostaniemy obciążeni kosztami windykacyjnymi (ich wysokość zależy od wysokości długu) oraz pożyczka zostanie postawiona w stan natychmiastowej wymagalności (czyli dłużnik ponosi przykre konsekwencje w razie dalszych opóźnień w spłacie).
- Parabank Z oferuje szybką pożyczkę bez formalności w wysokości 200 złotych. Po 15 dniach musimy zwrócić pożyczkodawcy 250 złotych – to aż 1¼ kwoty, którą pożyczaliśmy. Dla porównania w banku możemy otrzymać kredyt na wyższą sumę z dużo niższym oprocentowaniem, np. 5% i RRSO równym 9,35%.

Na koniec porównajmy pełną ofertę kilku przykładowych banków i parabanków, zwracając uwagę na oprocentowanie, prowizję, RRSO oraz pełną kwotę do spłaty (tabela 9).

Tabela 9. Porównanie oferty banków i parabanków

Instytucja	Oprocentowanie	Prowizja i inne opłaty	RRSO	Pełna kwota do spłaty
Bank A	14,99%	68,62 zł	111,11%	1081,98 zł
Bank B	14%	2,70 zł	25,34%	1011,89 zł
Parabank X	-	285,00 zł	2031,00%	1285,00 zł
Parabank Y	-	150,00 zł	448,00%	1150,00 zł
Parabank Z	-	320,00 zł	2830,00%	1320,00 zł

Symulacja całkowitych kosztów pożyczki na kwotę 1000 zł z okresem kredytowania na 30 dni⁴⁹

Dane w tabeli 9 oparte są na rzeczywistych ofertach pożyczek z instytucji bankowych oraz parabankowych. Pożyczamy 1000 złotych ze zwrotem pieniędzy po miesiącu. Jak widzimy, instytucje znacząco różnią się ofertami – możliwe, że te droższe nie będą wymagały pozytywnej historii w BIK (Biura Informacji Kredytowej) lub są łatwo dostępne (wystarczy wypełnienie formularza na stronie internetowej czy sms). Jednak finalnie to właśnie koszt pożyczki powinien nas interesować najbardziej. Pożyczka w parabanku Z jest najdroższa i trzeba zwrócić aż 1320 złotych, a więc oprócz pożyczonego 1000 złotych musimy zapłacić jeszcze dodatkowe 320 złotych. Należy również zwrócić uwagę na to, że na spłatę mamy tylko 30 dni, a jeżeli ją opóźnimy to nasz pożyczkodawca prawdopodobnie naliczy odsetki karne (czyli zapłacimy jeszcze więcej). Teraz spójrzmy na wysokość prowizji oraz RRSO w bankach: są wyraźnie niższe od tych parabankowych. Niższe ceny pożyczek bankowych wynikają z tego, że trudniej je otrzymać i jest to dłuższy proces. Natomiast finalnie kosztują nas dużo mniej.

⁴⁹ <https://www.totalmoney.pl/artykuly/116088,kredyty-gotowkowe,pozyczka-z-banku-czy-z-parabanku,1,1>

3.4. Warto przeczytać

Lista książek, po które warto sięgnąć, aby pogłębić swoją wiedzę z zakresu bankowości cienia i parabanków:

1. M. Bernat, A. Mica, A. Herman, J. Arcimowicz, I. Jakubowska-Branicka, E. Mączyńska, F. Cyuńczyk, M. Frąszczak, P. Spalek, *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Teoria i praktyka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2018.
2. *W jaki sposób omijać parabanki?*, Projekt realizowany we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej
https://www.nbp.pl/edukacja/dodatki_educacyjne/gazety_lokalne_zsfzfzodk/03_W_jaki_s_posob_omijac_parabanki.pdf
3. A. Hass, *Uważaj na parabanki!*, Projekt realizowany we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej
https://www.nbp.pl/edukacja/dodatki_educacyjne/Edipresse_Polska_SA/PD_7.pdf
4. W. Gadomski, *Shadow banking, czyli kto jest bankiem, a kto udaje*,
https://www.nbportal.pl/wiedza/artykuly/finanse/shadow_banking

3.5. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji

Bankowość cienia	Ćwiczenie nr 8
Czego dotyczy	Wprowadzenie do tematu
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, znają instytucje nazywane bankowością cienia.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	–
Opis	Osoba prowadząca dzieli uczestników na podgrupy liczące 4 bądź 5 osób. Każda z podgrup ma za zadanie wypisać jak najwięcej instytucji nazywanych bankowością cienia. Młodzież może korzystać z telefonów w celu wyszukiwania informacji. W omówieniu osoba prowadząca podsumowuje zdobytą przez uczestników wiedzę, ewentualnie uzupełnia informacje.

Bank i parabank – różnice	Ćwiczenie nr 9
Czego dotyczy	Podsumowanie wiedzy dotyczącej banków i parabanków
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, znają instytucje nazywane bankowością cienia.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Informacje o bankach i parabankach – z rozdziału 3 (materiał umieszczony w zeszycie ćwiczeń)
Opis	Osoba prowadząca dzieli uczestników na podgrupy liczące 4 bądź 5 osób. Każda z podgrup ma za zadanie wypisać podobieństwa i różnice między bankiem a parabankiem. Grupy wypisują też plusy i minusy korzystania z parabanków i banków. W omówieniu osoba prowadząca podsumowuje zdobytą przez uczestników wiedzę, ewentualnie uzupełnia informacje.

4. Nadmierne zadłużenie – diagnoza problemu i wychodzenie z długów

Dlaczego warto rozmawiać z młodzieżą o długach?

Badanie Krajowego Rejestru Długów⁵⁰ pokazało, jak bardzo powszechne jest pożyczanie pieniędzy. Okazuje się, że trzy czwarte Polaków w wieku 18–64 lata zaciągało kredyty lub pożyczki. Przy czym ponad jedna trzecia z tych osób korzystała z kredytów wielokrotnie i blisko jedna trzecia miała problemy ze spłatą. Badania wśród osób w wieku 18–35 lat pokazały, że młodzież bagatelizuje ryzyko związane z zaciąganiem zobowiązań finansowych. Mimo że większość młodych osób zna w swoim otoczeniu osoby zadłużone i dostrzega w ich przypadku negatywne konsekwencje długów, to nie traktuje tego zagrożenia wystarczająco poważnie w odniesieniu do siebie.

