

**Małgorzata Solarz**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## **MIKROFINANSE JAKO INSTRUMENT PRZECIWDZIAŁANIA ZJAWISKU WYKLUCZENIA FINANSOWEGO**

---

**Streszczenie:** Wykluczenie finansowe oznacza brak dostępu dla pewnych grup społeczeństwa do niezbędnych usług finansowych oferowanych w odpowiedniej formie przez. Problem ten dotyczy w szczególności gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Wśród instrumentów rozwiązywania i przeciwdziałania temu niepożądanemu społecznie i ekonomicznie zjawisku należy wskazać ideę mikrofinansowania, w tym produkty i usługi oferowane przez pośredników mikrofinansowych – mikrokredyty, mikrooszczędności oraz mikroubezpieczenia.

**Słowa kluczowe:** mikrofinanse, mikrokredyt, wykluczenie finansowe

### **1. Wstęp**

Na całym świecie żyje ok. 3 mln ludzi posiadających niskie dochody, którzy nie mają dostępu do formalnych usług finansowych. W niektórych krajach rozwijających się może to dotyczyć aż 90% ogółu dorosłej populacji, podczas gdy w krajach rozwiniętych szacowana liczba osób dotkniętych wykluczeniem finansowym jest bliska 10%<sup>1</sup>. Brak dostępu do podstawowych produktów i usług finansowych jest istotną barierą na drodze do poprawy sytuacji ekonomicznej ubogich gospodarstw domowych. Uniemożliwia zwiększenie dochodów czy ustabilizowanie wydatków, które pozwoliłyby na zmniejszenie presji finansowej związanej z różnymi nieprzewidzianymi wydarzeniami (np. nagłą śmiercią członka rodziny, wypadkiem czy chorobą prowadzącą do utraty znacznej części dochodów gospodarstwa domowego).

Z tego względu niezmiernie ważne jest poszukiwanie sposobów pozwalających na przeciwdziałanie zjawisku wykluczenia finansowego osób fizycznych, w tym najuboższych. Szczególną rolę w tej materii mogą odegrać mikrofinanse. Przedstawienie istoty oraz zarysowanie ich roli w inkluzji finansowej stało się celem niniejszego artykułu.

---

<sup>1</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów*, Wydaw. AnWero, Gdańsk 2009, s. 13.

## 2. Wykluczenie finansowe – istota zjawiska

Wykluczenie społeczne jest skomplikowanym zjawiskiem o wielowymiarowym i dynamicznym charakterze obejmującym różne aspekty życia, w których poszczególne jednostki nie mają możliwości uczestniczenia. Odnosi się ono m.in. do marginalizacji dochodów w zakresie zatrudnienia, aktywnego udziału w społeczności (rodzina, sąsiedzi, wspólnota), procesu podejmowania decyzji i odpowiedniej jakości życia. Problemy związane z wykluczeniem społecznym są często powiązane i wzajemnie się potęgują. W wielu przypadkach trudno jest wręcz odróżnić skutek od przyczyny<sup>2</sup>.

Jednym z przejawów wykluczenia społecznego jest wykluczenie finansowe (*financial exclusion*), rozumiane jako niemożność dostępu do niezbędnych usług finansowych w odpowiedniej formie<sup>3</sup>. Podobnie pojęcie to interpretuje R. Mohan, wg którego oznacza ono brak dostępu pewnych grupy społeczeństwa do odpowiednich, niedrogich oraz bezpiecznych produktów i usług finansowych świadczonych przez wiodących usługodawców (instytucje finansowe)<sup>4</sup>. Wykluczenie, o którym mowa, może wynikać ze słabej dostępności usług finansowych (niedostateczna sieć placówek), ich ceny, marketingu, niezadowalającej edukacji finansowej potencjalnych klientów, ale również ich wieku czy stanu majątkowego. Warto nadmienić, że jego przyczyną może być również samo wykluczenie, stanowiące reakcję na negatywne doświadczenia lub wyobrażenia związane z instytucjami finansowymi. Przy czym w tym ostatnim przypadku nie można mówić – zdaniem autorów Raportu Banku Światowego pt. *Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access* – o wykluczeniu finansowym<sup>5</sup>.

Działania mające na celu przywracanie osób wykluczonych do systemu finansowego nazywa się inkluzją finansową (*financial inclusion*). Powinny być one podejmowane zarówno przez państwo (*government*), rozumiane jako administracja centralna i lokalna, instytucje pozarządowe oraz finansowe, a także same gospodarstwa domowe dotknięte problemem wykluczenia finansowego, oczywiście jeśli są zainteresowane zmianą tego stanu rzeczy. Należy też podkreślić, że działania te przyniosą zamierzony skutek, jeśli będą miały skoordynowany charakter. Do walki z wykluczeniem finansowym wykorzystywane są różne instrumenty odpowiednie dla poszczególnych grup społecznych dotkniętych problemem wykluczenia finansowego. Przykładowo wobec nadmiernie zadłużonych gospodarstw domowych stosuje się przepisy ustawy o upadłości konsumenckiej, natomiast w zakresie działań podejmowanych przez instytucje fi-

---

<sup>2</sup> R. Lister, *Bieda*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2007, s. 103–122.

<sup>3</sup> G. Gloukoviezoff, *From financial exclusion to overindebtedness: The paradox of difficulties for people on low incomes?*, w: *New frontiers in banking services. Emerging needs and tailored products for untapped markets*, red. L. Anderloni, M. Braga, E.M. Carluccio, Springer Verlag, Berlin 2007, s. 217.

