

## ***Kryzys finansowy a rozwiązania instytucjonalne***

WŁODZIMIERZ SZPRINGER<sup>1</sup>

*Szkola Główna Handlowa*

### **Instytucjonalizacja polityki na rzecz integracji społecznej i etyki finansów**

#### **1. Kryzys zaufania a etyka finansów**

W okresie kryzysu rodzą się pytania o sens istnienia przedsiębiorstwa i o „dobrego” właściciela. Pierwsze pytanie jest podstawą dla tworzenia przez radę nadzorczą norm ładu korporacyjnego, drugie dotyczy tego, czy właściciel te normy zaakceptuje. Jednoznaczność odpowiedzi na pytanie, po co istnieje przedsiębiorstwo, która mówi, że po to, aby generować zyski i wartość dla akcjonariuszy, jest wielką siłą amerykańskiego modelu zarządzania. Zakłada wszelako moralną indyferencję, o której mówi się obecnie jako o największej słabości: liczy się tylko pieniądź.

Dobrze się stało, że Europa nie poddała się dyktatowi modelu amerykańskiego<sup>2</sup>. Już wiele lat temu Peter Drucker argumentował, że zysk jako

---

<sup>1</sup> wloszp@wp.pl

<sup>2</sup> Por. W. Szpringer *Spoleczna odpowiedzialność banków* WoltersKluwer, Warszawa, 2009, K. Oblój, *Ład korporacyjny – zapowiedź nowych wartości*, Magazyn CEO 2003, nr 5; [www.ceo.cxo.pl](http://www.ceo.cxo.pl).

długofalowy cel firmy to odpowiedź pusta i niesłuszna. Celem firmy jest tworzenie produktów i usług, a zysk jest tylko jednym ze środków do tego celu. Celem firmy jest tworzenie społeczności – właścicieli, pracowników, dostawców i odbiorców. Ich cele nie zawsze są i muszą być zgodne, ale mają najczęściej wspólny interes w przetrwaniu i rozwoju firmy. Problem z tymi odpowiedziami polega na tym, że są słuszne, moralnie lepsze, ale bardziej skomplikowane i przez to mniej skuteczne z punktu widzenia rynkowego w krótkim okresie.

Powstaje pytanie, jaka strategia w bankowości powinna być odpowiedzią na czas kryzysu? Jeżeli „turbokapitalizm” (określany także obrazowo jako *casino*<sup>3</sup>) wywołał kryzys globalny, to należy powrócić do korzeni bankowości: „złotej reguły bankowej”, oparcia akcji kredytowej na stabilnej bazie depozytów, zabiegania o klienta detalicznego, ograniczania spekulacji rynkowej, budowania długofalowych relacji z klientami. Takie wzorce przezorności przetrwały w bankowości spółdzielczej i spółdzielczości kredytowej<sup>4</sup>. Preferencję dla tych wartości widać ostatnio wyraźnie w edukacji finansowej konsumenta<sup>5</sup>.

Nie można jednak abstrahować od pewnych wzorców kulturowych i społecznych (*risk-taking society*), które – ukształtowane w świecie anglosaskim – stały się motorem rozwoju kapitalizmu, lecz niestety również – przekraczając granicę rozsądku, zachłanności i chciwości – wywołały kryzys zaufania. Te postawy i wzorce znalazły odzwierciedlenie w naukach o zarządzaniu jako dylemat „pewności” oraz „gry”, który dobrze odpowiada kulturze zapo-

---

<sup>3</sup> Znamienne jest określanie bankowości inwestycyjnej jako *casino*, a tradycyjnej bankowości komercyjnej jako *utility*. Na tym tle coraz częściej jest wyrażany pogląd, że celowy jest powrót do odrębnych obszarów bankowości: inwestycyjnej oraz komercyjnej. Por. niektóre wypowiedzi na 8<sup>th</sup> International Conference on Financial Services („Responsible Credit Conference”), London, UK, New Connaught Rooms, 13–14 XII 2008.

<sup>4</sup> Por. Por. przeciwstawienie bankowości relacyjnej (*relationship banking*) oraz bankowości transakcyjnej (*transactional banking*): S. Heffernan *Nowoczesna bankowość* PWN, Warszawa, 2007, s. XVIII (wstęp), a także: G. Szulczewski, *Darwinizm*, „Gazeta Bankowa” 2009, nr 5, s. 64.

<sup>5</sup> Ang. *ants* (preferowanie bezpieczeństwa i przezorności) – *grasshoppers* (postawa hedonizmu i poczucia siły). Por. C. Frade, C. Lopes, *The Psychological Determinants of Consumer Financial Profiles*, a także: E. Kempson, S. Collard, N. Moore, *Measuring Financial Capability. An Exploratory Study for the FSA* oraz D. Noël, *Evaluation of the Consumer’s Financial Capability. The Criteria, Liability or Method*, First Consumer Financial Capability Workshop, ECRI, Brussels, 8 listopada 2005.

biegliwości, przezorności i oszczędzania albo zadłużania się, życia na kredyt i spekulacji rynkowej<sup>6</sup>.

Doświadczenia kryzysów doprowadziły do ukształtowania się stanowiska różnego od marksistowskiej analizy problemów społecznych: wyzysk ludzkiej pracy nie ma swoich źródeł w prywatnej własności środków produkcji, ale raczej istnieje przede wszystkim w sferze dystrybucji jako rezultat wad w strukturze systemu pieniężnego. Dostrzeżono wewnętrzną sprzeczną, dwoistą rolę pieniądza jako środka wymiany ułatwiającego aktywność gospodarczą z jednej strony i narzędzia siły będącego w stanie zdominować rynek z drugiej strony. Punktem wyjścia tych badań było pytanie: jak można przezwyciężyć charakterystyczną cechę pieniądza jako „lichwiarskiego” narzędzia władzy, nie eliminując przy tym jego pozytywnych właściwości jako neutralnego środka wymiany<sup>7</sup>?