Najczęstsze przyczyny zadłużania to: zbyt duża kwota, którą trzeba spłacić, chwilowe problemy finansowe lub nieprzewidziane wydatki. Najczęściej pożyczki zaciągane są na zakup domowego sprzętu AGD, RTV (43%), w dalszej kolejności na remont (31%) i zakup pojazdu (28%). Jednak co dziesiąta pożyczka była wzięta na spłatę już istniejącego długu. Takie rozwiązanie może prowadzić do wpadnięcia w niebezpieczną spiralę zadłużenia. Czym może to skutkować? Jak wyjść z nadmiernego zadłużenia oraz jak do niego nie dopuścić – oto zagadnienia, o których warto rozmawiać z młodymi ludźmi, poszerzając ich wiedzę finansową.

Ta część podręcznika pozwoli przygotować się do zajęć, podczas których:

- wprowadzisz i wyjaśnisz pojęcia: dług, zdolność kredytowa, przekredytowanie, spirala zadłużenia, konsolidacja kredytów, rejestry dłużników;
- omówisz zagadnienia związane z profilaktyką zadłużania i procesem wpadania w długi;
- przedstawiś sposoby wychodzenia z zadłużenia i przećwiczysz z uczestnikami umiejętność racjonalnego gospodarowania finansami osobistymi.

4.1. Profilaktyka zadłużania

Problemy finansowe zagrażają każdemu, bez względu na to, ile kto zarabia. Kiedy ktoś zarabia mało, szybciej może wpaść w tarapaty finansowe i sytuacja nadmiernego zadłużenia stanie się oczywista. Gdy ktoś zarabia dużo i wystarcza mu na spłatę zadłużenia, problemy finansowe mogą narastać niezauważalnie, aż przyjmą ogromne rozmiary liczone nawet w setkach tysięcy.

Podstawową zasadą przy zapobieganiu zadłużeniu jest **rozważne planowanie budżetu domowego oraz kalkulacja przychodów, wydatków i oszczędności**. O budżecie domowym i oszczędzaniu jest mowa w I części podręcznika *Finansowe ABC*, dlatego w tym miejscu tylko zwrócono uwagę na kwestię systematycznego planowania wydatków i oszczędzania zarobionych pieniędzy, która jest bardzo ważna przy podejmowaniu decyzji finansowych, w tym również decyzji o pożyczaniu pieniędzy. Opracowanie budżetu domowego zapewni kontrolę naszych finansów,

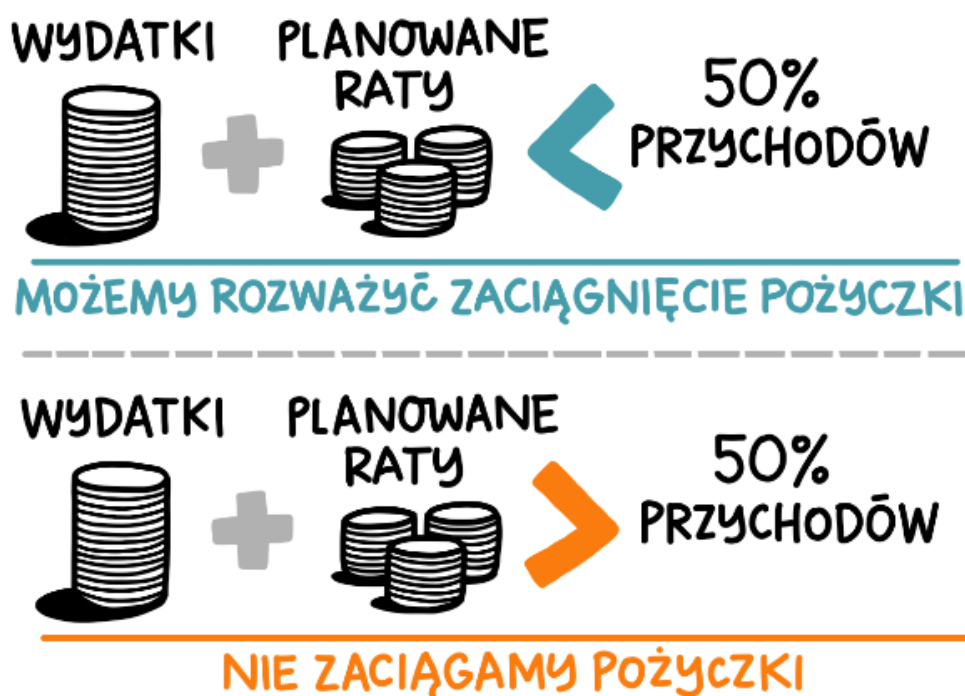
⁵⁰ *Dlaczego Polacy się zadłużają?*, Raport Krajowego Rejestru Długów BIG S.A., listopad 2018, file:///C:/Users/User/Downloads/Raport-Dlaczego-Polacy-sie-zd%C5%82uzaja.pdf [dostęp 9.02.2021].

rozważne planowanie wydatków i w konsekwencji mniejsze wydatki niż dochody. To pomoże nam uchronić się przed sytuacją, kiedy zabraknie nam środków na bieżące opłaty i będziemy musieli ratować się pożyczką.

Warto ponadto odkładać część zarabianych pieniędzy, by **zbudować poduszkę finansową**, która pozwoliłaby na przetrwanie przez kilka miesięcy na wypadek utraty pracy czy nieprzewidzianych większych wydatków (np. remont mieszkania, kupno pralki czy drogich leków). Brak planowania wydatków i brak finansowego zaplecza powodują, że nawet sezonowe wydatki – związane z zakupem ubrań, obuwia, świętami czy wakacjami – mogą być sporym obciążeniem dla naszego budżetu.

Zanim zdecydujemy się na pożyczkę, powinniśmy bardzo dokładnie **określić nasze możliwości finansowe** i sprawdzić, czy nasz budżet poradzi sobie ze spłatą zobowiązania. W tym celu należy sprawdzić, czy suma bieżących wydatków oraz planowanych rat nie jest zbyt duża w stosunku do dochodów. Gdy tak jest, trzeba dokładnie przemyśleć decyzję o zaciągnięciu pożyczki. Jeśli natomiast pożyczanie pieniędzy jest konieczne, unikajmy wykorzystywania całej swojej zdolności kredytowej – pożyczmy tylko sumę niezbędną do pokrycia wydatków.

