

„Charity Bank jsme v roce 2002 zakládali jako banku pro lidi, kteří chtějí měnit svět k lepšímu“, říká Malcolm Hayday

Interview s Malcolmem Haydayem na konferenci „...aby peníze dávaly smysl“ v Brně, dne 13. září, 2013, pořídil Patrik Nový.

Jak jsou využity vaše úspory v bance? Možná podporují beskydské rehabilitační centrum. Možná český průmysl a možná zahraniční. Možná minnesotský povrchový důl, finanční spekulaci s kukuřicí a přesun české textilky do Asie. Jisté je, že to nevíte. V řadě zemí fungují a popsanou praxi mění etické banky. Jednou z nich je britská [Charity Bank](#), která podporuje konkrétní sociální podniky, komunitní projekty a dobročinné organizace a střadatelům navíc poskytuje slušné zhodnocení peněz. Chcete-li se dozvědět, jak podporovat budoucnost podle vašich představ, přečtěte si rozhovor s Malcolmem Haydayem, zakladatelem a dlouholetým ředitelem této banky.



(zdroj: <http://www.thirdsector.co.uk/Finance/article/1133951/interview-malcolm-hayday>)

Dovolte mi, abych Vám poděkoval za ochotu podělit se v tomto interview o Vaše zkušenosti s etickým bankovníctvím. Mohl byste prosím na úvod popsat, co máme rozumět pod pojmem etické bankovníctví?

Etické bankovníctví představuje poskytování finančních a bankovních služeb v souladu se společenskou, kulturní, ekologickou a hospodářskou udržitelností. Etické banky mají za cíl přispívat společenským změnám tím, že financují sociální podniky, dobročinné instituce, komunitní spolky, případně i ziskové firmy, pokud jsou z nejširšího možného hlediska udržitelné. Financované organizace pracují v reálném hospodářství, ne ve finanční či spekulativní ekonomice, a významně přispívají společnosti. I přesto jsou však klasickými bankami nezdědka opomíjené.

Etické banky nemaximalizují svůj zisk; férový zisk je pro ně jen vedlejším výsledkem. Neangažují se ve spekulativních financích a za účelem přepůjčování si nepůjčují na peněžním trhu. Úvěřují pouze pomocí peněz střadatelů. Jsou často spoluvlastněné střadateli a mohou mít právní formu družstva.

Úhelnými kameny etického bankovníctví jsou otevřenost a podpora komunitního rozměru života. Jako klient etické banky víte, komu jsou vaše peníze půjčovány a jak jsou použity. Často máte rovněž příležitost se přímo s financovanými organizacemi potkat, především jsou-li z vašeho okolí, poznat, jaký přinášejí prospěch a navázat s nimi další vztah.

Na webu Charity Bank se říká, že Charity Bank byla založena, aby se věnovala sociálním a společenským potřebám. Co se tím myslí?

Charity Bank jsme v roce 2002 zakládali jako banku pro lidi, kteří chtějí měnit svět k lepšímu. Charity Bank půjčuje široké skupině obecně prospěšných organizací a sociálních podniků zabývajících se vzděláváním, životním prostředím, sociální péčí, dostupným bydlením a mnoha dalšími oblastmi. V podstatě jde o organizace, které stojí před vybudováním širšího záběru a hlubšího dopadu, nebo které chtějí překonat závislost na darech a grantech, na což potřebují peníze, které si však nejsou schopny z různých důvodů půjčit u tradiční banky. Charity Bank neusiluje o navyšování zisku a proto je schopná úvěrovat za podstatně dostupnějších podmínek. Na druhou stranu chceme střadatelům, jejichž úspory na úvěrování používáme, nabídnout férový výnos. Věříme

v naprostou otevřenost, a proto si na webových stránkách naší banky můžete snadno nelézt informace o všech dlužnících a jejich projektech.

O jaké projekty může například jít?