Niepewność w erze globalizacji jest potęgowana brakiem teorii, która w sposób dojrzały tłumaczyłaby nowe zjawiska i procesy. Ekonomia czeka na nowe paradygmaty. Tak jak zasadnicze zmiany nastąpiły w latach trzydziestych po Wielkim Kryzysie, gdy na gospodarkę zaczęto patrzeć nie tylko z punktu widzenia całej gospodarki narodowej, tak samo i obecnie powinny nastąpić poważne zmiany. Nieprzystosowanie współczesnej ekonomii do tłumaczenia obecnych procesów i prawidłowości związanych z globalizacją oraz niepewnością rodzi sprzeczne opinie: od wiary w zbawcze możliwości globalizacji do obaw o jej negatywne skutki<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Por. A.K. Koźmiński, A.M. Zawisłak, *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*, PWE, Warszawa, 1979; M. Crozier, E. Friedberg, *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*, PWE, Warszawa 1982.

<sup>7</sup> Teoria Gesella dotycząca gospodarki opartej na reformie monetarnej i ziemskiej może być rozumiana właśnie jako reakcja zarówno na zasadę *laissez-faire* klasycznego liberalizmu, jak i na marksistowskie wizje gospodarki centralnie planowanej. Koncepcja ta nie była wszelako traktowana jako „trzecia droga”, a raczej – w kategoriach politycznych – została opisana jako „gospodarka rynkowa bez kapitalizmu”. Por. S. Gesell, *Die Natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld*, Berlin 1916; W. Onken, *A Market Economy without Capitalism*, American Journal of Economics and Sociology 2000, vol. 59, No.4, October; C. Sardoni, *Some Notes on the Nature of Money and the Future of Monetary Policy*, Review of Social Economy 2008, vol. 66 Issue 3., December.

<sup>8</sup> Por. A. Toffler, *Zmiana władzy. Wiedza, bogactwo i przemoc u progu XXI stulecia*, Zysk i S-ka, Poznań 2003; G. Soros „The New Paradigm for Financial Markets. The Credit Crisis of 2008 and What It Means” PublicAffairs Publishers, New York, 2008, N. Klein „The Shock Doctrine. The Rise of Disaster Capitalism” Henry Holt and Company, New York, 2007, G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008; *Granice konkurencji (Gru-*

Ekonomiczna analiza prawa wymaga uzupełnienia o „prawną analizę ekonomii”. Traktowanie efektywności ekonomicznej jako jedynego kryterium oceny prawa ignoruje fakt, że sama ekonomia jest uwikłana w cele i wartości społeczne, kulturowe czy etyczne, których przekład na regulację jest możliwy w różny sposób (regulacja – koregulacja – samoregulacja). Regulacja powinna umożliwiać ewaluację zachowań ekonomicznych również przez pryzmat tych wartości<sup>9</sup>.

W krajach UE inicjatywy w zakresie gospodarki społecznej są postrzegane jako rozwinięcie idei przedsiębiorczości o zobowiązania socjalne. W wypadku inicjatyw gospodarki społecznej zysk z inwestycji nie stanowi wyłącznego celu działania. Instytucje gospodarki obywatelskiej wspierają taki model gospodarki, który przez prowadzone działania przyczynia się nie tylko do osiągnięcia korzyści ekonomicznych, ale także tworzy, podtrzymuje i rozwija lokalne więzi społeczne, promuje postawy aktywne, a nie roszczeniowe środowisk i grup społecznych<sup>10</sup>.

---

*pa Lizbońska*), Poltext, Warszawa, 1996, W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Diffin, Warszawa 2001; T.P. Tkaczyk, *Rynek, konkurencja i jej wspieranie*, Monografie i Opracowania IFGN nr 38 (445), Warszawa 1999; E. Mączyńska, *Czynniki kreatywności i destrukcji w gospodarce przelomu*, (w:) B. Piontek (red.), *Rozwój – godność człowieka – gospodarowanie – poszanowanie przyrody*, PWN, Warszawa 2007, A. M. Zawisłak, *Ekonomia uzależnień*, Working Paper Nr 03–016, Wydział Zarządzania UW, Warszawa, 2003.

<sup>9</sup> Por. U. Reifner, J. Ford (eds.), *Banking for People*, Berlin–New York 1992; L. Schuster (Hrsg.), *Die gesellschaftliche Verantwortung von Banken*, Berlin 1997; P. Mooslechner, H. Schuberth, B. Weber, *The Political Economy of Financial Market Regulation. The Dynamics of Inclusion and Exclusion*, Wien 2006; L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (eds.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer, Berlin–Heidelberg 2007; J. Lendgerwood, V. White, *Transforming Microfinance Institutions: Providing Full Financial Services to the Poor*, The World Bank, Washington D.C. 2006; B. Armendáriz de Aghion, J. Morduch, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2005 (wyd. polskie: *Ekonomia mikrofinansów*, AnWero, Gdańsk 2008).

<sup>10</sup> Por. D. Pieńkowska, *Ekonomia społeczna – podstawowe informacje*, [www.ngo.pl](http://www.ngo.pl); J. Gosk, *Ekonomia społeczna w Polsce*, [www.ekonomiaspoleczna.pl](http://www.ekonomiaspoleczna.pl); E. Leś, *Gospodarka społeczna...*; J. Ossowski, *Jałmużna i kredyt*, Biblioteka Kwartalnika Naukowego Pieniądz i Wiąż, Fundacja na Rzecz Polskich Związków Kredytowych, Sopot 2005; A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.

## 2. Redefinicja roli banków w „społeczeństwie kredytowym”

Nowego ujęcia wymaga rola banków i parabanków w „społeczeństwie kredytowym”. Mamy do czynienia z demokratyzacją oraz depersonalizacją kredytu. Po pierwsze, zaciąganie długów, korzystanie z kredytów i pożyczek stało się zjawiskiem masowym. Po drugie, do historii przeszło pożyczanie między konkretnymi osobami, których relacje były oparte na honorze i zaufaniu. Kredytobiorca ma do czynienia z „instytucją” – zaufanie oraz lojalność doznają uszczerbku i to po obu stronach. Pożyczkodawcy nie zawsze działają w ramach prawa i dobrych praktyk, pożyczkobiorcy często celowo nie spłacają długów, czyniąc z tego wręcz przewrotną strategię zarządzania finansami i nie obawiają się z tego powodu – jak dawniej – ostracyzmu społecznego<sup>11</sup>.

Zasady sztuki bankowej nie pozwalają jednak udzielać pożyczek każdemu „na życzenie”. Sytuacja ta rodzi ogromne konflikty i spory. Istnieje presja na banki, by poszerzały akcję kredytową także na rynek drugorzędny (*sub-prime*), co powoduje zagrożenia dla obu stron kontraktu: banki prześcigają się w oferowaniu coraz nowszych form niezabezpieczonego pożyczania (kosztowne pożyczki gotówkowe, karty kredytowe), konsumenci mogą łatwo przekroczyć granicę nadmiernego zadłużenia, z którego nie mogą już wyjść o własnych siłach.