Zdolność kredytowa to inaczej możliwość spłaty zaciągniętego zobowiązania finansowego (kredytu wraz z odsetkami) w terminie określonym w umowie zawartej z bankiem. Zatem przed wzięciem kredytu bank sprawdzi naszą zdolność kredytową, analizując nasze dochody, koszty utrzymania (czynsz, opłaty za media), obecne zadłużenie, aby dowiedzieć się, czy zostają nam wolne środki na spłatę nowego kredytu. Nie bez znaczenia przy analizie zdolności kredytowej jest również nasza sytuacja mieszkaniowa, wykształcenie, staż pracy czy zajmowane stanowisko⁵¹.



Zanim zdecydujemy się na pożyczanie pieniędzy, powinniśmy dokładnie sprawdzić wiarygodność firmy, od której pożyczymy pieniądze, czy posiada wiarygodną historię. Należy również przeczytać całą umowę i zwrócić uwagę na to, co jest napisane drobnym druczkiem. Banki czasem stosują nieuczciwe praktyki poprzez zapisy w umowach, zwane klauzulami niedozwolonymi, które w

⁵¹ O zdolności kredytowej i narzędziu do jej oszacowania można przeczytać w artykule *Czym jest zdolność kredytowa?* na stronie Biura Informacji Kredytowej: <https://www.bik.pl/poradnik-bik/czym-jest-zdolnosc-kredytowa> [dostęp 24.02.2021].

sposób rażąco naruszają interes klienta⁵². O prawie do informacji i formach manipulacji w sprzedaży jest mowa w rozdziale 1. *Co to jest asertywność.*

Powyższe zalecenia można streścić w czterech głównych zasadach bezpiecznych pożyczek⁵³:



Zasady, które warto wdrożyć do naszego odpowiedzialnego życia finansowego:

1. **Żeby coś kupić, muszę najpierw odłożyć na to pieniądze.**
2. **Gdy nie mam pieniędzy i nie mam możliwości skorzystania z kredytu, to nie robię rozważanego zakupu.**
3. **Dobrze się zastanowię, czy planowany zakup jest rzeczywistą potrzebą czy może tylko zachcianką.**

4.2. Definicja długu i jego rodzaje

Dług, najprościej rzecz ujmując, to suma pieniędzy, którą ktoś pożyczył i musi zwrócić. Inaczej: jest to niespełniony obowiązek określonego świadczenia przez dłużnika na rzecz wierzyciela. Dług może być zobowiązaniem pieniężnym lub rzeczowym. W przypadku długu mamy do czynienia z dwoma stronami: dłużnikiem, który jest zobowiązany do określonego świadczenia, oraz wierzycielem, czyli tym, który może domagać się tego świadczenia od dłużnika.

Dobre długi i złe długi

Wśród osób młodych panuje powszechne przekonanie, że trudno jest współcześnie funkcjonować bez podejmowania decyzji dotyczących zaciągania zobowiązań finansowych. Długi można jednak różnicować na dobre i złe, między innymi w zależności od celu, na jaki pożyczane są

⁵² Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi rejestr klauzul niedozwolonych. Zestawienie to jest aktualizowane średnio dwa razy w miesiącu. W chwili obecnej jest ich ponad 4000. Klauzule są wpisywane z urzędu, czyli obowiązkowo – wszystkie, które sąd uzna za niestosowne i niedozwolone w stosunkach usługodawca – klient. Rejestr ten znajduje się pod adresem: www.rejestr.uokik.gov.pl.

⁵³ <https://www.zanim-podpiszesz.pl/#4-zasady-bezpiecznych-pozyczek>

pieniądze. Jeżeli długi zaciągane są z ważnych pobudek – pozwalają zaspokoić podstawową potrzebę życiową (np. zakup mieszkania) lub edukacyjną, a do tego są nisko oprocentowane – określamy je mianem dobrych długów.

Przykładowo, gdy korzystamy z kredytu studenckiego, to takie rozwiązanie jest zasadne, gdyż pozwala nam na rozwój, a w perspektywie – lepsze zarobki. Gdy prowadzimy działalność gospodarczą i korzystamy z kredytu inwestycyjnego, to takie rozwiązanie też jest dobre. Warto jednak pamiętać, że kredyt inwestycyjny obarczony jest ryzykiem w przypadku niepowodzenia inwestycji i dlatego decyzja o jego wzięciu powinna być przemyślana i poprzedzona dokładną kalkulacją.

Zatem każde zobowiązanie, które zaciągniemy na poczet naszego rozwoju, podniesienia naszych umiejętności czy zwiększenia naszych szans na rynku pracy lub zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych, możemy nazwać dobrym długiem.

Natomiast do tzw. złych długów zaliczamy wszelkie kredyty konsumenckie: pożyczki krótkoterminowe, pożyczki w parabankach, kredyty gotówkowe, limity kredytowe na kartach. Innymi słowy, jeśli pożyczane pieniądze przeznaczone są na konsumpcję lub zakup rzeczy, które tracą na wartości, to taki dług jest niebezpieczny. Pożyczanie pieniędzy na zachcianki (np. nowszy model telefonu, bez którego możemy się obejść) czy finansowanie pożyczką wakacji lub prezentów świątecznych to generowanie złych długów. Nie kreują one żadnej wartości, uzależniają nas od pożyczkodawców i wprowadzają ryzyko, z którego często nie zdajemy sobie sprawy. Warto pamiętać też, że kredyty konsumpcyjne, w ostatecznym rachunku, są droższe niż zakup za gotówkę i uniemożliwiają wynegocjowanie atrakcyjnego rabatu.

Zobowiązaniom tego rodzaju towarzyszy zwykle brak świadomości finansowej, brak planowania i kontrolowania wydatków oraz beztroski tryb życia. Zaciąganiu tzw. złych długów sprzyja ponadto podejmowanie decyzji pod wpływem emocji, bez dogłębnego przemyślenia.

RÓŻNICA MIĘDZY DOBRYM a ZŁYM DŁUGIEM



W celu zobrazowania dobrego i złego długu posłużymy się przykładem zakupu samochodu na kredyt. Złym długiem będzie pożyczanie pieniędzy na zakup samochodu osobowego, który kupujemy dla własnej wygody. Dobrym długiem będzie skredytowanie zakupu samochodu dostawczego, który wykorzystamy do pracy zarobkowej.