Dobrym příkladem je Dům sv. Barnabáše v centru Londýna. Je to neziskovka, která má dvojitý poslání. Jedním je poskytovat dlouhodobě udržitelné zaměstnání pro lidi bez domova a pomoci jim úspěšně se začlenit na trh práce. Druhým cílem je péče o dům mimořádné kulturní a historické hodnoty ve čtvrti Soho.

Tato organizace se rozhodla přebudovat dům z hostelu, což jej poškozovalo, na vzdělávací akademii cestovního ruchu a pohostinství a na anglický klub. Akademie poskytuje lidem bez domova profesionální vzdělání a společně s klubem i možnost získat kvalitní zaměstnaneckou zkušenost. Úvěr, který jsme poskytli, umožnil dům rekonstruovat a patřičně zařídit a znamenal i prostředky na rozjezd celého záměru. Nejpozitivnější na tom je, že tato činnost se stala plně samofinancovatelnou.

Dalším příkladem je Sdružení pro vybudování obchodu v East Knoyle v hrabství Wiltshire. Cílem tohoto sdružení místních obyvatel je přestavět nepoužívanou autobusovou stanici na obchod a poštu a vrátit do centra městečka trochu života. Sdružení si od Charity Bank půjčilo 56 tisíc liber.

Rovněž jsme intenzivně spolupracovali s organizací, která se věnuje pomoci ženám obětem domácího násilí. Tato organizace poskytuje krizovou pomoc, dlouhodobou péči i azylové domy. A právě na vybudování azylového ubytování potřebovali financování.

Financovali jsme i desítky a stovky dalších projektů, např. několik komunitně vlastněných vodních elektráren, centrum pro asistenční psy a lékařskou diagnostiku pomocí psů, mnoho organických farem, atd.

Původně jste dvacet let pracoval v klasické bance. Co Vás motivovalo k opuštění tradičního bankovníctví ve prospěch etického?

Když se na to tak dívám, tak si myslím, že jsem nic neopustil, jen jsem změnil směr. Uvědomil jsem si, že disciplína a řada znalostí ze soukromého sektoru jsou pro neziskové organizace velmi důležité. Bez nich bylo pro neziskovky v tehdejší době těžké vůbec přežít. Ale hlavně, bez změny financování zdrojů by jejich schopnost dosahovat opravdu dlouhodobého a významného dopadu na společnost byla vážně omezena, když ne ohrožena.

Změna financování zdrojů neziskovkám umožňuje dvě věci. Za prvé dosáhnout větší nezávislosti na proměnlivé chuti státu neziskové organizace grantově podporovat a za druhé svoji činnost rozšířit a dopad na společnost tak posílit. A právě proto jsem začal uvažovat, jak do neziskového sektoru přivést peníze i jinak než ve formě darů a grantů.

Většina neziskových organizací nemá akciovou strukturu a další peníze musejí být buď darovány, nebo půjčeny. Zásadní je, že objem potenciálních půjček bude vždycky mnohonásobně větší, než objem darů. Podívejte se, máte-li nějaký obnos peněz, tak z něj část můžete někomu darovat a už neočekáváte, že ji dostanete zpět. Pak je tady ale ta typicky větší část peněz, které budete potřebovat v budoucnu. A právě u této části peněz je pro mnoho lidí důležité, aby před tím, než je budou potřebovat, tyto peníze mohly ve formě půjčky prospět něčemu dobrému někde jinde. Náš výzkum ukázal, že na každé jedno Euro, které jsou lidé ochotni darovat, jsou ochotni na dobrý účel půjčit deset Euro.

Do neziskového sektoru jsem také přišel jako někdo, kdo, řekl bych, ovládá bankovní jazyk. Když spolu jednájí zástupci neziskového sektoru a bank, hovoří každý jiným jazykem. Možná používají stejné výrazy, ale jejich význam je jiný, a tak ani pro jednu stranu není snadné budovat vzájemnou důvěru.

A jak do Vašeho záměru změnit financování zdrojů neziskového sektoru zapadala Charity Bank? Jaké kroky jste podnikli k jejímu rozběhnutí?

Na samém začátku jsme plán založit banku neměli. Tento plán se teprve postupně ukázal být tím pravým. V té době totiž na trhu nebyly dostupné prakticky žádné jiné využitelné nástroje financování neziskovek a banka jako efektivní nástroj vypadala.

Z počátku, v podstatě celých prvních 18 měsíců, jsem strávil diskusemi s lidmi. Snažil jsem se porozumět tomu, jak se na věci dívají, jakou míru rizika jsou ochotni přijmout, jaké mají jejich organizace a jejich činnost kapitálové potřeby, jak je hodlají financovat a je-li tomu skutečně tak, že v případě, že je neufinancují z darů a grantů, tak dané činnosti zkrátka nebudou dělat. Kdyby tomu tak bylo, znamenalo by to opravdu zásadní problém.

Spoustu času jsem také debatoval s filantropy a rozebíral s nimi, zda jejich dary mají kýžený dopad a zda by mohlo dopad zvýšit, kdyby je investovali. Především dva lidé se k tomu skutečně odhodlali a svěřili nám první peníze. A během dalších dvou tří let se mě podařilo počáteční sumu 500 tisíc liber darovaných Charities Aid Foundation zvýšit na pět milionů. Všechny pět milionů jsme půjčili zhruba 200 organizacím a všech 200 organizací dluh splatilo. Takto jsme nabírali praktické zkušenosti a přesvědčovali sami sebe, přesvědčovali trh, přesvědčovali regulátora a především budoucí investory. A tak to vlastně celé začalo.

Zmínil jste, že všech 200 organizací dluh v pořádku splatily. Ve Vaší přednášce jste uvedl, že míra nesplacených úvěrů vůči Charity Bank je i dnes mimořádně nízká. Připadá mi, že s organizacemi, se kterými pracujete, se bankovní business dá velmi dobře dělat. Proč jsou tedy tradičními bankami opomíjené?

On se totiž s nimi bankovní business nedá dělat obvyklým způsobem. Neziskový sektor je ve srovnání se sektorem středních a menších podniků poměrně malý. Tradiční banka si z ekonomického hlediska dvakrát rozmyslí, jestli se jí vyplatí investovat čas a energii do porozumění pro ni novému a složitějšímu sektoru. Když si to vezmete, tak taková středně velká dobročinná organizace může mít až čtyřicet různých dárců a porozumět dynamice takové struktury není jednoduché. Takže překážkou není rizikový profil sektoru, ale dostatečnost míry zhodnocení peněz pro tradiční banky. Navíc, neziskové organizace nemívají zájem o další profitabilní bankovní služby jako je správa investic, atd. Neziskovky potřebují běžný účet a možná úvěr.

A jak tedy s neziskovým sektorem vybuďovala ekonomicky udržitelný vztah Charity Bank?

Je to tím, že my máme jiný business model; Charity Bank se zaměřuje výhradně na neziskový sektor a zná jej pravděpodobně lépe, než jakákoliv jiná banka. A z toho pramení i vzájemná důvěra. Svým způsobem si dlužníci váží toho, že spolupracují s námi, daleko více, než by si vážili spolupráce s komerční bankou. A příležitostně se někteří z nich na věc dívají i tak, že i kdyby úvěr nesplatili komerční bance, tak jí až zas tak neublíží, zatímco kdyby nesplatili nám, vzali by šanci ucházet se o financování nějaké další neziskovce.

Jak byla myšlenka etického bankovníctví a Charity Bank přijímána veřejností?

Celkově se na nás lidé dívali spíše skepticky a očekávali, že to nezvládneme. Ale to se nestalo. Další lidé si naopak začali uvědomovat, že to myslíme vážně a že jsme narazili na skutečnou příležitost, jak reálně pomoci. Čím dál tím více z nich si oblíbilo, že vidí, jaký dopad jejich úspory mají, že vidí propojení svých peněz na hmatatelný svět. V bance říkáme, že ať se z okna svého domu podíváš, kam se podíváš, do 20 kilometrů najdeš někoho, kdo si půjčil v Charity Bank. A když to říkáme, jde nám o prvek sousedství. A ten mají lidé rádi.

Někteří lidé jsou přesvědčeni, že by si dobročinné organizace neměli půjčovat. Jiným jde o co nejvyšší úrokový výnos. Ty neuspokojíme. Spousta lidí je ale ochotná nás podpořit a přejí si, aby myšlenka uspěla. V současné době máme důvěru vládních institucí, velkých bank, velkých neziskových organizací a podobně. O Charity Bank se píše novinové články. Nejviditelnější to bylo uprostřed finanční krize, když novináři hledali alternativy k nemocnému finančnímu sektoru, o

kterých by mohli veřejnosti preferovat. Tak nás oslovilo BBC s tím, že by chtěli natočit pořad o jednom z našich klientů. Jednalo se o organizaci z nádherné oblasti Lake District of England, která pořádá dobrodružné prázdninové pobyty pro sociálně hendikepované lidi a zdravotně postižené. V BBC byli nadšení, nafilmovali dvě pětiminutové reportáže a odvysílali je v ranní Morning Breakfast show. A potom se nám zhroutil server i telefonní ústředna - tolik lidí si chtělo u nás založit účet. Víte, většina sociálních bank si nemůže dovolit reklamní kampaň a tak se spoléháme na internet, sociální síť a na to, že si lidé řeknou.

Je také toto důvodem, proč organizujete výroční setkání střadatelů a dlužníků, tzv. Otevřené dny? Jak probíhají?

Probíhají fantasticky. Většinou se nám dostaví 10 až 15 % střadatelů, což je neuvěřitelné číslo. A účastníci si Otevřené dny opravdu cení. Diskutují s organizacemi, které si půjčily, baví se o tom, jaký projekt jejich peníze podpořily a komu prospěly. Je to velmi pěkné.

Před několika lety jsme poskytli půjčku charitě, která ji využila na výstavbu bydlení pro těžce postižené mladé lidi. Na Otevřeném dni promluvil otec jednoho z postižených a publiku sdělil, co pro tohoto mladého člověka pomoc znamenala. Lidé byli dojatí a plakal i předseda představenstva Banky. Ale nejde jen o jedno dojemné odpoledne. Lidé s organizacemi navazují dlouhodobé vztahy, které dalece překračují peněžní vztah. Mnoho lidí se stává dobrovolníky, nebo organizacím pomáhají jinak.

Bavíme se o etickém bankovníctví. Dobře. Je tedy to, co dělají komerční banky neetické?

Když hovoříme o sociálním a etickém, tak se pohybujeme po velmi úzké hranici. Klasický pohled říká, že bankovníctví leží mimo otázku morálky, že je morálně neutrální. A například i bývalý předseda představenstva a výkonný ředitel HSBC, Stephen Green, je rovněž knězem Anglikánské církve a tyto dvě role od sebe drží oddělené. Potíž začíná tehdy, když se komerční banka začne věnovat aktivitám a subjektům, které se některým z jejich klientů nelíbí. Postoj bank bývá takový, že nejlepším postojem je postoj nemít. S tím já nesouhlasím. Věřím, že bankám by na souvislostech mělo záležet, že by měly být prostředníky mezi stranami a že by měly umožnit svým klientům prospět dobrému. Koneckonců, může-li někdo měnit svět k lepšímu, tak jsou to klienti, ne banky.

Kdybych já chtěl lepšímu světu prospět a svoje úspory uložit smysluplně, co bych měl udělat?

Co se týče mě, tak já mám spořicí účty v Charity Bank a v Ecology Building Society (www.ecology.co.uk) a běžný účet v německé bance GLS. Sice nesu kurzové riziko, tak jako byste jej nesl Vy, ale GLS je asi nejlepším příkladem a také není tak daleko z České Republiky. GLS je velmi dobrá banka. Mají internetové bankovníctví, bankomaty, karty, a další vymoženosti univerzální banky a zároveň silný etický postoj.

Moje poslední otázka se týká České Republiky. V oblasti sociálního a etického bankovníctví vypadá, že jsme u nás o generaci za Velkou Británií. Co byste poradil tomu, kdo by se zde chtěl o etické bankovníctví zasadit?

Jako nedůležitější věc vidím sebedůvěru, hodně sebedůvěry. Potřebujete si věřit, že něco takového můžete uvést v život. Potřebujete sebedůvěru, abyste přesvědčili vládní instituce a regulátora. Ale nesmíte se zastavit jen u nich, sami o sobě něco takového nepovolí. V našem případě bylo potřeba vybudovat neochvějné, jednotné a rázné přesvědčení v neziskovém sektoru. A také je potřeba uvažovat, jak pomoci úřadům v dosažení jejich cílů. My jsme diskutovali s vládními institucemi o efektivitě jejich grantových programů a přesvědčovali je o investování. To se stalo skutečností okolo roku 2005 v hrabství Yorkshire, kde vládní agentura plánovala vložit 10 milionů liber do neziskového sektoru. Kdyby postupovali jako obvykle, udělali by to prostřednictvím grantů a, cituji-je, do roka a do dne by neměli přehled o tom, co se s penězi děje a dosáhlo. Takže tentokrát se rozhodli pro investování prostřednictvím nás a my jsme neziskovým organizacím, které úvěry čerpaly, poskytli trénink v tom, jak peníze co nejlépe využít. Paradoxním, ale výborným, výsledkem

je, že daná vládní agentura přestala existovat, protože přestala být potřeba. V současné době se o sociální bankovníctví, sociální podnikání a sociální investice více zajímá EU a uvolňuje v tomto směru zdroje. Internet dnes poskytuje nespočet nástrojů, které my jsme k dispozici neměli. Vždyť nemusí jít o fyzickou banku. Může být stvořena v „éteru“ a distribuci mohou zajistit spřátelené neziskové organizace, nebo třeba pojišťovací družstvo. Celkově jsem přesvědčený, že během následujících tří čtyř let máte jedinečnou příležitost dát věci do pohybu. Nepromeškejte ji. Znova okolo nepůjde.

Držím Vám palce a přeji hodně štěstí!

Děkuji.

Malcolm Hayday v roce 2002 spoluzakládal a následujících 10 let vedl úspěšnou britskou etickou banku [Charity Bank](#). Jedná se o první britskou autorizovanou banku, která má oficiální status neziskové organizace, tzv. charity status. Charity Bank poskytuje úvěry sociálním podnikům, komunitním a neziskovým organizacím a umožňuje lidem investovat své peníze v souladu se svými hodnotami. Malcolm Hayday se na poli etického investování pohybuje již delší dobu, působil ve vedoucích funkcích v několika nadacích a zastřešujících organizacích etického finančnictví (jako [Charities Aid Foundation](#), [International Association of Investors in the Social Economy](#) či [The Big Issue Foundation](#)). Jako konzultant byl zapojen do řady projektů ([Move your Money](#), [Small is Bankable](#)). V březnu 2013 se stal ředitelem Institutu pro etické bankovníctví ([Institute for Social Banking](#)), zastřešující organizace, jejímiž členy je 15 evropských sociálních a ekologických finančních institucí.

(zdroj informací o M. Haydayovi: Cirkulář konference „...aby peníze dávaly smysl“, Brno 12. – 13. 9. 2013)