Dostawcy usług *consumer finance* pod presją konkurencji także chcą poszerzać swoją działalność na nowe segmenty rynku, są wszelako oskarżani o „drapieżne pożyczanie” – sprzedaż drogich usług konsumentom wrażliwym (*vulnerable consumers*), co wpędza tych klientów w pułapkę zadłużenia, nie sprzyja integracji społecznej i zwalczaniu wykluczenia społecznego. Prawodawca proponuje wiele nowych instytucji, które powinny łagodzić ten konflikt interesów i skłaniać banki do akceptacji dobrych praktyk.

Z jednej strony, są to instrumenty ograniczające rynek, np. regulacje antylichwiarskie czy upadłość konsumencka. Niestety, ich ocena w kategoriach skutków regulacji i ekonomicznej analizy prawa jest ambiwalentna. Z drugiej strony, mamy do czynienia z godnymi uwagi instytucjami obliczonymi na potrzeby biedniejszych kręgów społeczeństwa, których nie respektują w pełni banki globalne, nastawione na produkty dla konsumentów przecięt-

---

<sup>11</sup> Por. A. Lewicka-Strzałecka, *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, IFiS PAN, Warszawa 2006.

nych (*mainstream consumers*). Spośród tych instytucji można wymienić bankowość spółdzielczą, spółdzielczość kredytową typu *non-profit* (*credit unions*), banki alternatywne, a także pozabankowe instytucje mikropożyczkowe (*microlenders*). Realizacja „misji” tych instytucji musi wszakże respektować realia gospodarki rynkowej<sup>12</sup>.

Tło dla tych kwestii stanowi ochrona konkurencji i konsumenta, która na rynku *consumer finance* ma swoją specyfikę – z bankami konkurują bowiem liczne i coraz bardziej zróżnicowane parabanki, np. instytucje płatnicze w rozumieniu dyrektywy PSD, które także mają „europejski paszport”. Na tym tle, a zwłaszcza w obliczu jednolitego rynku płatności w walucie euro (SEPA), interesująca jest kwestia, czy wytworzy się wspólny rynek usług *consumer finance*, czy powstaną w związku z tym problemy wyboru prawa właściwego dla kontraktów<sup>13</sup>. Kontekst problemu – to ekonomia instytucjonalna (asymetria informacji) oraz ekonomia społeczna, koncepcja ordoliberalizmu i społecznej gospodarki rynkowej, a także społecznej odpowiedzialności (i etyki) biznesu. W polu widzenia jest poszerzona wizja interesariuszy (*corporate governance*) i kodeksy dobrych praktyk, w tym etyka, lojalność i zaufanie<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> W niektórych krajach dużą wagę przykładają się również do rozwoju powszechnych usług finansowych (rachunek bankowy), które – często dotowane przez państwo – pomagają zapobiegać wykluczeniu społecznemu i promować obrót bezgotówkowy. Na tym tle ciekawe są badania nad współzależnością wykluczenia społecznego, finansowego i „cyfrowego”.

<sup>13</sup> Istotny problem – to mieszanie ochrony konsumenta z osłoną socjalną, która często wymaga innych środków niż te związane z prawem konsumenckim. Celów socjalnych nie powinno się przypisywać prawu konsumenckiemu oraz prawu bankowemu. Brak jasności w tej mierze może być szkodliwy dla rozwoju rynku. Finansowa umiejętność (edukacja) konsumenta wymaga racjonalnego podejścia. Z jednej strony, edukacja finansowa łagodzi asymetrię informacji, typową dla sektora finansowego. Z drugiej strony, nie można wymagać od konsumenta wiedzy właściwej dla profesjonalistów – taki benchmarking nie byłby zatem realistyczny.

<sup>14</sup> Banki, oferując coraz bardziej wyrafinowane produkty finansowe, nie powinny się „rozgrzeszać”, powołując się na wolny rynek, wolność wyboru i suwerenność konsumenta, nie interesując się np. nadmiernym zadłużeniem czy wykluczeniem finansowym. Por. J. Dietl, W. Gasparski, *Etyka biznesu*, PWN, Warszawa 1997; S. Galata, *Biznes w przestrzeni etycznej*, Difin, Warszawa 2007; E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, PWN, Warszawa 1998, Jackson J., *Biznes i moralność*, PWN, Warszawa 1999; S. Young, *Etyczny kapitalizm*, Metamorfoza, Warszawa 2005; P. Pratley, *Etyka w biznesie*, Felberg, Warszawa 2000, ostatnio: K. Gibson *Ethics and Business An Introduction* Cambridge Univ. Press, Cambridge, 2007, M. Painter-Morland *Business Ethics as Practice*, Cambridge Univ. Press, Cambridge,

Nagroda Nobla dla szefa Grameen Banku ożywiła dyskusję nad ideą bankowości socjalnej. Bankowość socjalna nie musi wszelako oznaczać działalności charytatywnej czy subsydiowanej przez państwo. W polu widzenia są problemy nowego podejścia do zadań socjalnych, które opiera się na zasadach rynkowych, ale i współpracy sektora finansowego z władzą publiczną oraz promuje standardy jakości życia społeczeństwa, przeciwdziała społecznemu wykluczeniu. Idea społecznej odpowiedzialności banków nie jest nowa. Banki były od dawna traktowane jako instytucje zaufania publicznego. Istnieje wiele form, struktur, powiązań własnościowych, modeli *corporate governance*, nowych produktów bankowych, które pomagają pogodzić te sprzeczne cele. Nie da się jednak ukryć, że te aspekty pozostają peryferyjne w działalności bankowej, co osłabia ich wpływ na trendy rozwoju rynku<sup>15</sup>.

Przebudowa państwa socjalnego w kierunku inicjatywy i przedsiębiorczości jednostek stawia na nowo przed bankami dylemat, jak można wspierać cele społeczne i integrować je z gospodarką rynkową. Powstaje pytanie, czy i jak z takiej szansy się korzysta, by możliwie szeroka oferta usług finansowych była czynnikiem rozwojowym, a nie wykluczenia znaczącej części społeczeństwa? Takie wartości, jak: środowisko, bezpieczeństwo, sprawiedliwość, równość czy kultura, rozwój regionalny i lokalny w kontekście konkurencji globalnej i bankowości detalicznej, wywierają coraz większy wpływ na rynek bankowy. Cele, które dotychczas wydawały się rozbieżne, próbuje się pogodzić, np. orientację na zysk i normy ostrożnościowe oraz solidarność i socjalną ochronę konsumenta (*social banking*)<sup>16</sup>.