Tabela 10. Dobry i zły dług na przykładzie kupna samochodu w parabanku i banku

Rodzaj samochodu	Samochód osobowy, używany, kilkuletni	Samochód osobowy, używany, kilkuletni
Cel zakupu	Wyjazdy towarzyskie, na zakupy, dojazd do pracy	Praca w firmie kurierskiej
Kwota zakupu	20 000 zł	20 000 zł
Rodzaj finansowania	Kredyt w parabanku na 48 miesięcy, oprocentowanie 9,87%	Kredyt samochodowy w banku na 48 miesięcy, oprocentowanie 7,25%
Wysokość raty	501,86zł	479 zł
Miesięczny zysk z tytułu użytkowania samochodu	0 zł	Średnio 2674 zł netto
Całkowita kwota do spłaty	24 089, 28 zł	22 996,74 zł
Wartość samochodu po spłacie kredytu (4 lata)	10 000 zł	10 000 zł

Proces wpadania w zadłużanie

Ludzie kupują rzeczy, których nie potrzebują, za pieniądze, których nie mają, by zaimponować ludziom, których nie lubią. (George Fooshee)

Zaciąganie kredytów i pożyczek pozwala realizować plany i marzenia, na które nas nie stać. Daje to nam złudne poczucie komfortu. Zaciąganie zobowiązań finansowych coraz częściej jest motywowane chęcią posiadania lepszych gadżetów czy markowych ubrań, rzadziej wynika z konieczności finansowania podstawowych potrzeb życiowych. Wzięcie krótkoterminowej pożyczki na zakup np. sprzętu RTV czy korzystanie z limitu kredytowego przychodzi nam łatwo, bo na pierwszy rzut oka miesięczny budżet z niską ratą nie wygląda źle. Poza tym wzięcie pożyczki w znacznym stopniu ułatwiają obecnie nowe technologie. Dziś każdy z nas korzysta z internetu, a zdobycie w ten sposób dodatkowej gotówki jest wygodne i szybkie. Wypełnienie online wniosku o pożyczkę łącznie z decyzją o przyznaniu może trwać kilkanaście minut. Dodatkowo coraz więcej instytucji pozabankowych, wychodząc naprzeciw potrzebom młodych osób, oferuje pożyczki osobom od 18 roku życia, bez konieczności przedstawiania zaświadczenia o zarobkach.

Jeśli zaciąganiu kredytów i pożyczek towarzyszy brak oszczędności i dokładnej kalkulacji, wkrótce taka decyzja może skutkować poważnymi problemami finansowymi. Wystarczy kumulacja nieprzewidzianych zdarzeń (np. utrata pracy, awaria sprzętu domowego, choroba), żeby mieć problemy ze spłatą zobowiązań. Kiedy wydajemy więcej pieniędzy, niż zarabiamy, to bilans naszego budżetu staje się ujemny i powstają długi. Niekontrolowane zadłużenie bardzo szybko wymyka się spod kontroli i w pewnym momencie okazuje się, że spłata długów jest trudna lub wręcz niemożliwa.

SPIRALA ZADŁUŻENIA



SAMOCHÓD:

Masz zdolność kredytową, kupujesz więc samochód.

□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
+ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	1100 zł

1

TELEWIZOR:

Nie masz TV, więc uzupełniasz brak.



□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
□ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
+ RATA ZA TELEWIZOR:	200 zł
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	900 zł

2



KONSOLA DO GIER:

Kupujesz do kompletu z TV.

3

□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
□ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
□ RATA ZA TELEWIZOR:	200 zł
+ RATA ZA KONSOLĘ DO GIER:	200 zł
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	700 zł



DRUGA KARTA KREDYTOWA:

Nie starczyło na czynsz i inne opłaty więc bierzesz drugą kartę.

6

□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
□ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
□ RATA ZA TELEWIZOR:	200 zł
□ RATA ZA KONSOLĘ DO GIER:	200 zł
□ KARTA KREDYTOWA:	150 zł
<small>(MINIMALNA SPŁATA, KTÓRA PRAKTYCZNIE NIE NIWELUJE TWOJEGO ZADŁUŻENIA)</small>	
□ POŻYCZKA ŚWIĄTECZNA:	200 zł
+ DRUGA KARTA KREDYTOWA:	
<small>(MINIMALNA SPŁATA, KTÓRA PRAKTYCZNIE NIE NIWELUJE TWOJEGO ZADŁUŻENIA)</small>	
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	150 zł



JESTEŚ BANKRUTEM!
ZOSTAJE CI 150 ZŁ. NA JEDZENIE
I INNE POTRZEBY. POWODZENIA!

4



KARTA KREDYTOWA:

Bierzesz, bo zaczyna ci brakować na jedzenie.

□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
□ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
□ RATA ZA TELEWIZOR:	200 zł
□ RATA ZA KONSOLĘ DO GIER:	200 zł
+ KARTA KREDYTOWA:	150 zł
<small>(MINIMALNA SPŁATA, KTÓRA PRAKTYCZNIE NIE NIWELUJE TWOJEGO ZADŁUŻENIA)</small>	
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	550 zł

5

POŻYCZKA NA ŚWIĘTA:

Z czegoś trzeba kupić prezenty...



□ PENSJA LUB INNY WPŁYW:	2500 zł
□ OPŁATY STAŁE:	800 zł
□ RATA ZA SAMOCHÓD:	600 zł
□ RATA ZA TELEWIZOR:	200 zł
□ RATA ZA KONSOLĘ DO GIER:	200 zł
□ KARTA KREDYTOWA:	150 zł
<small>(MINIMALNA SPŁATA, KTÓRA PRAKTYCZNIE NIE NIWELUJE TWOJEGO ZADŁUŻENIA)</small>	
+ POŻYCZKA ŚWIĄTECZNA:	200 zł
<hr/>	
□ MASZ NA ŻYCIE:	350 zł

Przekredytowanie – definicja i konsekwencje

Alarmująca sytuacja w przypadku zaciągania zobowiązań finansowych ma miejsce wówczas, gdy ponad połowa miesięcznych zarobków przeznaczana jest na spłatę zadłużenia. Mamy wtedy do czynienia z **przekredytowaniem**. Powodem takiego stanu jest zwykle zaciągnięcie kilku zobowiązań z różnych źródeł. To mocno obciąża budżet domowy i może doprowadzić do problemów z bieżącym regulowaniem podstawowych opłat, co negatywnie wpływa na poziom życia i sytuację finansową. Przekredytowanie to ostatni krok przed wejściem w spiralę zadłużenia. Już w tym momencie, jeśli nie zrobiliśmy tego wcześniej, powinniśmy podjąć zdecydowane działania mające na celu wyjście z zadłużenia. Przykłady takich działań opisano w punkcie 3. niniejszego rozdziału.