<sup>4</sup> R. Mohan, *Economic growth, financial deepening and financial inclusion*, „The Bank for International Settlements Review” 2006, no. 113, s. 5.

<sup>5</sup> *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, red. L. Anderloni, European Commission, March 2008, s. 29.

nansowe winno znaleźć się odpowiedzialne udzielanie kredytów czy skonstruowanie oferty zaspokajającej potrzeby wszystkich grup społecznych, również tych wrażliwych (*vulnerable consumers*), natomiast osobom ubogim mają służyć mikrofinanse.

### 3. Idea mikrofinansowania

Wśród instrumentów rozwiązywania i przeciwdziałania zjawisku wykluczenia finansowego, które dotyka gospodarstwa domowe o niskich dochodach, można wskazać na ideę mikrofinansowania, a tym samym na produkty oferowane przez pośredników mikrofinansowych. Pojęcie mikrofinanse należy interpretować jako świadczenie usług kierowanych do ubogich grup społecznych przez formalnych pośredników finansowych. Przy rozważaniu tych kwestii wydaje się zasadne zidentyfikowanie podstawowych potrzeb generowanych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach oraz wskazanie na przyczyny niedostosowania do nich oferty tradycyjnych pośredników finansowych. To pozwoli ukazać uwarunkowania rozwoju mikrofinansów.

W trakcie całego życia człowieka pojawiają się różne okoliczności implikujące wzrost zapotrzebowania na usługi finansowe. Dzieje się tak zarówno w przypadku biednych, jak i bogatych gospodarstw domowych. S. Rutherford zamieścił wyniki swoich badań dotyczące potrzeb osób ubogich w publikacji *The Poor and their money*. Wymienia w niej cztery podstawowe grupy okoliczności<sup>6</sup>:

- wynikające z cyklu życia – śluby, pogrzeby, narodziny, edukacja, starość;
- nagłe osobiste wypadki – choroby, wypadki, bezrobocie, kradzieże, śmierć;
- katastrofy – pożary, powodzie, cyklony, wojna;
- możliwości inwestycyjne – rozwijanie własnej działalności gospodarczej, kupowanie ziemi lub wyposażenia do mieszkania itp.

Przedstawione potrzeby nie różnią się znacząco od zgłaszanych przez gospodarstwa domowe w krajach wysoko rozwiniętych, dlatego można zastanawiać się, dlaczego tradycyjne instytucje bankowe nie kierują swojej oferty finansowej do osób ubogich pozwalając im w ten sposób realizować potrzeby.

Do czynników ograniczających – wdawać by się mogło naturalny – kierunek przepływu kapitału od podmiotów nadwyżkowych (osób bogatych) do deficytowych (osób ubogich), bardzo często z udziałem instytucji finansowych, należy zaliczyć m.in.<sup>7</sup>:

- Brak zdolności wejścia na rynek finansowy – niedostateczny poziom edukacji osób ubogich prowadzi do zjawiska, w którym zdolność do efektywnego wykorzystania przez nich kapitału finansowego, determinowana także poziomem i

---

<sup>6</sup> S. Rutherford, *The poor and their money*, University of Manchester, Manchester 1999, s. 8, materiał dostępny na stronie internetowej organizacji: Food for the Hungry International, <http://www.fhi.net/> (dostęp: 12.04.2010).

<sup>7</sup> J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010, s. 21.

jakością kapitału ludzkiego angażowanego w finansowane przedsięwzięcie, jest niższa w stosunku do przedsięwzięć gospodarczych osób bogatych, wykształconych, posiadających lepsze umiejętności zarządcze;

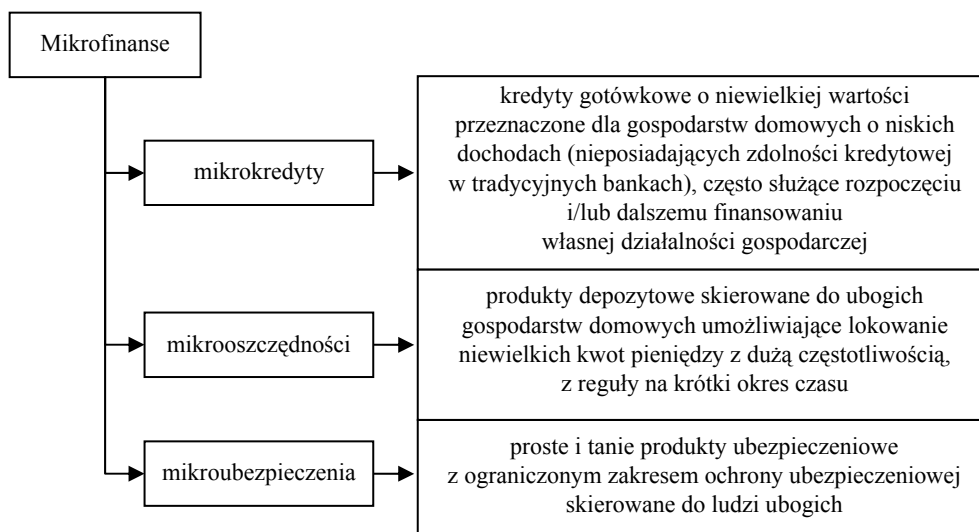
- Ryzyko oraz niedoskonałość rynku – czynnik ten wskazuje, że aktywność inwestycyjna osób biednych postrzegana jest nie tylko przez pryzmat możliwych do uzyskania wysokich stóp zwrotu, lecz definiuje ją także problem asymetrii informacyjnej i jej konsekwencji, wiązanych z negatywną selekcją i hazardem moralnym. Dlatego owa niedoskonałość rynku odgrywa istotną rolę w ograniczaniu możliwości pozyskania kapitału przez ubogich bezpośrednio z instytucji bankowych, kierując ich tym samym do pośredników nieformalnych, akceptujących wyższy poziom ryzyka transakcji;
- Koszty transakcyjne – cechą transakcji pożyczkowych i depozytowych nawiązywanych z osobami ubogimi jest m.in.: ich mała wartość jednostkowa, duża częstotliwość, konieczność udzielania pomocy osobom nieradzącym sobie z wypełnianiem formularzy, wysoki koszt monitoringu i administracji pożyczek. To wszystko powoduje wzrost kosztów transakcyjnych. Dlatego też, aby ten obszar aktywności stał się dla instytucji bankowej rentowny, musi charakteryzować się wysoką ceną udostępnienia pieniądza, co nie jest akceptowane przez potencjalnych usługobiorców, prowadząc do ograniczenia przepływu kapitału.