---

2008, Ulrich P. *Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market Economy*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 2008, *Humanism in Business* (H. Spitzbeck Ed.), Cambridge Univ. Press, Cambridge, 2009, A. Crane *Corporations and Citizenship*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 2008, D.A. Crocker *Ethics of Global Development*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 2008, A. Hutchens, *Changing Big Business (The Globalisation of the Fair Trade Movement)*, Edgar Elgar Publishing, Northampton 2009;

<sup>15</sup> Powstają koncepcje, jak można „wzbogacić” indywidualne transakcje o pewne kolektywne elementy, jak można przekształcić rynek w bardziej złożony i kompleksowy mechanizm wymiany, w którym indywidualne umowy są wkomponowane w cele polityki państwa i dobrze służą interesom publicznym.

<sup>16</sup> Por. U. Reifner, *Alternatives Wirtschaftsrecht am Beispiel der Verbraucherverschuldung (Realitätsverleugnung oder soziale Auslegung im Zivilrecht)*, Neuwied und Darmstadt 1979, s. 17 i n.; J. Niemi-Kiesiläinen, *Consumer Bankruptcy in Comparison: Do We Cure a Market Failure or a Social Problem? (w:) Consumer Bankruptcy in a Comparative Context*, „Osgoode Hall Law Journal” 1999, vol. 37, nr 1–2, s. 473 i n.

Rozwija się mocno nowy nurt w doktrynie prawa prywatnego. Obok decydującej roli autonomii woli stron, wolności umów itp., istnieją elementy, które odgrywają dużą rolę na etapie negocjacji i zawierania umowy: siła ekonomiczna partnerów, asymetria informacji i kwestia „dobrej wiary“ (problem oszustwa), ochrona przed wyzyskiem (problem lichwy)<sup>17</sup>. Racjonalny konsument, wsparty adekwatną dozą informacji, korzysta z wolności umów podobnie jak inne podmioty rynkowe. Po zawarciu ważnej umowy strony muszą jej przestrzegać, o ile nie zmieniają się istotne okoliczności<sup>18</sup>. W tym sensie każda umowa jest mieszaniem wolności i konieczności (przymusu), które są współzależne.

Potrzeba nowego podejścia w bankowości wpływa z dwóch, rozbieżnych tendencji rozwoju usług bankowych:

– nasilonych potrzeb świadczenia tych usług, gdyż państwo wycofuje się z wielu obszarów życia społecznego; wskazane potrzeby kontrastują z presją na banki i inne instytucje finansowe, by dokonywać selekcji klientów, sektorów czy regionów, kierując się bardziej rozbudowanymi, rygorystycznymi kryteriami ostrożnościowymi (układ bazylejski II, dyrektywy CRD).

– wymuszonej presją konkurencji strategii wchodzenia banków na rynek drugorzędny (*sub-prime market*), zdominowany w wielu krajach przez parabanki na tle (wymuszonej regulacją) dyskryminacji mniej zyskowych sektorów, małych firm czy konsumentów o gorszej kondycji finansowej (odmowa otwarcia rachunku, niezabezpieczone formy pożyczania, np. pożyczki gotówkowe, karty kredytowe).

Z jednej strony, mamy do czynienia z „demokratyzacją kredytu” i „społeczeństwem kredytowym”, z drugiej strony, rozwijają się formy „drapieżnego pożyczania” (*predatory lending*), które jest na ogół bezproduktywne z perspektywy poprawy sytuacji gospodarstwa domowego i zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu. Teza ta dotyczy szczególnie mocno „kredytu z konieczności” (*credit for needs*), zaciąganego przez konsumentów wrażliwych (*vulnerable consumers*), ale też „kredytu dla wygody” (*credit for convenience*), zaciąganego przez przeciętnych konsumentów (*mainstream consumers*),

---

<sup>17</sup> Elementy te – również pod wpływem rozwoju prawa konsumenckiego – znajdują drogę do systematyki i dogmatyki prawa cywilnego. Prawo umów odzwierciedla sprzeczność między problemem racjonalnego wyboru („informacyjna” ochrona konsumenta) oraz zapewnieniem opieki socjalnej („socjalna” ochrona konsumenta).

<sup>18</sup> Por. przeciwstawne zasady prawa kontraktowego: *pacta sunt servanda* vs. *rebus sic stantibus*.



wywodzących się przede wszystkim z klasy średniej<sup>19</sup>. Powstają nowe formy konsumpcji na kredyt, finansowania gospodarstw domowych, nowych miejsc pracy, przekazywania pomocy strukturalnej, działalności charytatywnej. Potrzeby rozwoju usług finansowych są determinowane przez wycofywanie się „państwa dobrobytu” z różnych obszarów społecznej aktywności i przerzucanie odpowiedzialności na podmioty prywatne, co wzmaga kreowanie nowych form finansowania<sup>20</sup>.

Istnieje presja na banki, by poszerzały akcję kredytową także na rynek drugorzędny (*sub-prime*), co powoduje zagrożenia dla obu stron kontraktu – jest wszelako lepsze niż zapożyczanie się osób biednych, niezaradnych i wykluczonych (konsumentów wrażliwych) na „czarnym rynku” pożyczkowym, gdzie regulacja nie sięga lub nie jest skuteczna. Część pożyczkodawców działa na „czarnym rynku” pożyczek (poza Prawem bankowym, ustawą o kredycie konsumenckim itd.), stwarzając ogromne zagrożenia w szczególności dla konsumentów wrażliwych, a także nieuczciwą konkurencję dla legalnych dostawców usług *consumer finance*<sup>21</sup>.

W tym kontekście konieczna jest kluczowa uwaga: bez dodatkowych zabezpieczeń obsługa klientów wysokiego ryzyka przypuszczalnie w ogóle nie doszłaby do skutku, a z perspektywy integracji społecznej lepiej jest, gdy tacy klienci nie są spychani do „szarej strefy”. Powstaje więc kwestia powszechnych usług finansowych skrojonych na miarę konsumentów wrażliwych – produkty „mainstreamu” bankowego nie pasują bowiem do grupy klientów wysokiego ryzyka i wymagają adaptacji (w przeciwnym razie byłyby one nieproporcjonalnie drogie i mogłyby nawet pogłębiać wykluczenie społeczne).

---

<sup>19</sup> Podział ten należy analizować przez pryzmat kultury oszczędzania – postawy przezornej mrówki (*ant*) lub kultury zadłużenia – postawy hedonizmu konika polnego (*grasshopper*). Z obu tych modeli korzysta się w badaniach psychologii nadmiernego zadłużenia. Por. C. Frade, C. Lopes, *The Psychological Determinants of Consumer Financial Profiles*, ECRI, Brussels, 8 november 2005; por. G. Howells, S. Weatherill, *Consumer Protection Law*, Second Edition, Ashgate, Aldershot, 2005, s. 298 i n.

<sup>20</sup> W tle owych sprzecznych oczekiwań jest proces globalizacji, liberalizacji rynku usług finansowych, intensywnej konkurencji ze strony parabanków, prywatyzacji banków publicznych, rozwoju technologii IT, co pozwala na dokładną ocenę elementów kosztowych, standaryzując ocen scoringowych oraz świadczenie usług finansowych na odległość.

<sup>21</sup> Wielość dostawców i silna konkurencja powodują wzrost praktyk oszukańczych i nieuczciwych, które wpędzają ludzi w pułapkę zadłużenia, np. drapieżne pożyczki gotówkowe – udzielane zwłaszcza w szarej strefie, gdzie nie ma ochrony prawnej konsumenta.

### 3. Wykluczenie społeczne, finansowe i cyfrowe (współzależności)

Problem integracji społecznej ma wysoką rangę w pracach Unii Europejskiej. Należy wskazać na Europejski Fundusz Społeczny, który świadczy pomoc dla krajów członkowskich m.in. w zakresie promocji zatrudnienia i integracji społecznej<sup>22</sup>, a także na europejską platformę dialogu na temat inicjatyw na rzecz integracji społecznej<sup>23</sup>. Komisja Europejska opracowała projekt dotyczący wykluczenia społecznego (DG/EMPL – VT/2006/002). W ramach statystyki europejskiej (modułu dochodów i warunków życia ludności) wyodrębniono część poświęconą wykluczeniu społecznemu i nadmiernemu zadłużeniu. Główne cele badań to identyfikacja i ocena:

- barier dostępu do usług finansowych (np. miejsce zamieszkania, wiedza, koszty, odmowa kontraktowania, bariery administracyjne);
- potrzeb korzystania z usług finansowych (rachunek bankowy, kredyt krótkoterminowy, ubezpieczenia, metody płatności), które z różnych względów nie mogą być zaspokajane;
- konsekwencji braku dostępu do usług finansowych dla korzystania z mieszkania i innych urządzeń kluczowych, a także posiadania zatrudnienia<sup>24</sup>.

Pojęcie wykluczenia finansowego wprowadzono pierwotnie na oznaczenie ograniczeń dostępu klientów do usług finansowych w wyniku zamykania oddziałów banków. Tylko część badań odnosiła się do innych trudności i przesłanek słabej ich dostępności (rachunki bankowe, rozliczenia bezgotówkowe i usługi transakcyjne, kredyty i pożyczki, ubezpieczenia). Takie szerokie znaczenie kategorii wykluczenia finansowego – w sensie ograniczonego dostępu do głównego nurtu usług finansowych, niezbędnych do prowadzenia normalnego życia we współczesnym społeczeństwie, z których

---

<sup>22</sup> Por. rozporządzenie 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego z 5 lipca 2006 r., O.J. L. 210/12 z 31.07.2006

<sup>23</sup> European Dialogue Platform on Ethical and Solidarity-Based Initiatives – powołana przez Komitet Spójności. Por. „Legal Solutions to Debt Problems”, Recommendation Rec(2007)8 and Explanatory Memorandum, Council of Europe Publishing, September 2008. Można dodać, że już w 1987 r. European Business Ethics Network (Europejska Sieć Etyki Biznesu) sformułowała metody analizy etycznej firm, zwane audytem etycznym (*ethical audit*). Stanowi on metodę oceniania i wdrażania rozwiązań dotyczących wszystkich przejawów działalności danego podmiotu w wymiarze etycznym. Por. [www.eben-net.org](http://www.eben-net.org)

<sup>24</sup> Por. H. Feltesse, *The EU Social Inclusion Strategy. Combating Financial Exclusion*, Second Consumer Financial Capability Workshop, ECRI, Brussels, 27 June 2006.

korzysta znacząca większość konsumentów (*mainstream consumers*) – jest obecnie powszechnie akceptowane. Można mówić o ludziach:

- całkowicie pozbawionych dostępu do usług bankowych (*unbanked*),
- częściowo pozbawionych dostępu do usług bankowych (*marginally banked*) oraz
- w pełni korzystających z usług bankowych (*fully banked*)<sup>25</sup>.

Wykluczenie finansowe można uznać za część pojęcia wykluczenia społecznego, które obrazuje nie tylko brak dostępu do usług finansowych, ale też do pracy, mieszkań, edukacji, ochrony zdrowia w wymiarze typowym (przeciętnym) dla społeczeństwa, do którego dana grupa należy. Margines wykluczenia jest tym samym największy w społeczeństwach najuboższych, o relatywnie niewielkich zróżnicowaniach majątkowych i dochodowych oraz szerokiej klasie średniej (wskaźnik Giniego oraz wskaźnik kapitału ludzkiego HDI).

Różne formy wykluczenia wzajemnie się wzmacniają, np. często tzw. wykluczenie cyfrowe – brak dostępu do internetu i/lub umiejętności korzystania z sieci (*digital divide*) – współistnieje z innymi postaciami wykluczenia. Istotną kwestią jest posiadanie rachunku bankowego, który umożliwia dostęp do wielu innych usług finansowych. Istotną przeszkodą – zwłaszcza w krajach biednych – jest brak możliwości identyfikacji tożsamości klienta. Istnieją próby stworzenia alternatywnych metod identyfikacji np. poświadczenia przez pracownika socjalnego<sup>26</sup>.