Spirala zadłużenia – definicja i jak się w nią wpada

Spirala zadłużenia pojawia się wtedy, kiedy nie jesteśmy w stanie spłacać kredytu czy pożyczki i na ten cel zaciągamy kolejne kredyty, by z pozyskanych środków regulować bieżące zadłużenie. Innymi słowy: stare długi są spłacane przez zaciąganie nowych, a na spłatę nowych nie starcza już środków. Mamy zatem taką sytuację, że suma wszystkich miesięcznych zobowiązań z tytułu długów przekracza nasze miesięczne przychody pomniejszone o podstawowe wydatki. Terminowa spłata zobowiązań jest niemożliwa. Naliczane są odsetki od niespłacanych zobowiązań i długi jeszcze bardziej rosną.

Zwykle w takiej sytuacji banki odmawiają udzielania pożyczek, ze względu na sytuację finansową dłużnika. Alternatywą pozostają firmy pożyczkowe, które chętnie udzielają pożyczek na spłatę zadłużenia. Takie rozwiązanie jest jednak bardzo niebezpieczne, ponieważ w wyniku wysokiego oprocentowania następuje skokowy wzrost sumy zadłużenia.

4.3. Plan wychodzenia z zadłużenia

Życie z długami jest niezwykle trudne, zwłaszcza w sytuacji, w której szybka i pełna spłata zobowiązań nie jest możliwa. Warto poszukać sposobów na to, jak wyjść z długów i wdrożyć w życie skuteczny plan.

Zmieniamy swoje nastawienie do zadłużenia

Kiedy już znajdziemy się w sytuacji nadmiernego zadłużenia, najważniejsze, co należy zrobić, to zmienić dotychczasowe bez troskie nastawienie do długów. **Zmiana podejścia do długów** jest kluczowa, aby naprawić sytuację finansową, w której się znaleźliśmy. Trzeba uświadomić sobie, że problem faktycznie istnieje, poznać jego skalę i wziąć za niego odpowiedzialność, ponieważ nasze zadłużenie jest sumą decyzji, które podjęliśmy w przeszłości. Jeśli otwarcie skonfrontujemy się z naszymi problemami finansowymi, to dojdziemy do wniosku, że to my możemy zmienić naszą sytuację. Możemy przejąć kontrolę nad naszymi długami, planując i konsekwentnie realizując działania, które pomogą nam wyjść z zadłużenia.

Kolejnym nowym długom mówimy stanowcze NIE!!!

Najważniejsze na drodze wychodzenia z zadłużenia jest stanowcze **zaprzestanie zaciągania kolejnych długów**. Warto zacząć od zmiany sposobu myślenia związanego z pieniędzmi (o tym w rozdziale 1). Od tego momentu nie wolno zaciągać żadnych nowych pożyczek, nawet tych na

najbardziej atrakcyjnych warunkach. Dotyczy to również uruchamiania czy zwiększania debetu na karcie. Należy postanowić, że od teraz kończymy z zaciąganiem nowych zobowiązań finansowych. Kiedy tylko przestaniemy pożyczać i skupimy się na spłacie bieżących zobowiązań, powoli zaczniemy wychodzić ze spirali zadłużenia.

Likwidacja kart kredytowych

Posiadanie karty kredytowej czy odnawialnego debetu na koncie pozwala nam w szybki i niemal niezauważalny sposób pożyczać pieniądze od banku. Nieterminowa spłata zadłużenia na karcie może wiązać się z koniecznością zapłacenia wysokich odsetek, na które nie mogą sobie pozwalać osoby mające problemy ze spłatą długów. Jeśli więc zdarza się nam nie panować nad wydatkami i dokonywać zakupów pod wpływem emocji, nie zwracając uwagi, czy nas na to stać, to cięcie wydatków należy zacząć od pocięcia kart kredytowych⁵⁴. Dosłownie! Pocięcie kart nożyczkami ograniczy pokusę korzystania z nich. Po stopniowym spłaceniu długów na karcie wypowiedamy umowę w banku. Likwidacja kart kredytowych pomoże nam uniknąć nieprzemysłanych zakupów na kredyt, a tym samym wygospodarować dodatkowe środki na spłatę istniejących długów.

Planowanie budżetu domowego

Najszybszym sposobem na wygospodarowanie dodatkowych środków jest sumienne planowanie budżetu domowego. O tym, czym jest budżet domowy i jak powinno się go przygotować, jest mowa w I części podręcznika *Finansowe ABC*. W tym miejscu warto jednak zwrócić uwagę, że najlepszym sposobem wyjścia z nadmiernego zadłużenia jest odpowiedzialne gospodarowanie swoimi pieniędzmi. Zaplanowanie i uporządkowanie domowego budżetu pozwoli na zidentyfikowanie tych wydatków, bez których można żyć. Regularne ich spisywanie pozwoli zapanować nad nieprzemysłanymi zakupami.

Rezygnacja ze zbędnych wydatków – analiza kosztów i szukanie oszczędności

Rzetelna analiza kosztów, przeprowadzona w ramach budżetu domowego, pozwoli wykluczyć zbędne wydatki i poszukać oszczędności, a to z kolei umożliwi wygospodarowanie dodatkowych środków na regularną spłatę istniejących długów. W sytuacji kiedy wpadliśmy w nadmierne zadłużenie, musimy zrezygnować ze wszystkich wydatków, które nie są niezbędne do codziennej egzystencji. Podstawowe potrzeby – takie jak jedzenie, mieszkanie, ubranie czy transport do pracy – muszą zostać zaspokojone. Dlatego po otrzymaniu wynagrodzenia od razu powinniśmy odłożyć sumę na te niezbędne opłaty. Wszystkie pozostałe wydatki (np. na kino, teatr, jedzenie na mieście, nowe ubrania, kablówkę czy serwisy streamingowe) warto ograniczyć lub zupełnie z nich zrezygnować, przynajmniej na jakiś czas.

Pomysłów na szukanie oszczędności w naszym życiu jest wiele, np.:

- Na początek możemy **rezygnować ze zbędnych wydatków konsumpcyjnych**: zamiast kupować posiłki na mieście, przygotujmy je w domu i zabierzmy ze sobą do pracy czy szkoły. Przefiltrowana woda z kranu w pełni może zastąpić wodę butelkowaną. Wszystkie wydatki na nowe gadżety (np. nowy telefon czy gra) muszą poczekać na ustabilizowanie naszej sytuacji finansowej).