Pojęcie mikrofinanse zostało wprowadzone do literatury przedmiotu bardzo niedawno – w obecnej dekadzie. Wcześniej koncentrowano się przede wszystkim na udzielaniu ubogim gospodarstwom domowym niskokwotowych pożyczek, dlatego od mikrokredytów rozpoczęła się epoka mikrofinansowania. Obecnie instytucje mikrofinansowe znacznie poszerzyły swoją ofertę produktów kierowanych do osób niezamożnych, dziś oprócz mikrokredytów można znaleźć w niej mikrooszczędności i mikroubezpieczenia (rysunek 1).

Wykorzystanie przez ubogich adekwatnych do ich potrzeb kredytów i pożyczek, produktów depozytowych i ubezpieczeniowych daje im możliwość powiększenia własnych aktywów, ogranicza też ich wrażliwość na wszelkiego rodzaju szoki determinowane zdarzeniami losowymi, i prowadzi ostatecznie do zmiany jakości życia (np. przez poprawę warunków zamieszkania, zmianę diety, zwiększenie zakresu dostępności opieki zdrowotnej), miejsca w społeczeństwie czy spełnianych w nim funkcji (np. przez zwiększenie poziomu samoakceptacji, walkę z analfabetyzmem, zmianę społecznej pozycji kobiet)<sup>8</sup>. Poza tym, jeśli chce się zwalczać całościowo zjawisko wykluczenia społecznego i finansowego, należy zaoferować ubogim także usługi pozafinansowe, np. mające na celu wspieranie mikroprzedsiębiorstw (*business development services* – BDS) czy edukację finansową.

---

<sup>8</sup> J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka...*, dz. cyt., s. 7.



**Rys. 1.** Mikrofinanse – podstawowe rodzaje produktów oferowanych przez instytucje mikrofinansowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Advancing financial access for the world's poor*, consultative group to assist the poor, <http://www.cgap.org> (dostęp: 08.04.2010).

Świadczeniem powyższych usług zajmują się wyspecjalizowane instytucje, które prowadzą działalność w ramach dwóch sektorów – bankowego (banki spółdzielcze, komercyjne, mikrofinansowe lub oszczędnościowe) i pozabankowego (spółdzielnie finansowe, organizacje typu *non-profit*, organizacje pozarządowe). Innym kryterium podziału organizacji mikrofinansowych może być rynek docelowy. Wyróżnia się tu instytucje obsługujące klientów, którzy posiadają zdolność do korzystania z bankowych źródeł finansowania, oraz kierujące swoją ofertę do klientów nieposiadających takiej zdolności. Pierwsza z wymienionych kategorii klientów obejmuje tradycyjne przedsiębiorstwa, które rozpoczynają dopiero działalność oraz funkcjonujące już na rynku mikroprzedsiębiorstwa, druga zaś osoby o niskich dochodach dotknięte zjawiskiem wykluczenia finansowego, będące w spektrum zainteresowania niniejszego artykułu.

#### 4. Mikrokredyty

Usługi finansowe dla osób o niskich dochodach świadczone są od dawna przez sektor nieformalny. Wśród ubogiej części społeczeństwa cieszą się popularnością pożyczki od znajomych, rodziny, osób prywatnych, podmiotów gospodarczych trudniących się pożyczaniem pieniędzy. Dostarczają one produktów obarczonych wysokim ryzykiem – w wielu wypadkach bardzo drogie, w niewielkich kwotach, na krótki okres, bez fizycznego zabezpieczenia.

Rządy oraz międzynarodowe organizacje filantropijne promowały w latach 50. i 60. XX w. subsydiowany, niskoprocentowany kredyt rolniczy, wychodząc z założenia, że osób o niskich dochodach nie stać na płacenie wysokich stawek procentowych. Działalność programów prowadzonych przez wyspecjalizowane państwowe banki wiejskie i rozwojowe okazała się wielką porażką, spowodowaną brakiem efektywności w docieraniu do docelowej klienteli oraz niską spłacalnością kredytów. Równolegle instytucje międzynarodowe, zainspirowane modelem Raiffeisena z Niemiec, rozpoczęły tworzenie kas oszczędnościowo-kredytowych w krajach rozwijających się. Głównym celem tych podmiotów było promowanie i mobilizowanie oszczędności na terenach wiejskich. W późnych latach 70. zaczęto szukać nowych metod rozwoju gospodarek lokalnych, które rozwiązałyby problem nieskutecznych rolniczych instytucji kredytowych. Pionierski eksperyment został zapoczątkowany w Bangladeszu przez M. Yunusa, który na przełomie lat 70. i 80. stworzył niezależny bank (Grameen Bank) działający na obszarach wiejskich. Wypracowany przez niego system pożyczkowy opiera się na zabezpieczeniach grupowych<sup>9</sup>.

Idea mikropożyczek opiera się na założeniu, że także ludzie biedni mogą prowadzić legalną działalność gospodarczą na własny rachunek i spłacać terminowo swoje zadłużenie, jeżeli tylko tygodniowe bądź miesięczne raty nie będą zbyt wysokie i zostaną zsynchronizowane z wpływami gotówkowymi dłużników z tytułu sprzedawanych przez nich produktów lub usług. Niemniej jednak cena pozyskanego pieniądza oparta jest na stopach rynkowych (często obejmuje także wynagrodzenie za podwyższone ryzyko kredytowe). Pożyczki udzielane są bez wykorzystania tradycyjnych form zabezpieczeń, opierając się na tzw. zabezpieczeniach społecznych<sup>10</sup>:

- współodpowiedzialności członków kredytowanej grupy (*peer pressure*),
- groźbie utraty dostępu do przyszłych pożyczek i/lub wykorzystania zachęt wiązanych z nimi (*probation*),
- umowach wiązanych (*interlinked contracts*),
- umowach poręczeniowych bez wymogu egzekucji (*co-maker arrangements without intended enforcement*).

Pożyczkobiorcy łączą się w kilkuosobowe grupy i solidarnie poręczają sobie nawzajem spłatę pożyczki. Gdy jeden z dłużników spłaci swój dług, mikrokredyt jest udzielany innym członkom grupy lub podniesiona zostaje maksymalna kwota następnej pożyczki. Ponieważ wszyscy członkowie grupy odpowiadają za spłatę wszystkich mikropożyczek udzielonych tej społeczności, morale płatnicze wśród nich jest bardzo wysokie. Jeżeli ponadto uwzględnimy fakt, że doradca finansowy ocenia możliwości płatnicze każdego pożyczkobiorcy i regularnie go odwiedza po udzieleniu kredytu, to oczywistą sprawą staje się wysoka spłacalność mikropożyczek, przekraczająca 95%<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> *Mikrofinanse w Polsce. Niewykorzystany potencjał finansowania najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych, Warszawa 2002, s. 6.

<sup>10</sup> J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka...*, dz. cyt., s. 25.

<sup>11</sup> E. Gostomski, *Wielki mały kredyt*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr 21, s. 51–53.

Funduszy potrzebnych do utworzenia Grameen Banku dostarczył Bank Centralny Bangladeszu, międzynarodowe organizacje finansowe i sponsorzy z krajów rozwiniętych. Dzisiaj Grameen Bank jest największą instytucją mikrofinansowania na świecie, w pełni samofinansującą się. Udziela on klientom mikropożyczek na kwoty od kilkudziesięciu do kilkuset dolarów na okres do jednego roku, z przeznaczeniem na zakup materiału siewnego, kozy, osła, materiałów do produkcji rzemieślniczej i na inne cele gospodarcze, spłacanych w trybie tygodniowym<sup>12</sup>. Na koniec 2009 r. Grameen Bank obsługiwał 8 mln klientów, z czego 97% to kobiety. Instytucja ta za pośrednictwem 2562 oddziałów i 23 tys. pracowników pomaga finansowo ludności wiejskiej zamieszkanej w ponad 83 tys. wsi Bangladeszu. O skali jego działania świadczy fakt, że od chwili utworzenia udzielił on mikropożyczek na łączną kwotę 8,74 mld dolarów<sup>13</sup>.

Od lat 80. – po doświadczeniach z nierentownym i nieefektywnym subsydiowanym kredytem – zaczęło dominować przekonanie, że usługi finansowe dla osób o niskich dochodach wymagają rozwiązań o charakterze rynkowym. W ten tok myślenia wpisała się idea mikrofinansowania. Postanowiono budować lokalne, samowystarczalne instytucje pożyczkowe docierające do wykluczonych finansowo osób ubogich oraz bezrobotnych<sup>14</sup>. Pomysł M. Yunusa na drobne, niezabezpieczone pożyczki stanowił inspirację dla organizacji pozarządowych, które zaczęły pożyczać pieniądze mikroprzedsiębiorcom również w krajach rozwiniętych.

We Francji pierwsze mikropożyczki pojawiły się w latach 80., czyli w okresie wysokiego bezrobocia. Pozarządowa instytucja mikrofinansowa Stowarzyszenie na rzecz Prawa do Inicjatywy Gospodarczej (*Association pour le Droit a l'Initiative Economique*, ADIE) powstała w celu propagowania przedsiębiorczości wśród bezrobotnych przez oferowanie im drobnych pożyczek na zakładanie mikrofirm<sup>15</sup>. Jak można przeczytać na oficjalnej stronie internetowej, ADIE od początku swej działalności do 2009 r. wsparła ok. 67 tys. osób o niskich dochodach (w większości pochodzących z rodzin imigranckich), pomagając im w finansowaniu pomysłów na własną działalność gospodarczą. Warto w tym miejscu nadmienić, że głównym celem mikrokredytów w krajach rozwiniętych jest nie tylko walka z ubóstwem, ale też utrzymanie istniejących miejsc pracy i tworzenie nowych.

Współcześnie idea mikrofinansowania ma charakter globalny, tzn. dotyczy zarówno krajów biednych, jak i wysoko rozwiniętych (np. USA, Francja, Norwegia, Finlandia itd.). Angażują się w nią coraz częściej banki komercyjne, udzielając mikrokredytów bezpośrednio osobom zainteresowanym albo pośrednio – przez partnerskie instytucje mikrofinansowania. Niektóre duże znane banki, jak np. Deutsche

---

<sup>12</sup> Tamże.

<sup>13</sup> *Grameen Bank historical data series 1976–2009*, <http://www.grameen-info.org/> (dostęp: 02.04.2010).

<sup>14</sup> *Mikrofinanse w Polsce. Niewykorzystany potencjał finansowania...*, dz. cyt., s. 6.

<sup>15</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów...*, dz. cyt., s. 14.

Bank i Credit Swisse, posiadają specjalne fundusze inwestycyjne gromadzące środki na udzielanie mikropożyczek.

Ekonomiści i politycy na całym świecie są zgodni, że skutecznym instrumentem ograniczania zjawiska wykluczenia finansowego na naszym globie są mikropożyczki udzielane gospodarstwom domowym o niskich dochodach. Ułatwiają one tworzenie nowych miejsc pracy, co jest szczególnie ważne w krajach dotkniętych wysokim bezrobociem, a także pozwalają zwiększyć dochody ludzi biednych prowadzących drobną działalność gospodarczą. Ze względu na swój stan materialny osoby te nie byłyby w stanie bez wsparcia finansowego poprawić jakości życia swoich rodzin ani poszerzyć zakresu prowadzonej działalności gospodarczej<sup>16</sup>. Niestety pomimo korzyści, jakie niesie za sobą działalność mikrofinansowa, napotyka ona na wiele przeszkód. Znaczna część mikropożyczek skierowana jest do mieszkańców często bardzo zaniedbanych i ubogich wsi, którzy większość otrzymanych środków przeznaczają na pokrycie bieżących wydatków, nie dokonując żadnych inwestycji. Wydatki administracyjne ponoszone na szkolenia urzędników pracujących w firmach zajmujących się mikrofinansami oraz koszt monitoringu udzielonych pożyczek znacznie zmniejszają możliwe zyski instytucji mikrofinansowych. Często obserwuje się nepotyzm urzędników decydujących o przyznaniu pożyczki, a nierzadko pojawia się zjawisko korupcji wśród decydentów<sup>17</sup>.

## 5. Mikrooszczędności

Przejsie od mikrokredytu do mikrofinansów oznacza nie tylko zmianę terminologii, ale również spojrzenia i świadomości, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach mogą odnosić korzyści z dostępu do usług finansowych wykraczających poza same pożyczki. Zdanie to podziela m.in. Robinson, który twierdzi, że gospodarstwo domowe dzięki nawet niewielkim oszczędnościom może z jednej strony zbudować zasoby, które następnie użyje jako zabezpieczenia finansowego, z drugiej zaś może skuteczniej zaspokajać sezonowe potrzeby konsumpcyjne, finansować większe wydatki itp.<sup>18</sup> Ponadto autorzy raportu *Financial inclusion: credit, savings, advice and insurance* przypisują mikrooszczędzaniu jeszcze jedną rolę w walce z wykluczeniem finansowym gospodarstw domowych o niskich dochodach, a mianowicie ich zdaniem mikrooszczędności pozwalają w dłuższym okresie czasu uniknąć pułapki nadmiernego zadłużenia<sup>19</sup>.

Specyfikę mikrooszczędzania najlepiej jest pokazać w zestawieniu z cechami tradycyjnych metod oszczędzania. Większość prac naukowych na temat ekonomii

<sup>16</sup> E. Gostomski, *Wielki mały kredy...*, dz. cyt., s. 51–53.

<sup>17</sup> E. Cieślak, *Wykluczenie po chińsku...*, dz. cyt., s. 36–39.

<sup>18</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów...*, dz. cyt., s. 192.

<sup>19</sup> *Financial inclusion: Credit, savings, advice and insurance. Report of the treasury committee*, London 2006, s. 47.



oszczędzania koncentruje swe badania wokół modelu „cyklu życia”, który opisuje zachowania oszczędnościowe o „niskiej częstotliwości” w długim czasie (stała długoterminowa akumulacja). Natomiast mikrooszczędzanie charakteryzuje się „wysoką częstotliwością” i krótkim horyzontem czasowym. Najogólniej rzecz ujmując, pierwszy model zakłada, że ludzie powinni pożyczać, gdy są młodzi, agresywnie oszczędzać w wieku średnim i zmniejszać stan oszczędności na starość. Optymalne zachowanie powinno przynosić stosunkowo wyrównaną konsumpcję w przekroju czasowym. Niestety, zdolność przewidywania tego modelu nie sprawdza się wśród wielopokoleniowych, zamieszkujących wspólnie, gospodarstw domowych o niskich dochodach, gdzie średni wiek rodziny utrzymuje się na stosunkowo stałym poziomie. Lepszym rozwiązaniem dla osób ubogich jest oszczędzanie z wysoką częstotliwością, mające sfinansować krótkoterminowe inwestycje i wyrównać konsumpcję z miesiąca na miesiąc. Do takiego wniosku doszli naukowcy m.in. Deaton, którzy testowali hipotezę dochodu permanentnego (*permenent-income*) M. Friedmana dotyczącą pożyczania i oszczędzania przez gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach<sup>20</sup>.

Produkty mikrooszczędnościowe oferuje powstała w 1996 r. działająca w slumsach Dhaki instytucja mikrofinansowa SafeSave. Jej klientami są kobiety i mężczyźni powyżej 16 lat. Posiada ona tylko osiem oddziałów, dlatego wysyła codziennie kilkudziesięciu pracowników (*field staff*), by odwiedzali klientów w ich domach. Wówczas mogą oni zdecydować, czy dokonać wpłaty (minimum jeden taka, górnego limitu kwotowego nie określono), czy spłacić ratę pożyczki, czy też może podjąć pieniądze z lokaty (istnieje ograniczenie do 500 taka, powyżej tej kwoty klient musi udać się do oddziału), ewentualnie mogą nie dokonywać żadnej transakcji. Oprocentowanie środków zdeponowanych na rachunku wynosi 6%, a klient raz na miesiąc musi uiścić opłatę manipulacyjną w wysokości pięciu taka (100 BDT = 4,1505 PLN)<sup>21</sup>. Instytucja ta pozyskuje coraz więcej klientów, ich liczba w listopadzie 2009 r. wynosiła 13,7 tys. Z roku na rok wzrasta również liczba oferowanych przez nią produktów mikrooszczędnościowych (rysunek 2).

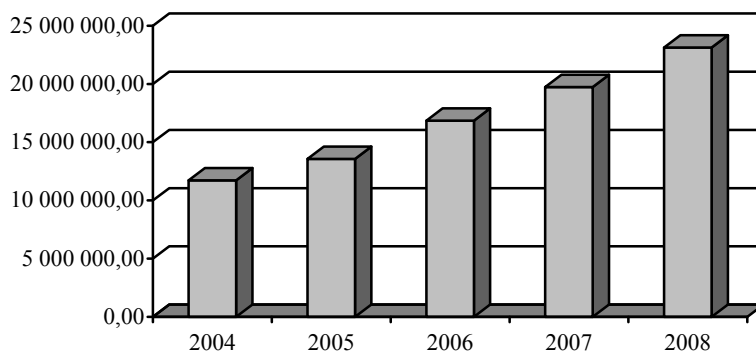
W krajach wysoko rozwiniętych podejmowane są inicjatywy mające na celu skłonienie gospodarstw domowych o niskich dochodach do oszczędzania. Przykładowo w Wielkiej Brytanii w lipcu 2010 r. ma zostać wdrożony projekt o nazwie *The Saving Gateway*. Polega on na zaoferowaniu rachunków bankowych, na które klienci (osoby w wieku produkcyjnym) będą mogli wpłacać małe sumy pieniędzy, a do każdego zaoszczędzonego funta rząd dołoży im 50 pensów. Głównym założeniem tego programu jest wyrobienie wśród osób ubogich skłonności do oszczędzania<sup>22</sup>. Ponadto należałoby zwrócić uwagę na potrzebę opracowania planów emerytalnych, odpowiednich dla gospodarstw domowych o niskich dochodach, albowiem niewielkie wynagrodzenie lub

<sup>20</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów...*, dz. cyt., s. 197.

<sup>21</sup> SafeSave, *Annual report 2007–2008*, <http://www.safesave.org/>, s. 4 (dostęp: 12.04.2010).

<sup>22</sup> *The Saving Gateway – what it is and who qualifies*, <http://www.direct.gov.uk/> (dostęp: 13.04.2010).

jego brak będzie oznaczało – w przypadku bezrobotnych czy kobiet zajmujących się wyłącznie domem i dziećmi – znaczne pogorszeniem sytuacji materialnej na starość. Takie produkty depozytowe, na wzór kont oszczędnościowych, mogłyby być zasilane nawet niewielkimi kwotami, a oprocentowanie środków mogłoby wzrastać w miarę wydłużania się okresu niepodejmowania z niego pieniędzy. Dla posiadaczy tego typu rachunków powinna istnieć możliwość ustanowienia darmowych zleceń stałych.



**Rys. 2.** Wartość zgromadzonych oszczędności przez SafeSave w latach 2004–2008 (w mln BDT)

Źródło: SafeSave, *Annual report 2007–2008*, <http://www.safesave.org/>, s. 8 (dostęp: 12.04.2010).

Stworzenie odpowiedniej oferty to jednak zbyt mało, należy jeszcze przygotować akcję edukacyjną, uświadamiającą ludziom młodym i w średnim wieku ich potrzeby, które uzewnętrzną się za kilkanaście czy kilkadziesiąt lat. W tym duża rola państwa, by uświadamiać społeczeństwo, a nawet subsydiować produkty mikrooszczędnościowe, ażeby wydatki ponoszone na rzecz tych grup w przyszłości, w ramach pomocy społecznej, mogły być mniejsze.

## 6. Mikroubezpieczenia

Ubezpieczenia, podobnie jak produkty oszczędnościowe, są trudno dostępne dla gospodarstw domowych o niskich dochodach. Osoby ubogie również generują potrzeby ubezpieczeniowe np. w kontekście zagrożenia utraty dachu nad głową czy popadnięcia w jeszcze większą biedę w razie śmierci czy ciężkiej choroby jednego z członków rodziny. Świadomość tych ryzyk sprawiła, że przedstawiciele świata finansów zaczynają tworzyć ofertę adresowaną właśnie do najbiedniejszych grup społecznych. Mikroubezpieczenia, bo o nich mowa, to proste i tanie produkty z ograniczonym zakresem ochrony ubezpieczeniowej. Cechy, którymi różnią się one od ubezpieczeń tradycyjnych, zestawiono w tabeli 1. Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedno szczególnie ważne zadanie, jakie mają do spełnienia w inkluzji finansowej – chodzi o budowanie świadomości ubezpieczeniowej wśród osób ubogich wykluczonych finansowo.

**Tabela 1.** Zestawienie podstawowych różnic występujących pomiędzy ubezpieczeniami tradycyjnymi a mikroubezpieczeniami

Wyróżnik	Ubezpieczenia tradycyjne	Mikroubezpieczenia
Klienci	<ul style="list-style-type: none"> <li>o ograniczonym ryzyku</li> <li>powszechna świadomość ubezpieczeniowa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o wysokim ryzyku</li> <li>niska świadomość ubezpieczeniowa</li> </ul>
Dystrybucja	<ul style="list-style-type: none"> <li>sprzedaż przez licencjonowanych pośredników oraz zakłady ubezpieczeń bezpośrednio osobom fizycznym i przedsiębiorstwom, które rozumieją istotę produktów ubezpieczeniowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sprzedaż przez niekonwencjonalnych pośredników klientom o małym doświadczeniu w zakresie ubezpieczeń</li> </ul>
Polisy	<ul style="list-style-type: none"> <li>kompleksowe umowy z licznymi wyłączeniami odpowiedzialności ubezpieczyciela</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>umowy napisane prostym językiem z małą liczbą wyłączeń</li> <li>często o charakterze grupowym</li> </ul>
Kalkulacja składki	<ul style="list-style-type: none"> <li>dużo danych statystycznych</li> <li>kalkulacja oparta na indywidualnej ocenie ryzyka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>niewiele historycznych danych statystycznych</li> <li>wycena ryzyka na podstawie podobnych grup klientów</li> <li>rynek wrażliwy cenowo</li> </ul>
Zbiór składki	<ul style="list-style-type: none"> <li>regularne miesięczne lub roczne płatności</li> <li>w postaci bezgotówkowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>częste i nieregularne płatności</li> <li>w postaci gotówkowej</li> <li>w połączeniu z innymi płatnościami np. ratą pożyczki</li> </ul>
Kontrola ryzyka ubezpieczeniowego	<ul style="list-style-type: none"> <li>specjalistyczne kwalifikacje pracownika</li> <li>konieczność dostarczenia wielu ważnych dokumentów</li> <li>weryfikacja klienta np. zlecenie dodatkowych badań lekarskich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ogólne kwalifikacje pracownika</li> <li>ryzyko raczej wkalkulowane w składkę niż ograniczane przez wyłączenia odpowiedzialności</li> <li>powiązana z innymi usługami np. kredytem</li> </ul>
Likwidacja szkód	<ul style="list-style-type: none"> <li>skomplikowana procedura</li> <li>dokładna weryfikacja dokumentów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>proste i szybkie procedury wypłaty świadczeń o niskiej wartości</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Lloyd's 360° risk insight insurance in developing countries: Exploring opportunities in microinsurance*, November 2009, s. 7–8.

Mikroubezpieczenia zostały zapoczątkowane jako rodzaj działalności charytatywnej w latach 90. XX w., kiedy Międzynarodowa Organizacja Pracy zaczęła eksperymentować z tanią ochroną ubezpieczeniową dla określonych grup ludzi. M. McCord, prezes Centrum Mikroubezpieczeń z USA, opracował w 1995 r. całkowicie komercyjny produkt mikroubezpieczeniowy firmowany przez AIG do sprzedaży w Ugandzie. Owo ubezpieczenie na życie oferowane jest do dzisiaj jako część pakietu mikrokredytowego, czyli tzw. umowy kredytowej na życie<sup>23</sup>. Zapewnia ona spłatę zaległych pożyczek i gwarantuje rodzinie niewielką wypłatę w przypadku nagłej śmierci pożyczkobiorcy. Wspomniana organizacja wypłaca uposażonym ok. 700 dolarów, jeśli zgon na-

<sup>23</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów...*, dz. cyt., s. 210.

stąpił wskutek nieszczęśliwego wypadku. W zamian za to ubezpieczenie klienci płacą 1% więcej ponad stawkę oprocentowania udzielonej pożyczki.

Ruch ten okazał się fundamentem modelu biznesowego, który pokazał innym podmiotom finansowym wartość rynku klientów o niskich dochodach. Oto w ciągu 10 lat ugandyjski oddział AIG zapewnił ochronę ubezpieczeniową dla ok. 1,6 mln klientów, a mikroubezpieczenia sięgnęły 17% udziału w jego zyskach. Dziś w Ugandzie polisa na życie o wartości 1 tys. dolarów amerykańskich kosztuje zaledwie 1 dolara rocznie, dzięki czemu faktycznie jest dostępna dla biednych<sup>24</sup>.

Największy sukces odniosły ubezpieczenia na życie, ale próbuje się sprzedawać także ubezpieczenia zdrowotne i majątkowe. Przy czym problem z tymi pierwszymi polega na tym, że z uwagi na dobrowolny charakter rodziny o gorszym zdrowiu są na ogół nadreprezentowane wśród szukających ubezpieczeń, a ubezpieczyciele – obciążeni nadmiarem niedoskonałych informacji – nie są w stanie ustalić cen odpowiednich dla poszczególnych klientów<sup>25</sup>. Natomiast wśród ubezpieczeń majątkowych znajdują się m.in. od utraty mienia na skutek kataklizmów czy klęski urodzaju.

Mikroubezpieczenia uznaje się za użyteczne narzędzie w rozwoju społeczno-gospodarczym. McCord szacuje, że współcześnie ok. 135 mln ludzi o niskich dochodach na całym świecie jest objętych tanim ubezpieczeniem, w porównaniu z 78 mln sprzed dwóch lat. Inwestorzy dostrzegają potencjał mikroubezpieczeń, które mogą stać się branżą przynoszącą miliardy dolarów. Leapfrog Financial Inclusion Fund ogłosił w połowie 2009 r., że zebrał 44 mln dolarów amerykańskich na pierwszy na świecie fundusz mikroubezpieczeniowy. Ma on inwestować w Indiach, Pakistanie, Ganie i Kenii. Dla ubezpieczycieli sama liczba potencjalnych klientów z części rynku o niskich dochodach sprawia, że jest to rynek atrakcyjny<sup>26</sup>.

## 7. Podsumowanie

Koncepcja mikrofinansowania postrzegana jest przez pryzmat światowego fenomenu efektywnie pełniącego funkcję skutecznego narzędzia kreującego pożądane zmiany społeczne, ekonomiczne i polityczne wśród ubogich społeczeństw i państw<sup>27</sup>. Pomimo istnienia znaczących różnic gospodarczych pomiędzy poszczególnymi regionami świata, mikrofinanse wydają się być instytucją potrzebną pod każdą szerokością geograficzną. Ludzie we wszystkich krajach, w mniejszym bądź większym stopniu, doświadczają wykluczenia społecznego i finansowego, a działalność mikrofinansowa stanowi podstawowy instrument walki z tym problemem.

Mikrofinanse nie są jednoznacznie pozytywnie bądź negatywnie oceniane. Stosowanie tego rodzaju finansowania wpływa na rozwój ekonomiczny trójpoziomo-

<sup>24</sup> M. Śliperski, *Mikroubezpieczenia*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2010, nr 6, s. 5.

<sup>25</sup> B.A. de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów...*, dz. cyt., s. 211.

<sup>26</sup> *Mikroubezpieczenia to interes*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2009, nr 26, s. 12.

<sup>27</sup> J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka...*, dz. cyt., s. 7.

wo. W skali makro usługi mikrofinansowe promują dostosowania strukturalne, w szczególności sektora rolnego, oraz wspomagają walkę z biedą na obszarach wiejskich. Na poziomie mezo wprowadzanie tego typu finansowania nie tylko dywersyfikuje instytucje systemu finansowego, ale również zwiększa konkurencję między nimi. Ponadto pojawienie się firm działających w dziedzinie mikrofinansów zmniejsza liczbę nieformalnych i często nielegalnych transakcji finansowych. Na poziomie mikro instytucje mikrofinansowe pozwalają na rozwój poszczególnych ubogich gospodarstw domowych i stymulują wzrost ich dochodów. Podnoszą także świadomość ekonomiczną tej części społeczeństwa<sup>28</sup>. Z drugiej strony wśród głosów krytyki słychać wypowiedzi takich ekonomistów jak W. Bello, który twierdzi, że „mikrofinanse to bardzo dobra rzecz jako strategia przetrwania, ale nie klucz do rozwoju, to rzucanie okruchów najbiedniejszym, utrzymujące ich zadowolenie na znośnym poziomie, ale nie kreujące zmian systemowych”. Ponadto w dyskusjach podnosi się, że w miarę rozwoju tego rynku inwestorzy i właściciele kapitału (firmy mikrofinansowe) koncentrują się coraz bardziej na własnych korzyściach finansowych, a nie na walce z biedą. Wobec powyższego pozostaje mieć nadzieję, że ich działalność nie zatraci cechy bycia „społecznie odpowiedzialnymi”.

## Literatura

1. Adamek J., *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010.
2. *Advancing financial access for the world's poor*, consultative group to assist the poor, <http://www.cgap.org>.
3. Aghion B.A., Morduch J., *Ekonomia mikrofinansów*, Wydaw. AnWero, Gdańsk 2009.
4. Cieślík E., *Wykluczenie po chińsku*, „Gazeta Bankowa” 2009, nr 41.
5. *Financial inclusion: Credit, savings, advice and insurance. Report of the treasury committee*, London 2006.
6. *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, red. L. Anderloni, European Commission, March 2008.
7. Gloukoviezoff G., *From financial exclusion to overindebtedness: The paradox of difficulties for people on low incomes?*, w: *New frontiers in banking services. Emerging needs and tailored products for untapped markets*, red. L. Anderloni, M. Braga, E.M. Carluccio, Springer Verlag, Berlin 2007.
8. Gostomski E., *Wielki mały kredyt*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr 21.
9. *Grameen Bank historical data series 1976–2009*, <http://www.grameen-info.org>.
10. Lister R., *Bieda*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2007.
11. *Lloyd's 360° risk insight insurance in developing countries: Exploring opportunities in microinsurance*, November 2009.
12. *Mikrofinanse w Polsce. Niewykorzystany potencjał finansowania najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych, Warszawa 2002.
13. *Mikroubezpieczenia to interes*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2009, nr 26.
14. Mohan R., *Economic growth, financial deepening and financial inclusion*, „The Bank for International Settlements Review” 2006, no. 113.

---

<sup>28</sup> E. Cieślík, *Wykluczenie po chińsku...*, dz. cyt., s. 36–39.

15. Rutherford S., *The poor and their money*, University of Manchester, Manchester 1999, materiał dostępny na stronie internetowej organizacji: Food for the Hungry International, <http://www.fhi.net>.
16. SafeSave, *Annual report 2007–2008*, <http://www.safesave.org>.
17. Śliperski M., *Mikroubezpieczenia*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2010, nr 6.
18. *The Saving Gateway – what it is and who qualifies*, <http://www.direct.gov.uk>.

## **MICROFINANCE AS A TOOL OF PREVENTING THE PHENOMENON OF FINANCIAL EXCLUSION**

**Summary:** Financial exclusion means lack of accessibility to essential financial services in an appropriate form by certain social groups. This problem especially concerns lower-income households. Among the tools solving and preventing this socially and economically undesirable phenomenon it is crucial to point out the idea of microfinancing the products and services offered by microfinance agents such as microcredit, microsavings and microinsurance.