

Zbyněk Fiala: Aby peníze dávaly smysl

24.9.2013

Do čeho vkládat peníze, aby neškodily? Správná otázka, na které nemůžeme prodělat. Prožíváme dobu, která je mimořádně výhodná pro to, aby lidé své peníze nasměrovali užitečným směrem. Jestliže úroky z vkladů v bance činí jen jedno procento a investiční fondy jsou dokonce v mínusu, o nic nepříjeme, když vložíme úspory do ryze neziskové aktivity pod přímým dohledem vkladatelů.

Najdeme cestu jak v Česku založit etickou banku, jaké se stále častěji objevují v zahraničí? Konečně se začíná soustřeďovat pozornost na nedotknutelnou modlu kapitalismu – peníze a jejich podstatu, a z toho se pak odvíjejí úvahy o tom, jak s nimi zacházet smysluplněji.

Penězům se dá vyčíst leccos, ale většinou nám uniká, že ty, které používáme, neexistují. Jsou jen jakýmsi příslibem, který vznikl z ničeho, „z čirého vzduchu“, jen jako navýšení dluhu. Peníze nevznikají v centrální bance, jak si mnozí myslí, ale prostým připsáním úvěru na účet v komerční bance. Kryty jsou jen statistickou pravděpodobností, že všechno to, co banka lidem dluží, nebudou všichni potřebovat ve stejném okamžiku. Kdyby si pro peníze přišli všichni, bude jich dost jen pro těch pár na začátku fronty.

Je to proto, že standardní bankovní systém je postaven na principech letadla, byť pod přísným státním dohledem. Běžná banka může napůjčovat desetkrát víc, než získala vkladů, a jedním z nástrojů, který toto letadlo udržuje ve vzduchu, je úrok. Předpokládá tedy nekonečný růst příjmů dlužníků, ale Země není bezedná, takže to jednou musí spadnout. Úrok také soustřeďuje lidskou aktivitu jen na věci bezprostředně zhodnotitelné na trhu. Tato krátkozrakost je však schopna pohřbit šance příštích generací.

A tak lidé, kteří peníze mají, stále častěji přemýšlejí o tom, jak dosáhnout toho, aby jejich úspory posloužily dobré věci. Třeba rozvoji vlastní obce. Hledají se instituce a modely, které odstraní kritickou překážku „na to nemáme peníze“ a uvolní rozhodující příležitosti - „na to máme síly“.

Tohle všechno zaznívalo na první konferenci o etických financích, která se sešla na katedře environmentalistiky na fakultě sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně ve spolupráci s dalšími významnými středisky alternativního myšlení – Trastu pro ekonomiku a společnost a Centra pro otázky životního prostředí Univerzity Karlovy.

Konference měla dva úkoly. Lidé, kteří se tu sešli, chtějí nastartovat proces, který povede ke vzniku české finanční instituce, fungující eticky a respektující požadavky sociální i environmentální udržitelnosti. Ještě předtím ale vyslechli představitele alternativního bankovníctví ze Švédska, Británie, Německa a Itálie a nakonec i zástupce české družstevní kampeličky, aby bylo jasné, co takový úkol obnáší a s jakými bariérami se budou muset utkat.

Smyslem bylo zjistit, jestli začít jako pobočka zahraniční etické banky (ale tahle debata moc optimismu nepřežila), založit či transformovat instituci podle českého práva (to se dnes zdá být úkol na generaci), nebo jít nezávislou cestou **nelicencovaného a nepojištěného** subjektu. Poslední varianta se nakonec jevila jako nejschůdnější a ihned vznikla pracovní skupina, která se tím začne detailněji zabývat.

Závěr tedy byl nadějný – byť smutný, aspoň ve srovnání s tím, čeho už bylo v historii naší vlasti dávno dosaženo. Československé úvěrové družstevnictví první republiky bylo pilířem rozvoje malého a středního podnikání. Zničili je až komunisté sloučením do jedné státní banky. Pozdější transformace státních bank na privátní, ke které došlo po listopadu 1989, to dorazila, nové banky se nechtěly o trh dělit. Vyhovoval jim monopol přidělování úvěru, nejednou za úplatek a s lichvářským úrokem.

A tak jsou to především banky, kdo patří mezi hlavní vítěze vývoje posledních dvaceti let. Bankám nevadí úpadek českého hospodářství, které už pět let zůstává pod úrovní roku 2008, neboť to nikterak neohrozilo růst zisku finančních institucí. A proti tomuto molochu teď chce skupina alternativních nadšenců budovat nějakou alternativu. Bez šancí? Když naši prapředci s kampeličkami začínali, byli na tom přece stejně!

Švédský příklad

Oskar Kjellberg, dlouholetý ředitel **švédské bezúročné družstevní banky JAK Medlemsbank**, na konferenci potvrdil, že ani v jeho zemi to nešlo udělat snadno a rychle. JAK je zkratka výrobních faktorů – půda, práce, kapitál – a smyslem je jejich využití ve prospěch obce. Vzorem byly myšlenky dánského průkopníka alternativního finančnictví Kristiana Kristiansen z časů Velké krize, kdy podobné pokusy probíhaly v řadě evropských zemí.

Až na začátku roku 1965 zkusila staré myšlenky oživit stočlenná neziskovka. Nejprve shromažďovala úspory, a když mohla od roku 1970 také poskytovat půjčky, počty členů narostly na tisícovku. Princip vzájemného financování byl nejlépe otestován roku 1990, kdy JAK obstála ve švédské finanční krizi. Družstvem se stala roku 1993, kdy měla 40 tisíc členů. Vstup do EU znamenal, že se musela změnit v banku, a tak vznikla družstevní banka, která slouží vlastním členům.

Základní myšlenkou banky je ekonomické a lidské osvobození (možnost alternativy). Je to družstvo, pouze členové mohou získat úvěr. Neúčtuje poplatky za použití peněz, ale jen neziskově (tři procenta z úvěru) za správu banky, aby uživila dvacet zaměstnanců v centrále a pět na pobočkách. Vedle toho se platí roční členský příspěvek.

Půjčují jen to, co reálně mají, proto družstevník obvykle začíná tím, že začne spořit. Získává za to body (na podobném principu, jako v našem stavebním spoření), a ty mu umožňují pozdější přístup k úvěru. „Spořicí body, které jsou členům připisovány, nejsou úrok, ale jsou jen způsobem, jak uchovat rovnováhu mezi vklady a půjčkami. Z těchto bodů se vypočte možná velikost úvěru,“ zdůrazňuje Oskar. Nejčastější půjčky jsou na refinancování hypoték a dlouhodobých bankovních závazků.

Bankovní operace se odehrávají v ústředí, na pobočkách se vede spíše apoštolská práce ve prospěch lokální ekonomiky. Oskar popsal několik nápadů, které jsou zatím stále hlavně ve fázi úvah nebo pokusu nepatrných rozměrů.

Nabídl například příběh vymírající švédské vesnice, která se chystala zavřít poslední krachující obchod. Nakonec přizvali lidi z družstva JAK a našli alternativní řešení. V obchodě byla pokladna, dal se tedy využít i pro bankovní a finanční služby. Někteří lidé si tam vytvářeli kredit, kterým udržovali obchod nad vodou. Tento kredit pak používali i při nákupech potravin. Později si uvědomili, že když je kredit, mohou být i nákupy na dluh (ale k tomu zatím nepřistoupili).

Zatím si tedy mohou v obchodě peníze uložit i vybrat. Když má každý zákazník individuální účet, může z něj převádět peníze jinému členovi, poskytovat úvěr nebo půjčku v hotovosti. A proč se nepokusit o převody peněz i v širším rámci? Třeba do jiného hokynářství, které by je pak půjčilo zase svému zákazníkovi? Vznikla tak idea jednoduché neformální venkovské instituce: napřed se peníze uloží do sejfu v obchodě – pak se převedou do banky JAK – a ta je poskytne jinému hokynářství, ve kterém si je půjčí někdo jiný.

Zatím nic z toho nevzniklo, ale zabývali jsme se tím, a ta možnost existuje, uzavřel Oskar jeden příklad.

Další se soustředil na místní investiční společnosti (*Local Investment Company, LIC*). Na začátku bývá iniciátor, který má volné peníze, chce je uložit a zároveň chce podpořit někoho v komunitě. Nechce být členem obchodní společnosti, ostatně ta by asi nestála o větší počet podílníků. Proto je lepší, když posbírané vklady nabídne jeden prostředník.

A právě LIC je tím prostředníkem, technice se říká *crowd equity*. Je to podobné jako na internetu, kde se objeví nápad a sbírají se peníze po síti. Je to jen víc osobní - podnikatelský plán se vylepí v obchodě, prezentace se odehraje buď tam nebo v hospodě, peníze se vybírají v obchodě. Pak je převezme prostředník, který investory zastupuje, a když se to povede, vyplatí jim investiční prémii. Není to tedy poskytování úvěru, a není to ani kupování podílu, je to poskytnutí peněz prostředníkovi, který to zařídí.

Takhle fungují dvě společenství, jedno v malé obci a jedno na univerzitě, kde je hlavním úkolem získávat peníze pro školu. Další dvě se utvářejí.

Není neziskové družstevní bankovníctví moc riskantní?

„Přišli jsme jen o velice malou částku, mnohem menší než ostatní banky,“ tvrdí Oscar. Ovšem nějaký čas trvalo, než se mohli rozeběhnout naplno. Zpočátku nebylo možné půjčit peníze, dokud si člen něco nenaspořil. Později se pravidla změnila, úvěr bylo možné poskytnout od prvního dne členství v družstvu, ale pak bylo povinností současně splácet i spořit – obojí by mělo skončit ve stejném okamžiku.

„Máme jak členy, kteří spoří malé částky, tak ty s velkými částkami. Udělali jsme si simulaci, a ukázalo se, že potřebujete obojí,“ uzavírá Oscar výčet zkušeností.

Britský příklad

Charity Bank představil na konferenci **Malcolm Hayday**, který ji založil a dlouho vedl. Dnes je prezidentem Institute for Social Banking (ISB), teoretické a metodické základny etického bankovníctví v Evropě. Samotná Charity Bank je především prostředníkem mezi zdroji financí a neziskovými organizacemi, které pak tyto zdroje využívají ve své činnosti. Obyčejně poskytuje půjčky na investice pro rozvoj aktivit, když je třeba koupit a zařídit nemovitost. Ale i neziskovky musí vykázat návratnost. Poskytují například sociální službu, za kterou klienti platí dotací z nadace nebo grantu.

Například skupina postižených osob projevila zájem cvičit, ale nechtějí se ukazovat mezi zdravými lidmi. Neziskovka našla prostory v opuštěném krámu, vybudovala tělocvičnu za peníze Charity Bank a organizuje cvičení pro postižené, kteří to hradí zvláštním příspěvkem od radnice. Z toho se pak splácí investiční úvěr.

„Komerční banka by to dokázala financovat taky, a někdy to dělá, ale nikdy si nemohou dovolit věnovat tomu tolik času jako my, proto jim spousta případů padá pod stůl,“ vysvětluje Malcolm.

Trvalo prý deset let, než se vůbec podařilo neziskovou banku založit a je nadále jedinou svého druhu v Británii. Musí brát do úvahy sociální, kulturní, ekologickou a ekonomickou udržitelnost.

„Je to proces,“ říká Malcolm o etickém bankovníctví, které nabírá na síle teprve léty zkušeností. „Vzniká bankovníctví s lidskou tvář. Jeho cílem je maximalizace udržitelnosti a pozitivního dopadu na společnost, nikoliv maximalizace zisku.“

I když je banka nezisková, jistá ekonomická kritéria musí dodržet. Cílová návratnost podílu (ROE) je 7 procent, bez započtení inflace. Z toho nám vyjde asi 4 procenta čistého výnosu, který stačí na odměnu investorů i vlastní provoz banky.

Pro vkladatele je však klíčovou vlastností banky její transparentnost. Všichni chtějí bezpečně vědět, k čemu se jejich peníze užijí. Banka si proto zakládá na dohledatelnosti všech úvěrů i finančních zdrojů.

Znovu se dozvídáme, že i v neziskové Charity Bank je menší úvěrové riziko než v komerční bance. Celková ztráta z nesplacených úvěrů tam činí pouhých 0,3 procenta.

Na úrovni Institute of Social Banking se připravuje základní metodika práce banky (*tool box*), průběžná odborná pomoc novým zájemcům (*junior level of membership*), soustředění na letní škole, která proběhne v červenci 2014 v Lyonu a certifikace. Podrobnější informace lze získat zejména na www.social-banking.org.

Projekty jsou stále pestřejší. Například na skotské ostrovy, které se vylidňují, přicházejí skupiny se zájmem zakládat organické farmy. Charity Bank je aktivní i v dalších směrech, chce po organizacích, kterým půjčuje, aby se vzdělávaly a zlepšovaly – a peníze přinesly efekt.

Nedávno vznikla nová britská legislativa, která usnadňuje vznik etických bank. Ale je tu ještě jeden příznivý faktor – mizivý komerční úrok z vkladů, který se dlouhodobě pohybuje kolem jednoho procenta. „Pokud dají lidé peníze etické bance, vlastně nic neztratí,“ konstatuje Malcolm a libuje si, jak mu prudce narůstá objem vkladů v posledních letech.

Německý příklad

Německá banka GLS je největší etickou bankou v zemi. Představil ji Hans-Florian Hoyer, který v ní prošel řadou funkcí a nyní je mluvčím zaměstnanců. Banka, založená roku 1975, vychází ze zásad trojčlennosti rakouského filozofa Rudolfa Steinera. Je to další doklad toho, jak obrovský je vliv tohoto zakladatele anthroposofie na nejrůznější společenské alternativy v Německu, Rakousku, ale třeba i Americe.

Banka GLS (*Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken*) svým názvem vyjadřuje Steinerovo pojetí tří funkcí peněz, jako nástroje usnadňujícího směnu, jako úvěr na podporu hospodaření v komunitě a nakonec jako dar, což je funkce nejdůležitější. Odmítá naopak běžné pojetí peněz jako zboží a nástroj spekulace, stejně tak ničím nepodloženou tvorbu peněz dluhem.

Banka nabízí bezúročné půjčky sociálním podnikům, komunitnímu podnikání, ekologickým skupinám, ale je tam silná i ona složka daru. Vkladatelé, kteří si přejí obdarovat, využívají služeb specialistů, kteří si zakládají na transparentnosti. GLS je desetkrát větší než švédská družstevní obdoba a nadále pokračuje v růstu. Hans-Florian odhaduje, že v Německu je asi deset milionů potenciálních zákazníků etického bankovníctví, takže tento obor má velký růstový potenciál.

Italský příklad

Italskou Banca Etica Populare představil její prezident Ugo Biggeri (www.bancaetica.it). Připomněl, že nejstarší banka světa Monte dei Paschi di Siena vznikla na etickém principu spolu s františkánským hnutím, byť se mezitím změnila.

Také Banca Etica je ve svém úsilí osamělá. „Jsme první a jedinou finanční institucí v Itálii, která se věnuje výlučně etickým financím,“ konstatuje Ugo. Poskytuje úvěry neziskovému sektoru (*social economy*) a nese se na zájmu o odpovědné využívání financí. Také tady se prosazuje nový trend, že lidé chtějí vědět, jak se jejich peníze užívají. To je důvod, proč vznikají nové druhy bank - ekologické, udržitelné, etické.

„Chtěli jsme udělat charitativní banku, ale to se nám nepodařilo. Rozhodli jsme se tedy pro jiný směr, lidé mohou vstupovat do družstva a všichni členové jsou zapojeni do participativní správy a rozhodování.“

Banka pracuje s vlastním kapitálem 46 milionů euro. Má 37 tisíc družstevníků, z toho menší část tvoří právnické osoby. Opět se může pochlubit minimem špatných úvěrů. „Dokonce i v chudé Kalábrii, kde ostatní banky mají 12 procent ztrátových úvěrů, naši ztrácejí jen 1 procento,“ chlubí se Ugo. Je to tím, že Banca Etica má členstvo, a to pomáhá.

Je to velká banka, na vkladech má 800 milionů eur a poskytuje 7 tisíc úvěrů v hodnotě 600 milionů eur. Vedle toho vlastní podíly ve společnostech, takže spravuje celkem asi miliardu eur. Všechno je na internetu – tam se dozvíte nikoliv komu, ale na co ty peníze jdou.

Co poradit Česku

Debatu o možných českých plánech otevřela Naďa Johanisová, šéfka Trastu pro ekonomiku a politiku a hlavní organizátor konference. Je přesvědčená, že iniciativa pro vznik české obdoby etické banky musí vzejít zdola. A pokud máme co nejrychleji zvládnout všechny překážky, musí začít jako nebankovní instituce – mimo rámec bankovního pojištění.

Oscar připomněl své nápady – venkovský obchod, který převzal i platební a úvěrové funkce nebo místní investiční společnosti, které vedou přátelé z místa, lidé, které známe.

Upozornil také na globální souvislosti. Čeká nás dramatický obrat v energetické oblasti, který si vyžádá možná největší rozsah investic, jaký jsme kdy zažili. Starý bankovní systém to nezvládne a zhroutí se. Bude třeba financovat nové myšlenky, které budou mnohem lokálnější než dnes. Ať už to s bankami dopadne jakkoliv, na tento typ investic se nehodí, nerady riskují. Riziko lze omezit tím, že pracujeme s lidmi, kteří se vyznají v místní komunitě a v místních zdrojích. Sdílíme pak riziko i možnost zisku.

Hans-Florian navrhuje vyloučit banku a zavést vztahy napřímo mezi lidmi, budou se sdružovat kolem místních iniciativ. Malé ekonomiky nepotřebují velké bankovní instituce s centrálním dozorem. Nejdůležitější složkou je networking.

Malcolm: nemluvíme o alternativách, jsou to body na jednom společném kontinuu – začnou navazováním vztahů nebo vytvářením místních společností, a pak se postupně přetvoří v banku. Nové informační a komunikační technologie snižují náklady spolupráce a řízení, úsilí je mnohem efektivnější.

V Británii nepotřebujete licenci na banku, jen na to, že můžete přijímat vklady. Zkusili také neregulovaný systém poskytování úvěrů. Porozumění trhu je nejdůležitější. „My s tím začali pět let předtím, než jsme založili banku,“ připomíná důležitou zkušenost.

Nejprve je třeba vyhodnotit trh – kdo jsou potenciální vkladatelé, investoři? Záleží na tom, jak přistupují k riziku, až podle toho lze rozhodnout, komu půjčovat peníze. Je po těchto penězích opravdu poptávka? Neziskový sektor řekne, že úvěry nechce, ale ve skutečnosti se bez nich neobejde. Nakonec si některé neziskovky úvěr vzaly, a když zjistily, že to funguje, další je začaly následovat. Jenže mezitím uběhlo deset let...

Ugo je přesvědčen, že banky budou důležité i nadále. Vzpomíná, jak dědeček mívával velkou důvěru k veliteli četnictva, knězi a řediteli banky. Před dvaceti lety pak dědeček ztratil spoustu peněz, protože řediteli banky stále věřil. „Klíčová je tedy důvěra. Získat důvěru přes internet je těžké, skoro nemožné,“ tvrdí Ugo.

Tvrdí, že banky jsou důležité právě proto, že dokážou vyhodnocovat rizika: „I když to nedělají vždycky dobře. Spoustu jejich práce nevidíte. Nevidíte klienty, kteří jsou odmítnuti, protože jsou vyhodnoceni jako příliš rizikovní, ale to je důležitá práce.“

„Bankovníctví a financování je nuda. Jak získat dobrovolníky? A jak získat lidi, aby k nám vkládali peníze? Je jasné, že přijdou o jedno procento. Musíme jim vysvětlit, že tím pomáhají místní ekonomice, ale musíme to udělat tak, aby je to zaujalo. Říká se, že peníze nesmrdí. Možná by naopak měly mít nějaký pach, příběh, ukázat čemu slouží, pomáhají. Ale některé peníze opravdu smrdí...“

Malcolm varuje:

„Lidé se staví k přímému úvěrování (*peer-to-peer*) obezřetně. Ale regulátoři už si této praxe povšimli a možná to budou chtít regulovat. Jestli se chcete touto cestou vyhnout regulátorům, možná se jim právě ženete do náručí.“

Ale já bych se regulátorů nebál. Často jsou mladí, právě vyšli z univerzity a řadě věcí dosud nerozumí. Dá se jim to vysvětlit, časem pochopí. Avšak bankovníctví 2.0 nemusí být tak volné, jak si myslíte.“

Závěr

Není reálné v tuto chvíli žádat o bankovní licenci nebo licenci družstevní záložny. Nejlepší je vytvořit skupinu s organizační strukturou družstva a upravit stanovy, aby sloužilo našim cílům. Potom je třeba tento subjekt promyslet do nejmenších podrobností, než se jej pokusíme založit. Vedle toho je třeba vytvořit finanční zdroj, třeba zápůjční fond, jako má třeba organizace Pro-bio. Nalézt nadace, dárce. Družstvo by nejprve fungovalo jako úvěrový zdroj pro neziskovky, které by se staraly o využití poskytnutých peněz. Takhle lze začít – a pak se to může dále vyvíjet.