⁵⁴ W jednym z regulaminów dotyczących kart kredytowych znajduje się informacja: „Po upływie okresu wypowiedzenia Umowy lub wygaśnięciu Umowy Posiadacz powinien zwrócić Kartę oraz Karty dodatkowe do Banku lub ją trwale zniszczyć, jeśli zwrot Karty do Banku jest niemożliwy lub utrudniony, oraz spłacić całość zadłużenia wobec Banku na rachunku Karty – w terminach wskazanych w Umowie oraz Regulaminie”. Z tego i z innych zapisów w regulaminach dotyczących kart wynika, że faktycznie karta jest własnością banku. Jednak faktem jest również to, że pocięcie kart kredytowych jest stosowane przez wielu autorów blogów i książek, a także ich czytelników, którzy wyszli z długów.

- **Wybermy rower zamiast komunikacji miejskiej.** Nie tylko oszczędzimy na biletach, ale zapewnimy sobie również darmową aktywność fizyczną (zamiast karnetu na siłownię).
- Warto **renegocjować umowy z dostawcami** internetu czy z operatorem telefonii – można na tym zaoszczędzić nawet kilkaset złotych w skali roku.
- Zamiast kupowania nowych książek **korzystajmy z bibliotek**, poszukajmy wartościowych blogów, podcastów czy audiobooków.
- **Ograniczmy kupowanie nowych ubrań.** Dzisiaj popularne i modne jest dawanie ubraniom „drugiego życia” – wymiana ubrań i kupowanie rzeczy używanych, zarówno przez internet, jak i w sklepach z odzieżą używaną.
- **Róbmy zakupy z listą** – kupujemy tylko potrzebne i przemyślane artykuły, raz na kilka dni. Unikniemy w ten sposób niepotrzebnych, przypadkowych zakupów i nie będziemy marnować żywności.
- **Porównujmy ceny towarów**, szukajmy promocji i wyprzedaży.
- **Oszczędzajmy prąd i wodę** (np. wyłączajmy sprzęty, z których nie korzystamy, wyjmujemy ładowarkę z kontaktu po naładowaniu telefonu, włączajmy pralkę tylko wtedy, gdy jest wypełniona, zamieńmy żarówki na LED-owe, bierzmy prysznic zamiast kąpeli w wannie).

Wdrażanie nowych nawyków finansowych, analizowanie zakupów porządkuje nasze życie i powoduje, że stopniowo odzyskujemy kontrolę nad sytuacją finansową.

Dodatkowe źródło dochodu

Kiedy mamy opracowany budżet domowy, zredukowaliśmy wydatki, a dalej brakuje środków na spłatę długów, musimy **zwiększyć swoje dochody**. Najlepiej zacząć od dotychczasowej pracy i poprosić szefa o podwyżkę lub nadgodziny. Możemy również zastanowić się, co moglibyśmy robić dodatkowo poza naszą pracą, żeby dorobić do pensji. Zastanówmy się, co lubimy robić, na czym się znamy, popytajmy znajomych, czy nie potrzebują w czymś pomocy. **Pomysłem na dodatkową pracę** może być np. sprzątanie mieszkań i biur, korepetycje, prowadzenie komuś mediów społecznościowych, tłumaczenie tekstów. Pojawia się coraz więcej możliwości pracy zdalnej (np. korepetycje, wirtualny asystent, wprowadzanie danych), co jeszcze bardziej ułatwia pogodzenie jednej pracy z drugą, przy czym nie ponosimy kosztów dojazdu i oszczędzamy czas na niego poświęcony. Podjęcie nowej pracy jest zdecydowanie lepszym sposobem na pozyskanie środków niż zaciągnięcie kolejnej pożyczki.

Warto również poszerzać swoje umiejętności, zmieniać je, dostosowywać do wymogów rynku pracy. Przekwalifikowanie się do pracy w bardziej dochodowej branży (np. IT) pozwoli nam zmienić pracę na lepiej płatną, a w konsekwencji szybciej pozbyć się długów. Inwestując czas i energię w podnoszenie kwalifikacji, a w dalszej kolejności znajdując lepszą pracę, wzmacniamy poczucie własnej wartości i zwiększamy pewność siebie, co ma olbrzymie znaczenie w wychodzeniu z problemów finansowych.

Domowa wyprzedaż – szukanie dodatkowych pieniędzy

W poszukiwaniu dodatkowych pieniędzy na spłatę zadłużenia warto rozejrzeć się wokół siebie w celu znalezienia rzeczy, których nie używamy, które się nam znudziły lub przestały być dla nas użyteczne. Przedmioty mające konkretną wartość, z których nie korzystamy, mogą stanowić pokaźny zastrzyk dodatkowej gotówki na spłatę długów. Na przykład nieużywane sprzęty RTV czy AGD, płyty muzyczne, książki czy nienoszone ubrania warto wystawić na sprzedaż w internecie, wykorzystując portale aukcyjne lub aplikacje do sprzedawania.

Usystematyzowanie długów – metody spłaty wierzytelności

Aby dobrze zaplanować spłatę długów, najpierw musimy je wszystkie **zidentyfikować, poznać i uporządkować**. W tym celu warto zebrać umowy i warunki naszych zobowiązań finansowych, następnie spisać wszystkie posiadane długi i najważniejsze informacje na ich temat (całkowite kwoty do spłacenia, wysokość rat i oprocentowanie) – najlepiej w postaci tabelki, która pomoże usystematyzować długi i kontrolować postępy w ich spłacie.

Istnieją dwie najczęściej stosowane **metody spłaty długów**. Pierwsza opiera się na **danych matematycznych** – najpierw spłacamy długi z najwyższym oprocentowaniem. Druga to **metoda kuli śnieżnej** – zaczynamy spłatę od najmniejszego długu. Warto jednak pamiętać, że jeśli mamy długi wynikające z zaległości w opłatach za czynsz, prąd, wodę, ogrzewanie itp., to są to opłaty, od których zależy nasza egzystencja, więc powinniśmy je uregulować w pierwszej kolejności.