Oczywiście zakres korzystania z usług finansowych jest także funkcją ich dostępności, ale nie tylko. Niski poziom dobrobytu powoduje np. brak zainteresowania pewnymi usługami (np. rachunkami bankowymi, gdy istnieje obawa o zajęcie szczyptych środków, a opłaty za prowadzenie konta przewyższają stan rachunku, produktami oszczędnościowymi czy inwestycyjny-

---

<sup>25</sup> Por. *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels 2008; *Banking the Poor. Measuring Banking Access in 54 Economies*, The World Bank, Washington D.C. 2009.

<sup>26</sup> Często wprowadzanie innowacji produktowych lub technologicznych przez banki (np. *e-banking*, *m-banking*) poprawia wprawdzie dostępność usług, ale raczej w grupie dotychczasowych (mainstreamowych) klientów, którzy i tak dotąd posiadali rachunek bankowy. Często rozróżnia się problem dostępu do usług i faktycznego z nich korzystania. Por. *Financial Inclusion: Ensuring Access to a Basic Bank Account. Consultation Document* Markt/H3/MID/2009), Brussels, 6.02.2009, por. też: N. Jentsch *Financial Services for the Poor. Lack of Personal Identification Documents Impedes Access* DIW Berlin Weekly Report No.17/2009.

mi, skoro nie ma z czego odkładać i czego inwestować, ubezpieczeniami, gdy i tak brakuje na życie). W takich warunkach trudno byłoby oczekiwać kreowania nawyków do oszczędzania, zarządzania własnymi pieniędzmi, planowania na zasadzie standardowego budżetu itp.<sup>27</sup>

Czynniki społecznego wykluczenia są natury społecznej, można je analizować zarówno po stronie podaży, jak i popytu. Po stronie popytu charakteryzuje się grupę „konsumentów wrażliwych” (*vulnerable consumers*). Są to np. ludzie o niskim poziomie wykształcenia, bezrobotni, imigranci (słaba znajomość języka), ale też np. ludzie bardzo starzy lub bardzo młodzi. Wykazują oni większą podatność na oszustwa, łatwowierność, naiwność i brak wiedzy o rynku oraz prawach nim rządzących, żyją z reguły z dnia na dzień, a więc nie potrafią zarządzać finansami osobistymi, nie mają nawyków oszczędzania, nie korzystają z rachunku bankowego. Brak rachunku bankowego nie musi sam przez się prowadzić do nadmiernego zadłużenia, ale może – jako jeden z czynników – do tego prowadzić<sup>28</sup>.

Często dostawcy działający na rynku pierwszorzędnym w ogóle nie obsługują osób z grupy upośledzonej społecznie, gdyż nie będą one miały zdolności kredytowej. Jeżeli nawet zostaną one obsługane, to będą płacić więcej jako klienci wysokiego ryzyka (potwierdza się zatem stare powiedzenie D. Caplovitza, że „biedny płaci więcej”). Rynek drugorzędny (*sub-prime*) jest ponadto najczęściej obsługiwany przez dostawców innych niż banki, np. udzielających drogie pożyczek gotówkowych ze środków własnych (Provident). Kwestia popytu też nie jest bez znaczenia, gdyż produkty mainstreamu nie są przeznaczone (i nie zawsze pasują) dla osób wykluczonych, a oferowanie produktów alternatywnych często podraża koszty i musi być realizowane przez podmioty niszowe (np. banki spółdzielcze, SKOK) lub podmioty komercyjne oferujące drogie pożyczki gotówkowe (*predatory lenders*).

---

<sup>27</sup> Wszystko to razem składa się na niskie poczucie własnej godności i pewnego rodzaju stygmatyzację upośledzonych grup społecznych, które próbują „wiązać koniec z końcem”, w oczach reszty społeczeństwa. Posługiwanie się tylko gotówką, brak konta, a czasami również dowodu tożsamości powoduje, że większe jest prawdopodobieństwo bycia oszukany czy okradzionym, mniejsze natomiast – znalezienia stałej pracy czy dachu nad głową.

<sup>28</sup> Por. *Consumer Financial Vulnerability. Technical Support* oraz *European Trends in Consumer Financial Vulnerability*, European Credit Research Institute, Brussels 2008; a także: J. Lee, H. Soberon-Ferrer, *Consumer Vulnerability to Fraud. Influencing Factors*, „Journal of Consumer Affairs” 2005, vol. 31, Issue 1.

Powstaje pytanie o współzależność między wykluczeniem społecznym a nadmiernym zadłużeniem<sup>29</sup>. Należy zastanowić się, czym jest nadmierne zadłużenie? Gdzie leży granica między intensywnym korzystaniem z kredytu a nadmiernym zadłużeniem? Istnieją trzy metody definiowania nadmiernego zadłużenia: administracyjna, obiektywna (kwantytatywna) oraz subiektywna. Każda z nich ma jednak pewne braki, które powodują, że obraz nadmiernego zadłużenia jest niepełny<sup>30</sup>.

Należy przypomnieć, że w wypadku grup wykluczonych inne mogą być główne przesłanki pułapki nadmiernego zadłużenia: brak wolnych środków na losowe trudności życiowe, takie jak choroba, utrata pracy, śmierć bliskiej osoby, zadłużanie się z konieczności, a nie dla wygody, jak to dzieje się często w ramach klasy średniej (*credit for needs a credit for convenience*), wyższy koszt wielu usług, w tym zwłaszcza zaciągania pożyczek, z uwagi na przynależność do grup wysokiego ryzyka, brak dochodów z zysków kapitałowych (oprocentowania), a także zadłużenie wobec wierzycieli innych niż banki (np. spółdzielni mieszkaniowych, operatorów telekomunikacyjnych, gazowni, elektrowni).

#### 4. Finanse socjalne

Finanse socjalne (*social finance*) skupiają uwagę na skojarzeniu konkurencji i rynku z integracją społeczną i przeciwdziałaniem wykluczeniu społecznemu. Integracja interesów konsumentów przeciętnych oraz wrażliwych z jednej strony, a z drugiej strony – banków i innych instytucji pożyczkowych, także tych nie nastawionych na zysk, to dziedzina badań tzw. ekonomii społecznej<sup>31</sup>. Idea pogodzenia wolnego rynku z zobowiązaniami pro-

---

<sup>29</sup> Pojęcie nadmiernego zadłużenia nie jest jasne i jest różnie definiowane w poszczególnych krajach członkowskich. Por. *Towards a Common Operational European Definition of Overindebtedness*, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels 2008.

<sup>30</sup> Por. J. Niemi-Kiesiläinen, A.S. Henrikson, *The Report on Legal Solutions to Debt Problems in Credit Societies*, Council of Europe, Strasbourg 2005, por. też współczesne modele konsumpcji H.E. Lelanda, R.E. Halla, C.D. Carolla i D. Weila, A. Deatona oraz H.M. Shefrina i R.H. Thalera, które w rosnącym stopniu uwzględniają ryzyko nadmiernego zadłużenia: *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna* (B. Świecka red.), Difin, Warszawa, 2008.

<sup>31</sup> Por. European Consumer Debt Network, [www.ecdn.eu](http://www.ecdn.eu); European Against Poverty Network, [www.eapn.org](http://www.eapn.org), European Microfinance Network, [www.mfnetwork.org](http://www.mfnetwork.org), European

społecznymi nie jest nowa. Wyrażał ją niemiecki ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa, która znalazła się – jako zasada – również w Konstytucji RP. Efektywność i sprawiedliwość (równość) jako kluczowe wartości są przedmiotem zainteresowań ekonomii normatywnej<sup>32</sup>. Problem w tym, że między tymi celami i wartościami istnieje odwrotna proporcja (*trade-off*). Każde naruszenie równowagi między nimi to konieczność zmiany proporcji i preferencji dla drugiego zespołu wartości – w przeciwnym razie system gospodarki rynkowej ulega degeneracji.

Fundamentalną koncepcję można przedstawić w kategoriach społecznej odpowiedzialności banków, która nie wyklucza dążenia do zysku. Samoregulacja i postawa etyczna może być tańsza niż regulacja, chociaż tej ostatniej nie należy całkowicie skreślać. Rynek sam w sobie nie zapewnia sprawiedliwości, integracji społecznej, godności człowieka i jakości życia. Z tego punktu widzenia akcentuje się znaczenie przejrzystości i łagodzenia asymetrii informacyjnej (J. Stiglitz), edukacji finansowej i korzystania z potencjału integracji i zaufania społeczności lokalnych (A. Etzioni, J. Rifkin).

Wymaga to często oferowania produktów „skrojonych na miarę” konsumentów wrażliwych (*social lending, microlending*). Prosta replika usług głównego nurtu (mainstreamu) skutkuje najczęściej pogłębianiem wykluczenia społecznego – produkty te muszą być bowiem nieproporcjonalnie drogie (*predatory lending, loan sharks, cheque cashers, prepaid services, instalment banks, pawn shops*). Próby wtłaczania obszarów wykluczenia społecznego do mainstreamu doczekały się takich określeń, jak ekonomia ubóstwa czy getto (*poverty ghetto economy*)<sup>33</sup>.

Od możliwości adaptacji produktów finansowych do potrzeb konsumentów wrażliwych zależy, czy tezy Rifkina o XXI w. jako „wieku dostępu” nie

---

Coalition for Responsible Credit [www.responsible-credit.net](http://www.responsible-credit.net); *For Finance that Serves the Common Good. Manifesto of Observatoire de la Finance*, [www.obsfin.ch](http://www.obsfin.ch)

<sup>32</sup> Postulaty etyczne czy społeczne wykorzystują argumentację ekonomiczną i posługują się ekonomią. Ekonomia sama w sobie nie powinna jednak formułować sądów wartościujących, nie jest to bowiem jej przedmiotem. Por. *The Importance of Standard Budgets in the Fight Against Overindebtedness and Financial Exclusion* and 2<sup>nd</sup> General Assembly of European Consumer Debt Network (ECDN), Madrid, 27–28 October 2008, por. także: 8<sup>th</sup> International Conference on Financial Services („Responsible Credit Conference”), London, UK, New Connaught Rooms, 13–14.XII.2008.

<sup>33</sup> Por. U. Reifner, *Using Money*, Nomos, Baden-Baden 2007; U. Reifner (ed.), *Financial Literacy in Europe*, Baden-Baden 2006; B. Armendáriz de Aghion, J. Morduch, *The Economics...*

trzeba będzie odwrócić i określić jako „stulecia wykluczenia”. Ludzie niemający kapitału nie tworzą popytu. Nie są więc atrakcyjni dla dostawców jako jednostki. Nie musi być tak wszelako z całą grupą czy społecznością, która ma pewne potrzeby w okresie całego życia (*lifetime value*). Inne potrzeby są dominujące na początku istnienia rodziny (np. edukacja dzieci), inne zaś w wieku emerytalnym (ochrona zdrowia).

Zamiast rynku „tu i teraz” można dostrzegać długofalowo gospodarke sieciową, w której technologia, komunikacja i kultura są przesłanką tworzenia nowych dóbr i usług, natomiast tradycyjnie pojmowana własność ustępuje miejsca różnym zastosowaniom kapitału, a zamiast etyki pracy mamy do czynienia z etyką gry, relacji i afiliacji. Ekonomia skali jest wypierana przez ekonomię szybkości (*economy of speed*)<sup>34</sup>.

Zbytne skracanie horyzontu biznesu bankowego powoduje dodatkowo wykluczanie wielu osób czy mikroprzedsiębiorców z rynku kredytowego, czego w pewnej mierze można uniknąć, stosując niestandardowe instytucje czy procedury (*sustainable banking*). W tym kontekście nawołuje się do „audytu społecznego” gospodarki rynkowej, godzenia korzyści i egoizmu z altruizmem i solidaryzmem, co na gruncie nauk o zarządzaniu można przedstawić jako kontinuum znanych w teorii modeli organizacji jako maszyny, jako biologicznego organizmu, a dalej jako organizacji społecznej<sup>35</sup>.

W ramach finansów socjalnych powstało wiele innowacyjnych produktów finansowych. Wśród takich produktów można wskazać np. „odwroconą hipotekę” (*reverse mortgage*), pożyczki dla studentów, spółdzielcze budownictwo mieszkaniowe i inne. Niektóre z nich są oparte na swoistym „poolingu ryzyka”, a mianowicie bazują na okoliczności, że wiele osób należących do pewnej grupy ma podobne potrzeby czy problemy. Korzystanie z pieniędzy nie musi oznaczać ich posiadania („using money rather than having

---

<sup>34</sup> Por. J. Rifkin, *The Age of Access*, Penguin, New York 2000., por. też: M. Castells, *Społeczeństwo sieci*, PWN, Warszawa, 2008.

<sup>35</sup> Trawestując hamletowskie zawołanie „to be or not to be” czy pytanie E. Fromma „to have or to be”, można – za J. Rifkinem – postawić problem: „connected or not connected – that is the question”. W gospodarce sieciowej wykluczenie może mieć bowiem jeszcze gorsze skutki. Osoba nie mająca np. konta współcześnie praktycznie „nie istnieje” – nie uzyska legalnej pracy, nie wynajmie mieszkania, nie opłaci wielu usług. Ekonomia usług nie patrzy na status, własność czy dochód. Interesuje się perspektywicznym klientem, nie jednorazową usługą, lecz długookresową relacją (*lifetime value*).

it”). Pieniądz można traktować również jak wirtualną informację i środek komunikacji społecznej<sup>36</sup>.

Należy natomiast zwrócić uwagę na falę krytyki wymuszania na bankach zobowiązań socjalnych – jako sprzecznych z istotą rynku. W USA w ramach Community Reinvestment Act (CRA) presja na banki powodowała, że w cieniu pozostawały końcowe efekty (nawet działanie banków ze stratą, wbrew zasadom sztuki bankowej). Nie można jasno wykazać efektywności CRA a więc relacji efektów do kosztów w skali globalnej, a w szczególności istotnej poprawy finansowania osób i firm w regionach zacofanych<sup>37</sup>.

Paradoksalnie, CRA mogła się nawet przyczynić do obecnego kryzysu. Właśnie po to, by ułatwić bankom szerokie kredytowanie budownictwa mieszkaniowego, utworzono agencje Freddie Mac oraz Fanny Mae. Zadaniem tych agencji była wszakże pomoc dla banków – wspierająca ich płynność – w drodze sekurytyzacji kredytów hipotecznych. Zachęcano zatem silnie banki do olbrzymiej akcji kredytowej na rzecz konsumentów wrażliwych, o wątpliwej zdolności kredytowej<sup>38</sup>.

---

<sup>36</sup> Por. U. Reifner, A. Tiffe, *Innovative Finanzdienstleistungen*, Nomos, Baden-Baden 2007; U. Reifner (Hrsg.), *Micro-Lending. A Case for Regulation in Europe*, Nomos, Baden-Baden, 2002. Innowacyjne podejście do usług finansowych oznacza również skojarzenie pożyczania i oszczędzania, pożyczki grupowe, pożyczki progresywne, poręczenia wzajemne, elastyczne podejście do zabezpieczeń, częste spłaty rat, mikroubezpieczenia, specjalne traktowanie kobiet. Por. Armendáriz de Aghion B., Morduch J., *Ekonomia mikrofinansów*, AnWero, Gdańsk 2008.

<sup>37</sup> Por. J.W. Gunther, *Should CRA Stand for "Community Redundancy Act"?*, Regulation 2000, vol. 23, nr 3; G. Benstone, *The CRA: Looking for Discrimination That Isn't There*, „Policy Analysis” 1999, nr 6(354), October, www.cato.org; M. Minton, *The Community Reinvestment Act's Harmful Legacy. How It Hampers Access to Credit*, „CEInPoint” 2008, nr 132, March, www.cei.org.

<sup>38</sup> *Community Reinvestment Act* należy rozpatrywać w kontekście innych ustaw „anty-dyskryminacyjnych”, przede wszystkim w dziedzinie kredytu hipotecznego i mieszkaniowego (*Fair Housing Act, Home Mortgage Disclosure Act, Equal Credit Opportunity Act*). Wymagają one przejrzystości zasad udzielania kredytów i pożyczek. Zakazują dyskryminacji ze względu na rasę, płeć czy inne cechy osobowe. Nakazują kierowanie się charakterystyką konkretnego kredytobiorcy, a nie środowiska czy regionu, w których mieszka lub ma siedzibę. Tego typu stygmatyzację (*red-lining*) traktuje się jako naruszenie praw podstawowych, czym interesuje się też komisja praw człowieka (United States Commission on Civil Rights). Por. *Promote Public Policies that Enhance Economic Ability* oraz *Enhance Access to Mainstream Financial Services*, www.ncrc.org; por. także: *Access to Financial Services*, „Money Matters” 2008, nr 4, www.ecdn.eu oraz *Financial Well-being*, „Money Matters” 2008, nr 2, www.ecdn.eu.



W ten sposób można dostrzegać prawo skierowane przeciwko lichwie nie tyle jako mechanizm ochrony słabszych, biednych, niezaradnych i społecznie wykluczonych (czyli inaczej tzw. konsumentów wrażliwych), a raczej – redystrybucji bogactwa, które wcale nie musi powiększać dobrobytu, a przeciwnie: można je traktować jako zniekształcenie konkurencji w drodze ograniczenia możliwości działania określonych dostawców, by napędzać klientów innym. Istnieje zatem wyraźna paralela oceny skutków regulacji lichwy oraz upadłości konsumenckiej.

Włodzimierz Szpringer  
*Szkoła Główna Handlowa*

## INSTITUTIONALIZATION OF THE POLICY FOR SOCIAL INCLUSION AND ETHICS OF FINANCE

### S u m m a r y

The research work meets the need to develop a new definition of the role of banks in the credit society. The rules and regulations of banking do not permit loans on any demand, which causes great conflicts and disputes. Providers of consumer finance under the pressure of competition, want to expand their activities into new market segments, however, they are accused of predatory lending, the sale of expensive services to vulnerable consumers and it drives them into the trap of debt and does not promote social inclusion. On the one hand, the legislator proposes a number of new institutions, which should alleviate this conflict of interest and induce banks to accept best practices, but their assessment is ambivalent (regulations against usury, consumer bankruptcy). On the other hand, there are notable institutions oriented on the needs of poorer circles of society, which are not respected by global banks, aimed rather at the mainstream consumer products. Among these institutions there are cooperative banks, credit unions, alternative (social) banks, and non-bank loan institutions (*microlenders*). In many countries, and in the EU the raising attention is attached also to the development of a universal financial services (basic bank account) which can help to prevent social exclusion and promote non-cash economy. On this background there is an interesting issue on interdependence of social exclusion, financial exclusion and digital divide, and also on the importance and methodology of consumer financial education (knowledge – skills – confidence).

Key words: credit society, consumer finance, social inclusion, universal financial services, ethics of finance