- **Strategia matematyczna** polega na **uszeregowaniu naszych zobowiązań od długów o najwyższym oprocentowaniu do tych o najniższym**. Zatem na szczycie listy, czyli w pierwszej kolejności do spłaty, będą wszelkie pożyczki krótkoterminowe, pożyczki z parabanków, kredyty gotówkowe czy zadłużenia na karcie kredytowej. Są to zwykle niskie kwoty, ale ich koszt, czyli oprocentowanie pożyczonej kwoty, jest bardzo wysoki. Następnie na liście umieszczamy pozostałe długi z malejącą kwotą oprocentowania. Przykład uporządkowania długów ilustruje tabela 11.

Tabela 11. Lista długów

Kolejność	Rodzaj długu	Wysokość miesięcznej raty	Oprocentowanie	Kwota pozostała do spłaty
1	Pożyczka w parabanku	200 zł	80%	2 000 zł
2	Pożyczka krótkoterminowa	150 zł	40%	1 500 zł
3	Kredyt konsumencki	100 zł	18%	1 500 zł
4	Debet na karcie	150 zł	13%	2 000 zł
5	Kredyt hipoteczny	800 zł	6,5%	150 000 zł
6	Kredyt studencki	500 zł	0,1%	50 000 zł
7	Pożyczka u rodziny	500 zł	0%	10 000 zł

Strategia matematyczna ma na celu zmniejszenie kosztów zadłużeń. Jeśli zdecydujemy się na taki sposób wychodzenia z zadłużenia, musimy mieć świadomość, że początkowe raty będą wysokie, dlatego wymaga to od nas znacznych cięć w budżecie domowym i dużej wytrwałości. Nierzadko taki sposób likwidacji długów może ułatwić wzięcie kredytu konsolidacyjnego, o czym będzie mowa poniżej.

- **Metoda kuli śnieżnej w pozbywaniu się długów⁵⁵** polecana jest dla osób, które spłacają jednocześnie wiele zobowiązań. Strategia ta polega na redukcji zadłużenia polegającej na **spłacaniu zobowiązań w kolejności od najmniejszego do największego**, w ten sposób szybko pozbywamy się kolejnych pozycji na liście długów. Kiedy najmniejszy dług jest spłacony w całości, pieniądze, które przeznaczaliśmy dotychczas na ten dług, dodajemy do raty następnego najmniejszego zadłużenia. Wszystkie pozostałe długi spłacamy w

⁵⁵ Autorem metody jest popularny amerykański autor David Ramsey, specjalizujący się w doradztwie z zakresu finansów osobistych i budżetu domowego, <https://www.daveramsey.com/blog/how-the-debt-snowball-method-works> [dostęp 12.02.2021].

minimalnych kwotach wymaganych przez wierzycieli. Ta metoda wpływa stymulująco na psychikę dłużnika, ponieważ dostrzega odniesione sukcesy w spłacie długów.

Cztery kroki wychodzenia z zadłużenia metodą kuli śnieżnej:

- Krok 1: Zrób listę długów w kolejności od najmniejszego do największego bez względu na oprocentowanie.
- Krok 2: Dokonuj minimalnych płatności za wszystkie swoje długi z wyjątkiem najmniejszego.
- Krok 3: Zapłać jak najwięcej za swój najmniejszy dług.
- Krok 4. Powtarzaj to do momentu, aż każdy dług zostanie spłacony w całości.

Taki sposób działania sprawia, że narasta „kula śnieżna”, czyli kwota przeznaczana na spłatę kolejnych długów, i proces spłaty zobowiązań nabiera rozpędu. Stosunkowo szybko pozbywamy się pierwszego długu, a to daje nam motywację do wychodzenia z zadłużenia.

4.4. Konsolidacja kredytów i pożyczek – wady i zalety rozwiązania

Kredyt konsolidacyjny polega na połączeniu wszystkich zobowiązań w jeden kredyt. Główną zaletą takiego rozwiązania jest to, że zamiast kilku rat na rzecz kilku instytucji spłacamy jedną ratę na rzecz banku, który udzielił nam tego kredytu. Konsolidacja może objąć nie tylko kredyty, ale również pożyczki ratalne, zadłużenie na koncie osobistym czy na karcie kredytowej. Rata kredytu konsolidacyjnego zwykle jest niższa niż suma miesięcznych rat wszystkich naszych zobowiązań, co wynika z wydłużenia okresu spłaty zadłużenia. Bank, przejmując spłatę kilku zobowiązań różniących się harmonogramem płatności i oprocentowaniem, zaproponuje nowe ujednoczone warunki.

Warto pamiętać, że choć takie rozwiązanie ułatwi regulowanie comiesięcznych należności, to jednak spowoduje, że ostatecznie całościowy koszt kredytu będzie wyższy niż suma wszystkich naszych zobowiązań. Nie można też zapominać, że z tego typu kredytem mogą wiązać się nie tylko odsetki, ale i dodatkowe koszty typu prowizja czy ubezpieczenie spłaty.

4.5. Gdzie osoby zadłużone mogą szukać pomocy, gdy nie są w stanie poradzić sobie ze spłatą długów?

Kiedy nie potrafimy sami uporać się z rosnącym zadłużeniem, można zwrócić się o **pomoc do ekspertów**. Wsparcie w wychodzeniu z zadłużenia oferują specjaliści w dziedzinie prawa, podatków czy finansów. Dzięki ich wskazówkom jest szansa, że uda się wynegocjować lepsze warunki spłaty lub nawet obniżyć pozostałą do spłaty sumę zadłużenia.

Warto również nawiązać **kontakt z wierzycielami**, okazując wolę spłacenia zobowiązań. Taka postawa zawsze działa na korzyść dłużnika. W drodze porozumienia z instytucjami, od których pożyczaliśmy pieniądze, można ustalić np. dogodny harmonogram spłaty lub obniżyć część kosztów, uwzględniając naszą sytuację finansową.

Rejestry dłużników

Do rejestrów dłużników, zwanych potocznie listami dłużników, można trafić za nieterminową płatność, nie tylko z tytułu opóźnień w spłacie kredytu, ale również z powodu braku płatności za telefon, prąd, czynsz, ubezpieczenie czy nieuiszczenie kary za jazdę bez biletu itp. Wyróżniamy dwa rejestry: Biuro Informacji Kredytowej i Biuro Informacji Gospodarczej⁵⁶.

- **BIK – Biuro Informacji Kredytowej** – gromadzi i udostępnia informacje o wiarygodności kredytowej osób i firm. Informacje te dotyczą terminowości spłat kredytów i pożyczek. Do BIK informacje o dłużnikach przekazują banki, SKOK-i, firmy pożyczkowe oraz bankowe firmy leasingowe i faktoringowe. Trafiają tu dane dotyczące zobowiązań kredytowych od momentu udzielenia kredytu, aż do jego spłaty. Dzięki danym w BIK tworzy się historia kredytowa, która jest weryfikowana przez banki w sytuacji, kiedy chcemy wziąć kredyt.
- **BIG – Biuro Informacji Gospodarczej** – gromadzi i udostępnia informacje dotyczące terminowego opłacania rachunków i faktur przez osoby i firmy, z różnych sektorów i branż. Trafiają tu dane m.in. od dostawców energii, firm telekomunikacyjnych i operatorów telewizji kablowej, sądów i konsumentów. Informacje te znajdują się w rejestrze, jeśli spełnione są następujące warunki: zadłużenie wynosi minimum 200 zł dla osoby fizycznej lub 500 zł dla przedsiębiorcy, termin płatności minął 30 dni wcześniej i upłynęło przynajmniej 30 dni od wysłania wezwania do zapłaty.

Konsekwencje wpisu do rejestru dłużników mogą być bardzo przykre. Poprzez te bazy sprawdzana jest nasza wiarygodność jako konsumenta. Zglądają tu banki, instytucje pożyczkowe, ubezpieczyciele, dostawcy internetu czy operatorzy telefonii komórkowej. Wpisanie do rejestru może utrudnić nie tylko zaciągnięcie kredytu, ale również podpisanie umowy z dostawcą internetu czy telefonii komórkowej. Aby zniknąć z rejestru dłużników, należy spłacić zadłużenie – wtedy nasza wiarygodność płatnicza wzrośnie.

Każdy może wygenerować raport o sobie dostępny na stronie BIG – <https://system.big.pl> – dzięki któremu dowiemy się, w jaki sposób widzą nas banki i dostawcy usług. Wystarczy się wcześniej zarejestrować i potwierdzić swoją tożsamość.

4.6. Warto przeczytać

1. M. Iwuć, *Jak zadbać o własne finanse*, (seria *Samo Sedno*), Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2014.
2. M. Szafrąński, *Finansowy ninja*, Kaveo Michał Szafrąński, Warszawa 2016.
3. *Nie daj się nabrać. Sprawdź, zanim podpiszesz* (kampania informacyjna na temat ryzyka związanego z zawieraniem umów finansowych), <https://www.zanim-podpiszesz.pl/>
4. M. Szafrąński, *Jak oszczędzać pieniądze – czyli jak ograniczyć wydatki i rozsądnie wydawać pieniądze* (blog), <https://jakoszczedzacpieniadze.pl/>
5. Maciej Samcik, *Subiektywnie o finansach* (blog), <https://subiektywnieofinansach.pl/>
6. Marcin Iwuć, *Finanse Bardzo Osobiste* (blog), <https://marciniwuc.com/>

⁵⁶ O podobieństwach i różnicach między BIK i BIG można przeczytać w poradniku na stronie BIK: <https://www.bik.pl/poradnik-bik/bik-a-big-roznicze> [dostęp 15.02.2021].

4.7. Ćwiczenia i materiały do wykorzystania podczas lekcji

Profilaktyka zadłużenia	Ćwiczenie nr 10
Czego dotyczy	Przedstawienie zachowań, które pomagają uniknąć spirali zadłużenia
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, znają nawyki pomagające w profilaktyce zadłużenia.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	–
Opis	Osoba prowadząca moderuje dyskusję na temat: <i>Co można zrobić, aby nie dopuścić do nadmiernego zadłużenia?</i> Propozycje uczestników zapisuje na tablicy. W omówieniu podaje przykłady, które się nie pojawiły wcześniej. Następnie podczas dyskusji następuje wartościowanie sposobów uniknięcia zadłużenia – od tych najważniejszych do najmniej ważnych.

Spirala zadłużenia	Ćwiczenie nr 11
Czego dotyczy	Przedstawienie definicji spirali zadłużenia
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, wiedzą, co to jest spirala zadłużenia.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	–
Opis	Osoba prowadząca dzieli grupę na podgrupy. Każda z nich ma za zadanie napisać samodzielnie definicję spirali zadłużenia. Uczestnicy mogą korzystać z telefonów. W omówieniu osoba prowadząca podsumowuje prace podgrup i uzupełnia informacje, których uczestnicy nie podali.

Metody wychodzenia z długów	Ćwiczenie nr 12
Czego dotyczy	Przedstawienie dwóch metod wychodzenia z długów
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, znają metody wychodzenia z długów.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Opisy przypadków osób zadłużonych (materiały w zeszycie ćwiczeń)
Opis	Osoba prowadząca dzieli grupę na podgrupy. Każda z nich ma za zadanie napisać plan wyjścia z długów adekwatny do przedstawionego przypadku (przypadki osób zadłużonych są opisane z zachowaniem podobieństwa do osób uczestniczących w szkoleniu). Podgrupy prezentują na forum wyniki swojej pracy. Osoba prowadząca podaje alternatywne pomysły na wyjście z długów.

Dobre i złe długi	Ćwiczenie nr 13
Czego dotyczy	Przedstawienie definicji dobrych i złych długów
Cel ćwiczenia	Osoby, które wzięły udział w ćwiczeniu, znają różnice między dobrymi i złymi długami.
Czas trwania	15–20 minut
Pomoce	Opisy przypadków dotyczące osób podpisujących zobowiązania pożyczkowe bądź kredytowe (materiały w zeszycie ćwiczeń)
Opis	Osoba prowadząca dzieli grupę na podgrupy. Każda z nich dostaje pakiet opisów przypadków dotyczących osób biorących kredyt bądź pożyczkę. Osoby uczestniczące w ćwiczeniu oceniają, czy bohaterowie scenek mają dobry czy zły dług. Przedstawiciele podgrup przedstawiają swoje stanowisko dotyczące konkretnych bohaterów scenek, a osoba prowadząca dopowiada lub prostuje informacje.



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
CASE – Center for Social and Economic Research

Podręcznik został napisany w ramach projektu: „Finansowe ABC – zarządzanie budżetem domowym dla młodzieży zagrożonej wykluczeniem finansowym. Edycja 2”. Projekt dofinansowany przez Narodowy Bank Polski w ramach programu edukacji ekonomicznej.



Projekt realizowany
z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej

