

Alternatív Pénzügyek

1 Tartalomjegyzék

2	<i>Miért választottam a témát?</i>	2
3	<i>A pénz kifürkészhetetlen útjai</i>	3
3.1	<i>Egy befektető szemszögéből...</i>	9
3.2	<i>Egy „alternatív bankár” szemszögéből</i>	11
4	<i>A bankok szerepe a gazdaságban</i>	13
4.1	<i>A bankokról általánosságban</i>	14
4.2	<i>Egy morális alapokon működő bank ismérvei</i>	16
4.3	<i>A Kamatszedés megítélése</i>	18
5	<i>A Magnet bank története</i>	19
5.1	<i>Tapasztalataim a Magnet Bankról</i>	22
5.1.1	<i>Interjú Fehér Tímeával</i>	22
5.1.2	<i>Interjú Molnár Csabával:</i>	25
5.2	<i>A bankok és a civil szervezetek kapcsolata</i>	27
6	<i>Helyi pénzek története</i>	32
6.1	<i>Szívésségbankok, és cserekörök:</i>	33
6.2	<i>Helyi pénzek, és cserekörök napjainkban</i>	34
6.3	<i>Magyar példák</i>	35
6.3.1	<i>Budapesti Talentum Kör:</i>	36
6.3.2	<i>Suska kör:</i>	36
6.4	<i>Interjú Kovács Zoltán Ákossal</i>	36
6.5	<i>Chiemgauer</i>	39

6.6	<i>Forgási sebesség</i>	40
6.7	<i>A Chiemgauer napjainkban</i>	42
6.8	<i>Tapasztalataim a helyi pénzekről</i>	42
6.8.1	Denár:	42
6.8.2	Szent Márton Cserekőr:	44
7	A Bitcoin, mint lehetséges alternatíva	45
7.1	<i>A Bitcoin elődjei</i>	45
7.2	<i>Hogyan működik?</i>	46
7.3	<i>Az infláció problémája</i>	46
7.4	<i>A Bitcoin, mint lehetséges megoldás</i>	47
8	Összegzés	48
9	Irodalomjegyzék	49

2 Miért választottam a témát?/Bevezető

A gazdaság, az azzal kapcsolatos összefüggések a Covid válság óta érdekelnek. Ekkor kezdett el foglalkoztatni a kérdés, hogy egészségügyi kihívásokon túl még vajon milyen hatásai lehetnek egy ilyen „eseménynek”. Rokonaim körében sokan azt fejtegették, hogy ez a válság rosszabb, mint egy háború. Ez végképp felkeltette az érdeklődésemet, vajon milyen szempont lehet az, amelyre ezt a választ adjuk? A kérdés hamar megválaszolásra került, hiszen mi más is lenne ez, ha nem a gazdaság... Gyárak állnak le, iskolák zárnak be, minden eseményt elhalasztanak, vagy online tartják meg azokat. A vállalatoknak kevesebb a bevételük, dolgozókat bocsátanak el, növekszik a munkanélküliség...

A jelenből visszatekintve elég egyértelműnek tűnik a folyamat, de vajon mindez alatt hogyan gazdálkodtak a bankok, milyen ráhatással voltak az eseményekre, hiszen bár a sokkhatás nem volt tartós, de talán annál mélyebben érintette a gazdasági szereplőket.

Ezt személyesen is volt lehetőségem megtapasztalni, hiszen mikor betöltöttem a 16-ot rögtön az első gondolatom az volt, hogy a nyáron szeretnék munkát vállalni, ám ez a munkahelyek hiányában igencsak nehézkesnek bizonyult. Végül egy baromfifeldolgozó üzemben találtam munkalehetőséget. Viszont az ott eltöltött hetek során tovább foglalkoztattak a gazdasággal kapcsolatos kérdések. Jómagam sem éreztem kellően „alkalmazott-barátnak” a munkahelyet, de az volt az elképzelésem, hogy ezzel egyedül vagyok. Azonban ez hamar beigazolódott, hogy nem igaz, a fizetéssel, az általános munkakörülményekkel, a főnökök lenéző magatartásával senki sem volt elégedett, és ennek gyakran hangot is adtak. Egy hölgy elmesélte hogyan árverezték el a házát, melyet nem kívánok kifejtteni, de tény, hogy mindennap becsületesen bejárt dolgozni, egy idő után azonban a fizetése nem tudta fedezni a törlesztő részletet, mivel előző munkahelyén leépítés volt, itt meg alacsonyabb az órabér.

Egy szó, mint száz, láttam, hogy az általam elképzelt világ, amelyet gazdaságnak hívunk korántsem tökéletes. De vajon vannak-e alternatívák, a jövőt másképp megítélő személyek?

Miképp lehet a bankrendszert úgy átalakítani, hogy az a gazdaság egészét, és ne egyesek meggazdagodását szolgálja? A pénz milyen tulajdonságokkal rendelkezik, miket kell változtatni, hogy visszaléphessen csereeszköz funkciójába? Mit hozhat a jövő? vajon léteznek-e olyan kezdeményezések, amelyek nem csak helyi szinten képesek formálni a gazdaságot? Többek között e kérdésekre adott válaszok, vagy újabb kérdések összessége, meg jó pár személyes tapasztalat, amely ezt a munkát motiválta.

3 A pénz kifürkészhetetlen útjai

Az első kérdés mindjárt az lehet, hogy hogyan jutottunk el idáig, mert a múltat elemezve könnyebben kaphatunk választ a jövővel kapcsolatos kérdésekre is.

Rengeteg megközelítés áll rendelkezésre, ha a pénz történetét vizsgáljuk. Ez most a pénz minőségét figyelembe véve fogja megmutatni, milyen irányba tolódott el a pénzhasználat, kezdve a tárgyakon át, a fémeken keresztül egészen a virtuális világig. Az út során látni

fogjuk, ahogyan a valóságtól folyamatosan elrugaszkodunk egy fejlettebb, de kevésbé kézzel fogható világba. Utunk során látni fogjuk, hogyan veszik ki a fedezet a pénz mögül.

Pénzre mindig is szükség volt és szükség is lesz rá még jó sokáig, csak az a kérdés, hogyan, mire használjuk fel. Az anarchisták, és a kommunisták általában ellenzik a tőke hatalmát, sok esetben ki akarják törölni a pénzhasználatot, ám még a kommunista Észak Koreában is használnak pénzt.

Utunk első állomásán az emberek még törzsekben élnek, önellátók, a technológiai szint alacsony, így nincs szükség pénzre. A pénz, vagy valamiféle csereeszköz használatára való igény akkor jelenik meg, amikor az emberi tudás elkezd szerteágazódni, már nem minden ember ért minden foglalkozáshoz, de a gazdaság, a piac meg marad egy közös platformként, ahol ez a tudás érték formájában gazdát cserélhet. Aki a gazdasággal, vagy annak egy specifikusabb területével, a részvénypiacokkal foglalkozik, tisztában kell lennie az új technológiák adta kihívásokkal, egy picit az ipar minden területére betekintése lehet, és nagy előnye származhat abból, hogy részleteibe menően ismeri egy-egy cég hátterét.

Az ősi kultúrákban találkozhatunk először a pénz fogalmával. Az Inka Birodalomban még nem létezett a pénz, a nemesfémeket istenként tisztelték, az itteni társadalom pedig a kényszermunkán alapult. A szláv népeknél pl. nyestbőrben szedték be az adót, aztán később ez a mai Olaszország területén is megtörtént. Az első szélesebb körökben is elterjedt „globális” valuta a só volt. A sót viszonylag körülményes kimérni, ráadásul a világban való fellelhetősége is viszonylag egyenetlen. Őrzi értékét, bányászni sem olyan nehéz, és aki hamisítani akarja, az igencsak nehéz fába vágja a fejszóját. Innen erednek a salarium, mint só, s aztán később a salary (Fizetés) szavak. Egyes források szerint a pénzváltás gyakorlata már ekkor is elterjedt volt. A sót beolvasztották, majd hagyták kihűlni. A kiszáritott só érmékre pedig rá tudták nyomni az adott uralkodó pecsétjét.

A következő állomás a fémpénz megjelenése volt, hasonló funkciók övezték, mint az előzőekben említett sóét: az uralkodók rá verették a pecsétjüket. Ez pedig hitelt adott a pénznek, a bizalom megszilárdulását feltételezte, hiszen a pénzverés egy kézben összpontosult, és nem volt akárkinek hozzáférése, ez a húzás ugyanakkor a hatalommal való visszaélésre is lehetőséget adott. Ebből az időből származik pl. az Európában mért első hiperinfláció. A pénzverés monopóliuma ugyanis lehetőséget teremtett az uralkodók számára, hogy az érme fémtartalmát kényük-kedvük szerint változtathatták, attól függően, hogy éppen stimulálni, vagy fékezni akarták a gazdaságot, vagy csak szimplán egy nagyobb összegű

adósságot kívántak befizetni. A 15. században pl. Lengyelországban pl. túl magasra szabták a pénz fémtartalmát, és nem tudott a gazdaság egészséges működéséhez szükséges pénzmennyiség áramlani, így ez fékező hatással volt a gazdaságra.

Látszik tehát, hogy a pénz kezd elszakadni valódi fém jellegétől, és az 1 aranykorona, lehet, hogy csak 0,75 aranykorona volt a valóságban. Már kevésbé tisztelték istenként, mint az inkáknál, sokkal inkább a birtoklók váltak istenekké.

Hazánkat tekintve pedig Károly Róbert az 1300-as években firenzei mintára arany forintot veretett. Jól látszik, hogy a pénz mögül kezd eltűnni a fedezet, a tényleges érték, hiszen Károly Róbert aranyforintjai már csak 23 karát aranyat tartalmaztak.

Ahhoz, hogy a pénz igazán jó értékmérőként tudjon funkcionálni hozzáférhetőnek, és minőségét változatlanul őrizni képes kellett, hogy legyen. Ilyen volt a valaha megtalált legrégebbi pénzérme, amely i.e. 600-ból származik, melyet az eprézi Artemisz templomban találtak.

Ezt követte a négydrachmás ezüstérme, melyen Athéné istennő volt látható. Később a rómaiak, majd Nagy Károly is nemesfémpénz alapú gazdaságot alakított ki. Azonban a lényegesen gazdagabb Iszlám birodalom elszívta Európából a nemesfémeket, így felütötte fejét a pénzhiány, melyet az európaiak egyrészt a rabszolgapiacra próbáltak visszaszerezni, másrészt később a keresztes hadjáratok indításával.

Később, amikor megjelennek a konkvisztádorok az inkák nem értik, hogy spanyol leigázók számára miért olyan fontos az ezüst. Persze mi már tudjuk, a spanyolok pénzt vertek belőle. Az indiánok nem bírták a kényszermunkát, így Afrikából hurcolták be a fekete rabszolgákat. A spanyol konkvisztádorok idejében az országba beáramló ezüstnek köszönhetően terjedt el először világszinten egy valuta, a spanyol dollár. A korlátlan pénzbőség azonban Európa szerte inflációt vont maga után.

A következő lépésről általánosságban elmondható, hogy talán a legkorszerűbb az eddigiekhez képest, és ami később következik már az is finomításnak számít csupán. Nagyjából a 14, 15. század tájékán bevezették a váltót. Ennek lényege pedig az volt, hogy a piacon, ha nem tudtál fizetni elég volt csupán egy ígérvényt kiállítani, melyet az adós akkor igényelhetett, ha nem volt fizetőképese. Kiállításáért nem az állam felelt, hanem az adós és az árus között testesített meg egyfajta hitelviszonyt, tartozást. Később ezeket a váltókat már aranyra lehetett váltani a bankban, innentől kezdve beszélhetünk bankjegyekről.

„A Velencei kalmár történetén keresztül láthatjuk milyen szenvedésekre volt ítélve az, aki képtelen volt fizetni adósságait. Ehhez képest az Egyesült Államokban, napjainkban évente kb. 2 millió csődeljárást folytatnak le természetesen fizikailag fájdalommentesen. Ha pld ellátogatunk, Memphis központjába érdekes tapasztalatokat szerezhethetünk: Találkozhatunk olyan csekkbeváltóval, amely fizetési előleget ígér 200%-os kamatra. De találkozhatunk itt zálogházakkal, bankfiókokkal, pénzváltóval stb. Azok az állampolgárok, pedig akik mindenüket elzálogosították, átmehetnek a bútorkölcsönzőbe bútort bérelni. „És a kölcsönző mellett mit találtam? Egy vérellátó központot, ahol alkalmanként 55 dollárt kaptak a véradók. A modern Memphisben tehát egészen új értelmet nyer a „kiszívja a vérét is” mondás. Ugyan néhány deci vértől könnyebb megválni, mint egy font hústól az alapellátás mégis kísértetiesen hasonlít egymásra”. Amerikában eltérően állnak hozzá a csődeljáráshoz, mint itt Európában. Amikor az 1800-as években, nagy Britanniában még komoly börtönbüntetés járt azért, ha valaki csődbe ment, ugyanebbe az időben az Egyesült Államokban még adósok börtöne sem volt. Ez azért volt lehetséges, mert Amerikában a csődhöz való jogot ugyanolyan alapjogként értelmezték, mint az élethez, vagy a szabadsághoz való jog. 2007-re aztán már ott járt a gazdaság, hogy a fő cél nem a vállalkozás, hanem az eladósodás lett, különösen úgy, hogy az amerikai állampolgárok egyre nehezebben tudták már megfizetni a fojtogató egészségbiztosítás terheit. Így az amerikai fogyasztói hitelek volumene elérte a 2,5 billió dollárt, amit, még ha el is osztunk az amerikai lakosság számával, akkor is közel 1 milliárd dolláros értéket kapunk. Ez persze hosszú évek során halmozódott fel.”¹

Elkezdődött a fémektől, a valós értéktől való elszakadás egy kisebb alfejezete, ezek pedig az értékpapírok, elsősorban a kötvények és a részvények megjelenése volt. Erre most nem kívánok különösebb hangsúlyt fektetni. Elég csupán annyit megemlíteni, hogy a kötvényeken keresztül egy állam, vagy akár egy cég adósságát tudjuk finanszírozni. Ez azért fontos mert ez még ha nem is egyezik meg a fedezet nélküli pénzkibocsátással mindenképpen ezen eljárás előszobájának tekinthető, hiszen, ahhoz, hogy az állam ki tudja ezeket fizetni ezeket az adósságokat (a kamat miatt) egyre több és több pénzre van szükség. A másik fontos és említésre méltó ügy a kötvényekkel kapcsolatban, hogy birtoklóik képesek befolyásolni, és hosszútávon eldönteni egy ország jövőjét, mint ahogy azt az alábbi példa is mutatja:

Egy alkalommal a porosz államkincstár igazgatója szerződés aláírását követően próbált meg módosítani azon, Nathan így felelt: „Kedves barátom, én megtettem a kötelességem, Isten a maga királya, és von Rother pénzügyminiszter akarata szerint az összes pénzemet Berlinbe

¹ (Niall, Kánaán, 2008), 63. old

küldtem most magukon a sor, hogy tegyék a kötelességüket, tartsák szavukat és ne hozakodjanak elő új dolgokkal, hiszen mindennek úgy kell maradnia ahogy abban magunk között megegyeztünk, én erre számítottam ahogyan a pénzküldeményeimből látják is. A szövetségük semmit sem tud Rothschild ellen tenni, hiszen nála a pénz az erő és a hatalom, a szövetség tehetetlen, és Poroszország királya pedig hálás lehet Rothschildnek, hogy ilyen sok pénzt küld és hitelt nyújt Poroszországnak.” Jól látható tehát, hogy a kötvénypiac milyen hatalmassá tudja kinőni magát, nem csoda, hogy ez jegybankok és kormányok rémálma egyaránt.

Kötvények és részvények között a legfőbb különbség talán az, hogy egy részvény esetén a vállalat profitjából részesedünk, míg a kötvények esetén egy adott cég számára hitelt nyújtunk, tehát az adósság fedezését segítjük elő.

Az első részvénytársaság Hollandiában jelent meg 1603-ban. A részvényt már a vállalat bocsájtja ki, tehát az államtól egyre inkább távolodunk. Fedezet tekintetében pedig elmondható, hogy itt már a maradék felelősség is elveszik, hiszen a részvények titka az árfolyamban, és az azon való nyereszkedésben rejlik, amely már nem a vállalat teljesítményén, hanem a befektetők hangulatán, akaratán múlik.

Franciaországban a 18. század elején teljes pénzügyi káoszt okozott, hogy egy skót bankár, John Law egy személyben volt jegybankelnök, ebben a titulussal kivette a fedezetet a pénz mögül, és papírpénzt vezetett be, mindezt azért, hogy az általa felfuttatott Mississipp-i részvénytársaságba több pénz áramolhasson. A részvényárak ennek köszönhetően ötszörösükre emelkedtek. Sokan a földjüket zálogosították el, hogy részvényeket vásároljanak. Az árfolyamszint egy idő után azonban tarthatatlanná vált és elkezdett bezuhanni. Az emberek pedig rögtön a biztonságosabbnak tűnő aranyba kezdték el menekíteni a pénzüket. Az arany és ezüst exportját betiltották, a rendszer teljes összeomlását követően pedig a Law által kitalált intézményrendszer is vakvágánynak bizonyult.

Jól látszik tehát, hogy az első elszakadási kísérlet a nemesfémektől még sikertelen volt, de később hasonló attitűdök köszönnek vissza a modern kori válságok idején.

Később Latin-Amerikában pl. rájöttek, hogy a nemfizetés tulajdonképpen semmilyen következménnyel nem jár, ha a hitelező külföldi. Az 1826-1829-ben lezajlott első nagy latin-amerikai válságot követően ezt alkalmazták. Később azonban már nem érte meg erre támaszkodni, hiszen a nemfizetés gazdasági szankciókkal, esetenként az ország belügyeibe való beavatkozással járt.

Az első világháborút lezáró béke okozta gazdasági visszaesést, és a német hiperinflációt követően (amely többek között annak volt köszönhető, hogy a szövetségesek korlátozták a német államkötvények vásárlását) elérkezett az aranykor, a '20-as évek gazdasági fellendülése példátlan volt a korábbiakhoz képest. A probléma megint csak a felelőtlenség és a részvénypiacokon kialakult eufória volt. Nincs azzal gond, ha emelkednek az árak, a probléma akkor kezd el tovább gyűrűzni, amikor megjelenik a tőkeáttétel fogalma. És ez a '29-es válság egy különös jellemzője volt. Addig talán sosem fordult elő, hogy részvények vásárlására lehetett hitelt felvenni. Hasonló már történt a korábban tárgyalt francia válság esetén, de akkor az volt a különbség, hogy a bank saját részvényein lehetett egyéb részvényeket vásárolni, itt viszont már egy az egyben a tőzsde ingadozásától függött minden. A bankok, és ezen keresztül az egész gazdaság ki volt szolgáltatva a spekulánsok vad játékának.

1929. október 29-én aztán beütött a krach, a világtörténelem legnagyobb egy napon belüli esését könyvelhettük el. A hatás pedig azonnal érezhetővé vált: Németországban 20% környékére emelkedett a munkanélküliek száma, az Amerikában pedig egymást követő 3 éven át tartó recesszió következett. A tőzsde csak 1954-re tudta kiheverni a bekövetkezett árfolyam veszteséget.

A következő visszaesés (1948) gazdasági szempontból talán már nem volt ennyire fájó, de az 50-es 60-as évek egy kifejezetten nyugalmas időszaknak bizonyult az amerikai gazdaság történetében. A folyamatosan emelkedő kötvényhozamokról pedig a fegyverkezési verseny vette el a figyelmet. Ebben az időszakban a bankárok a 3-6-3-as szabályt alkalmazták. Vagyis 3%-on fogadták a betéteket, 6%-on tovább adták, 3-kor pedig elmentek teniszezni.

Aztán a '70-es évek inflációja és a gazdasági pangás újabb löketet adott, és 1971. augusztus 15-én megszűnt az emberiség és a fémek több évszázados kapcsolata, ezen a napon vezették ki az aranystandardot, ami azt jelentette, hogy a későbbiekben a Fed már korlátlan mértékben, fedezet garantálása nélkül nyomtathatta a pénzt. A dollár hatalmát már csak az tudja/tudta fenntartani, hogy nemzetközi szinten dollárért lehetett olajat vásárolni. Más kérdés, hogy vajon manapság az olajat szeretnék „kivenni” a dollár mögül, vagy az elszabadult pénznyomtatásnak köszönhetően már alapból nincs elég olaj a dollár mögött.

A '80-as évektől kezdődően pedig kezdetét veszi a pénzügyi dereguláció, amelyben a pénz elértéktelenedését a bizalom leépülése követi, ennek egy fontos állomása a derivatívák megjelenése, egy újabb fajta értékpapír megjelenése volt. A derivatívák, lényege, hogy sok

adós hitelét egyetlen értékpapír formájában egyesítik, és a bankok ezt tovább adják magán befektetőknek. Ez azért jelentett nagy veszélyt mivel adós és a hitelező között most már nem állt fenn közvetlen kapcsolat, sőt egyáltalán nem ismerték egymást. Az újítás csak akkor lehetett volna sikeres, és életszerű, ha az intézményekbe, és az emberek egymásba vetett bizalma stabil, hiszen az egész rendszer egyre inkább a bizalmon alapult. (csak bízni tudtak abban, hogy az adósok fizetőképesek lesznek). Az igazság azonban az, hogy az emberek egymásba vetett bizalma ebben az időszakban kezdett rohamosan gyengülni. Erre magyarázat az internetes világ megjelenése, és az egymástól való távolodás, de ami sokkal érdekesebb, hogy az újabb pénzügyi termékeknek köszönhetően emelkedik a szerződések száma, az ember képességeit pedig számszerűsítik, adatbázisokban tárolják, és egyre inkább a pénzügyi teljesítmény kerül a központba. Amelynek már egyrészt semmi relevanciája nincsen, hiszen pont ebben a korszakban vették el a pénz mögül az értéket, másrészt a hivatalos ügyek, alapjában véve bizalmatlanságot szülnek a pénzintézetekkel szemben. A kockázat kezelés mellett fontos szerepet kellett volna, hogy játszon a kockázat elosztás. Ez azonban nem így történt a '90-es évektől kezdődően 2008-ig az átlag órabér 50%-kal, míg a lakásárak 100%-kal emelkedtek. Csupán ebből a tényből fakadóan rá volt kényszerítve az ember, hogy nagyobb összegben vegyen fel hitelt, nagyobb kockázatot vállalva ezzel. A válság ebben az esetben már nem a részvénypiacról indult, itt ez csak következménynek mondható, ezzel az alkalommal egyenesen a hitelpiacról gyűrűzött be, pont fordítva, mint '29-ben (*a szerk.*).

Napjainkban már a készpénz helyett gyakran bankkártyát használunk, ez a nemesfémektől való elszakadás utolsó állomása. Itt már csak számok láthatók egy internetes számlán, egy bankszámlán, a pénz már nem kézzel tapintható, és annak áramlása is egyre távolabb áll az embertől. Egy papírpénz esetében-, még ha nincs is mögötte fedezet- láthatjuk az aláírást, a jegybank pecsétjét, és hogy ki vállal érte felelősséget. A virtuális pénzek esetében már ez is eltűnik, és nem marad más csak számok, pontosabban inkább csak információk: 01001011...

3.1 Egy befektető szemszögéből...

Serman Tibor befektetési tanácsadóként dolgozik a DLS kft-nél, nagyjából egy éve ismerjük egymást, a korábbi ismeretség hiányában valószínű, hogy ez az interjú nem jött volna létre, de mivel gyakran segít, és az előző fejezetben is szó esett már a tőzsdékről gondoltam készíték vele egy rövidebb interjút, amelyben igyekeztem korábban már fölített kérdéseket alkalmazni,

és megvizsgálni, hogy a befektetések mögött milyen szempontok húzódnak. Igyekszem egy kicsit más aspektusból megközelíteni a témát. Hiszen ahogy majd később is szó lesz róla a befektetések alapvetően nem a saját vagyonosodásunkat kell, hogy szolgálják, hanem a jövő kezdeményezéseit...

Itt azonban ez másképp megy, egyrészt rengeteg ügyfél elvárásainak kell megfelelni, de ami számomra érdekes volt, hogy nem érdeklik pl. a világgazdasággal kapcsolatos égetőbb kérdések, és itt nem az elszegényedésre gondolok, hanem akárcsak az inflációra. Elmondása szerint nem a hír a lényeg, hanem az arra adott reakció. Tehát egy fontos különbség, hogy az alternatívának nevezhető rendszer a befektetésein keresztül akarja a világot egy általa jobbnak gondolt irányba terelni, míg a eszerint a piac iránya határozza meg az egyén döntését. Fontos azonban megjegyezni, hogy egyáltalán nem a profit hajszolásáról van szó, itt sem a nyereség mértéke a lényeg, az a Wall Street, ez meg az Aréna utca. Elmondása szerint a tőzsdézés valójában egy önismereti út, ahol az ember megtanulja az ésszerű stratégiát, az érzelmi kilengések fölé helyezni képes lesz kitartóan dolgozni, fejlődni, a kirohanásait kontroll alatt tartani, és a személyiségének megfelelő befektetési metódust kezd el alkalmazni (érdekes, hogy ez nemzetenként, és generációnként változhat. A magyar nép pl. kockázatkerülő, és ez a fiatal generáció körében sem mutat elmozdulást). Ha valaki short pozíciót vett fel aznap és pár percet beszélgetünk vele a tőzsdéről, de nem kérdezzük rá nyíltan a pozíciójára tudattalanul is a „saját malmára hatja majd a vizet”, és könnyen kideríthető egy 3 perces beszélgetés során, hogy mit vett, vagy mit adott el az adott személy. Ez egy életfogytig tartó tanulás, amelynek az ember soha nem ér a végére, a piac mindig képes meglepetésekkel előállni. Megjelenik még egy fontos különbség, hogy itt egy egyéni tanulásról van szó, máshol viszont inkább a projekt fontosságát, a közösségért való cselekedetet hangsúlyozzák. Tehát az sem teljesen igaz, amit Körösi Ákos² mondott a „bankárokról”, hogy csak a saját profitjuk érdekli őket, a pénz nagyjából mindkét esetben másodlagosa szöges ellentét itt nem a profithoz való viszonyulásnál mutatkozik meg, hanem abban hogy ezt kiért tesszük, magunkért, vagy a közösségért.

Molnár Csabával készített interjúm során merült fel, hogy az emberek mennyire nyitottak a változásra, itt most ez újból fölmerült, hiszen ez a legalkalmasabb hely ilyen kérdések szempontjából, naponta több száz ügyfél, több ezer instrumentum. Az ügyfelek felől nincs kifejezett elmozdulás ilyen irányba, ez inkább a szabályozói oldalon jelenik meg, de az ügyfelek felől egyelőre nem jellemző, hogy kifejezetten csak ebbe szeretnének fektetni. És

² A Morális Hitel Egyesület alapítója, a Magnet Bank alapvetéseinek kidolgozója, korábbi interjúalanyom

ilyen alapon nem is lehetséges irányokat meghatározni, az ügyfél magas hozamot akar, és ha beválik az közös siker, de ha veszteség van, az a befektetési tanácsadó hibája

Ilyen körökben a Magnet bank, és annak kezdeményezései még annyira nem ismertek, amikor alternatív megoldásokról kezdtünk el beszélgetni rögtön a Wise, és a Revolut merült fel. Előnyei, hogy kényelmesebben lehet velük fizetni, és a tranzakciós költségek is sokkal alacsonyabbak.

Foglalkoztam a pénzügy neveléssel, mi az, ami beválik, mi az, ami kevésbé. A pénzügyi oktatást Molnár Csaba³, és Serman Tibor mindketten katasztrofálisnak ítélik meg, de hogy mi lenne a helyes út, abban már különböznek a vélemények. Molnár Csaba szerint az egyetlen megoldás a transzparencia, és az állam valamilyen szinten kell, hogy felelősséget vállaljon. Tibor szerint viszont egyéni felelősség, és leginkább a gyakorlat az, ami nagyon hiányzik. Megtanítják, mi az állampapír, és a részvény, minden magyar diák tökéletesen tudja a definíciót, de hogy melyiket mikor érdemes vásárolni, már nem tudják megmondani. Tibor szerint ez egy sajátos magyar probléma, hiszen említette, hogy külföldön, az egyetemen volt egy virtuális portfólió, amelyhez mindenkinek volt hozzáférése, és mindenki azt vásárolt amit akart, de előtte meg kellett vitatni, hogy mit miért, és amikor a tanár belenyúlt a folyamatokba mindig emelkedett, amikor a diákok irányítottak, akkor meg inkább veszteséges volt, de ez is jól mutatja, hogy a tőzsdézés, a grafikon olvasás tanulható. Tibor, mint diák, és oktató is megtapasztalhatta a pénzügyi oktatás körülményeit, bár ez utóbbit nem is olyan régen, a Savaria egyetemen. Az érdekes pedig az, hogy nem csak úgy általánosságban nincs érdeklődés a befektetések iránt, de, még aki ezt tanulja sem tűnt motiváltnak.

Ahol már jelentős az eltérés a véleményeket illetően az a válságok megítélése. Tibor szerint ez egy teljesen természetes folyamat, a gazdasági ciklusokból fakadóan alakul így. Ez így van, de ez nem jelenti azt, hogy ne lehetne próbálkozni alternatívákkal ugyanis, látszik a helyi pénzek kapcsán, hogy vannak lokális kivételek. A hatásai tompíthatók oly módon, hogy konjunktúra tartalékot képzünk, bár ez nem sokat változtat a rendszeren. Sőt így az egész azon alapul, hogy már önmagában feltételezi az összeomlást.

A másik nagy különbség a szabályozásokhoz való viszonyulásban mutatkozott meg. A Magnet bankot sokszor akadályozza bizonyos projektekben az MNB szigorú szabályozása. Ilyenek pl. a mikro-hitelezéssel kapcsolatos ügyletek, vagy a civil szervezetek támogatása. Bár abban egyetértés van, hogy egyre több és egyre szigorúbb szabályok látnak napvilágot, a

³ A Magnet Bank Közösségi ügyekért felelős igazgatója

DLS kft-nél pl. örülnek az új szabályoknak, hiszen a tapasztalatok azt mutatják, hogy ilyen alkalmakor növekszik a bizalom a pénzügyi intézetek felé. Ugyanakkor a piac emlékező tehetsége elég rövid, mindig jön egy szereplő, aki le tudja húzni az ügyfeleket. Jellemző az a trend, hogy egy-egy ilyen botrányt követően szigorítanak, aztán újabb botrány, újabb szigorítás... Viszont van az egésznek egy hátránya is, hiszen minden egyes szabály rengeteg adminisztrációs feladatot követel meg, amely elvonja a figyelmüket a piacról. De itt megjegyezném, hogy a Magnet banknál is végülis ugyanezzel a problémával találkozunk, csak az ott az új szabály direkt a tevékenység folytatását célozza, tehát egyértelműen akadályba ütközik, itt viszont indirekt hatás figyelhető meg a tevékenységet ugyan nem korlátozza, de mégis a rovására megy, és később aztán lehet, hogy pont ez lesz a kiváltója a veszteségeknek.

Tanulásként elmondható, hogy hasonló helyen merülnek fel a problémák, csak más a rájuk adott válasz, ebből persze nem szabad messzemenő következtetéseket levonni, mert ez két emberrel készített interjú volt, de fontos, hogy ne mindig az ellenséget próbáljuk meg beelátni a hagyományos pénzintézetekbe, mert ezeknek is meg lehet találni az emberi arcát.

3.2 Egy „alternatív bankár” szemszögéből

Az előző interjú során nagyjából egy klasszikus gazdasági modellben hívő befektető gondolatai hangzottak el. Igyekeztem ennek a radikális ellentétjét is megtalálni, hogy többféle szemszögéből is vizsgálhassuk a témát. A választás Kőrösi Ákosra esett, aki a Magnet Bank alapjait fektette le, irányadó stratégiákat fogalmazott meg. Erre kialakított egy Morális Hitel egyesületet, amelynek egyrészt a Magnet bankkal kapcsolatos feladatai voltak, illetve a tagok különbözőféle előadásokat, fórumokat, és prezentációkat szerveztek, melynek témája nagyjából ugyanaz: Hogyan gyógyíthatnánk meg a gazdaságot abból a betegségből, amelyikben szenved?

Az ő szemszögéből vizsgálva egészen máshogy fest ez a probléma. Lényege, hogy itt egyfajta globális, mindenre kiterjedő struktúráról van szó, amelybe beletartozik az állam, a társadalom, és ennek csak egy szelete a gazdaság, illetve annak, problémáinak vizsgálata, legalábbis Kőrösi Ákos szerint. Úgy gondolja, hogy itt elsősorban a hármasságot érdemes boncolgatni, amelyre az egész Waldorf oktatás is épül. A hármasság tagozódás, és ezen tudományágra való igény nagyjából az első világháborút követően jelent meg, amikor a világot egy hatalmas

káosz uralta. Innen eredeztethető a változásra való igény, de az emberek nem a gazdaságot akarták megváltoztatni, hanem az egész társadalmat. Ennek a törekvésnek egy aspektusa volt a gazdaság átértelmezése. Merthogy régen templomok éltek, ahol az emberek kapcsolatba tudtak lépni Istennel, és egymással. Ma azonban ez másképp van: Manapság betontömbök épülnek, meg stadionok, bevásárlóközpontok, ezek az új templomok, de Körösi Ákos szerint az emberek itt sem istennel, sem egymással nem tudnak kapcsolódni, és a mindennapi életből kiveszik az áhitat. Az alapvető probléma azonban nem az építészmérnököknél van, hiszen ők azt építik, amiért kifizetik őket, vagyis amire a bank hitelt ad. Talán itt fogható meg leginkább, hogy miért ilyen fontos, hogy foglalkozunk a bankrendszerrel, hiszen lehet, hogy a törvényeket az állam hozza, de a gazdasági, és pénzügyi alapot a bankok adják hozzá, és ezért nagyon nem mindegy, hogy milyen eljárás szerint hiteleznek a pénzintézetek. A bankokat pedig a profit éhség hajtja, lényeg pedig az, hogy egy banknak úgy keletkezik majd minél nagyobb profitja, hogy olyan vállalatoknak ad hitelt, akik majd a legmagasabb kamatszinteket is vissza tudják fizetni *(itt azért megjegyezném, hogy pl. ha rátekintünk, a kötvénypiacra azt látjuk, hogy minél kedvezőbb egy ország hitelbesorolása, annál kedvezőbb feltételekkel jut majd hitelhez. Tehát pl. Magyarország besorolása BBB, az államkötvény hozam 8.85%, míg Németország esetében a 10 éves államkötvény hozama 2,5%, a hitelbesorolás AAA* tehát az államkötvények esetében ez pont fordítva történik, de a vállalati kötvények esetében sincs ez másképp. Egyszerűen azért, mert ha egy államkötvény árfolyama 100, a kamat pedig 3%, akkor az éves szinten 3 forintot fog fizetni, de ha a kötvény ára 50 forintra esik pl. egy rossz hírnek köszönhetően, akkor az a 3% máris 6% valójában)*

Tehát a bankok csak extraprofitot termelő vállalatoknak nyújtanak hitelt. De extraprofit csak úgy keletkezik, ha azt valaki másra ráterheljük. Ezt másképp externalizálásnak hívjuk, amelynek többféle fajtáját is ismerjük, fajtája van. Az egyik, amikor odamegy egy vállalat, ahol olcsóbb a munkaerő, tehát a saját profitját ráterheli a saját dolgozói bérére. Vagy olyan eset is van, amikor a környezetre terheli, pl. olajiparban. A tengereket kihalásszák, az őserdőket kivágják, de a környezeti hatásait nem fizetik meg. Ennek egy ékes példája, hogy a magyar GDP-hez a magyar a multik 70, míg a KKV szektor 30%-kal járul hozzá, az állami költségvetéshez viszont pont fordított arányban, a KKV szektor finanszírozza 70, míg a multik a 30%-át**. A bevételekből, pedig mint azt tudjuk, a Magyar Állam előszeretettel támogatja a multikat pl. Győrben. Vagyis ez azt jelenti, hogy a KKV szektor finanszírozza a külföldi multikat, akik aztán tönkreteszik a környezetet, és ezt a kárt senki nem fizeti meg. A legnagyobb kárt az okozza, ha az emberek munkájuk által nem fejlődnek. Ha az ember

bemegy a munkahelyére, és aznap nem válik belőle egy teljesebb, értelmileg fejlettebb ember, akkor annak a napnak nem sok értelme volt. Ha ezeket a folyamatokat vizsgáljuk, hogy amikor egy bank hitelt folyósít valójában ezt az externalizálást finanszírozza. Ennek ellensúlyozására jött létre a Magnet bank, amelynek azt a célt szabták meg, hogy a környezeti, gazdasági, és társadalmi hatást javítsák. Ennek mérésére létrejött egyfajta statisztikai mutató is, a Tripple Bottom Line, amely ezt a három hatást hivatott mérni. Arra a kérdésre, hogy elégedett-e azzal, amivé a Magnet bank lett, és közelít-e az elképzeléseihez, nemleges válaszerkezett, szerinte sokkal többet ki lehetett volna hozni belőle, és csak egy töredéke valósult meg annak, amit elképzelt. Nagy problémának tartja, hogy a legtöbb dolgozó nincs tisztában a bank alapvetéseivel, és ez hátráltatja a munkát. „Egy fióki dolgozó nem megy át azon a kérdésemre, hogy ő miért is van ott. Nehéz belevinni egy meglévő rendszerbe egy új ideát. Az MNB meg mindig a régi dolgokat várja el az emberektől a bankoktól.”

Ha a gazdasági és társadalmi folyamatokat vizsgáljuk, nagyon hamar rájöhethetünk, hogy ez mély összefüggésben áll a francia forradalom idején hangoztatott szabadság, egyenlőség, és testvériség eszméjével. Ezt azóta is sokan hangoztatják, és próbálják beépíteni a gazdasági élet működésébe. Ez azonban gyakran kudarca fullad, hiszen egy fontos elem mindig kimarad, ez a tény pedig nem más, mint. Hogy ezt a három területet el kell választani egymástól. Sokan félnek ettől, hiszen mi van akkor, ha ezek a területek tényleg külön válnak, versenytársakká nőnek ki magukat és ahelyett, hogy a társadalom egészséges működését szolgálnák, egymás ellen fordulnak. Ez azonban valótlan félelem, hiszen a baj épp akkor fordul elő, amikor ezek a területek összefonódnak, mert ilyenkor valójában kioltják egymást.

És hogy mi is ez a három terület valójában? A gazdasági élet köthető a testvériséghez, hiszen a gazdasági folyamatokon keresztül valójában egymást segítjük, egymást juttatjuk munkalehetőséghez, és a cél pedig az emberi élet megkönnyebbítése lenne. Nem helyes az önellátás útja, hiszen minden embernek máshoz van tehetsége, és meg kell találnia azt a tevékenységet, amellyel ő a társadalom javát szolgálni tudja. Ha mindenki azt csinálja, amihez ért, és ez az egész egy hálózattá nő ki magát az a minőségibb termékek és szolgáltatások megjelenését fogja eredményezni.

A szabadságra a kultúrában lenne nagy szükség, arra, hogy a törvény ne szabályozza azt. Hiszen ha mélyebben belegondolunk ez a terület köthető az emberi lélekhez. A vágyait és lelki egészségének fenntartását pedig csak úgy tudja megélni, ha a kulturális élet részét képezheti.

Az egyenlőségre pedig a törvényben van szükség. Fontos lenne, hogy a törvény előtt minden ember egyenlő legyen. Van példa itt is arra, hogy mennyire egészségtelen, amikor a három terület összemosódik, ez pedig jelen esetben úgy írható le, mint amikor a törvényt, vagy a jogot forintosítják, és eladhatóvá válik.

4 A bankok szerepe a gazdaságban

Banki funkciók	A pénztörténet korszakai	Intézmények
Megőrzés (gabona)	Kr.e.3.4, évezred	Árupénzek korszaka
Pénzváltás, letétek/betétek őrzése (gabona, nemesfém)	Kr.e.8. század	Arany ezüstpénzek megjelenése
Hitelezés	Kr.e.6. század	Arany és ezüstpénzek általánossá válása
Váltók beváltása, leszámítolása, banki váltók, bankjegyek kibocsátása, számlavezetés	Kr.u. 14. század	Arany és ezüstpénzek+pénzhelyettesítők korszaka
Betétgyűjtés, hitelezés, számlavezetés, egységes pénz (bankjegy)	17. század	Arany, és ezüstpénzek, pénzhelyettesítők, és bankjegyek korszaka
Hitelügyletek, betéti ügyletek, fizetési forgalom lebonyolítása	20. század	Modern, belső érték nélküli pénz korszaka

4.1 A bankokról általánosságban

A Körösi Ákossal készült interjú után indokoltta válhat egy kicsit áttekinteni a jelenlegi bankrendszert. Hogyan jutottunk el idáig, mik jelentik a fő problémát?

A bankok már nagyon korán az emberiség történetében kialakultak. Mondhatni túléltek demokráciákat, diktatúrákat, nemzetállamokat. A ma működő legöregebb bankot 1472-ben alapították Sienában, Banca Monte dei Paschi di Siena néven, és a mai napig működik. Nem csoda, ha a bank, mint intézményrendszer ennyire időtálló oly szerves részét képezi mindennapjainknak.

Már az első feljegyzett írásos emlék is a pénzhez és a kereskedelemhez köthető. Az ókori Mezopotámiában egy agyagtáblára vésték fel egy-egy személy adóssági kötelezettségeit. Ez tekinthető a mai bankrendszer alapjának, hiszen az agyagtáblák értékesítésével az adósságot is át lehetett ruházni. A kamatszedés gyakorlata is itt jelenik meg először, hiszen ahogy a gabonaállomány növekedett úgy vált indokoltta e matematikai információ pénzügyi kifejezése is.

Észak-Itáliában a 13. században kezdenek elszaporodni a pénzügyi gócpontok, különösen Velencében, melyet földrajzi elhelyezkedéséből adódóan elsőként ért a fejlettebb és gazdagabb muszlim világ. A reneszánsz felvirágzása a pénzügyi rendszer megújulásának volt köszönhető. Többek között ebben az időszakban vezették be az arab számrendszert, amellyel már lényegesen könnyebb volt számolni. Fibonacci megírta Könyv a Számtanról című művét, melyben lefekteti a matematikai modellek alapjait, melyet aztán később előszeretettel alkalmaznak a bankárcsaládok, bevezetik pl. a tízes számrendszert, a számítások lényegében leegyszerűsödnek.

Mivel a keresztényeknek bűnnek számított a hitelezés, így a velencei kalmárok a gettókba, a zsidókhoz folyamodtak hitelért. A középkorra tehető a bankok mai arculatának kialakulása is. Lényege, hogy a betétes megtakarításait a bankban betétként helyezi el. Erre az összegre a bank kamatot fizet. De hol éri ez meg a banknak? A banki könyvelések másik oldalán ugyanakkor megjelenik a hitelezés. Az adós hitelt igényel, a bank ezt a nála felhalmozott betétekből teszi, itt szintén kamatot szed, csak hogy a hitel kamatok és a betéti kamatok között megtalálható egyfajta különbözet, ez a kamatkülönbözet jelenti a bank számára a nyereséget.

A cél: minél alacsonyabb kamat mellett betéteket gyűjteni, és ezeket minél magasabb kamatok mellett kihitelezni. A bank elnevezés pedig az olasz BANCA szóból származik, amely padot jelent. A középkorban ugyanis ezen ügyleteket a padon hajtották végre.

Kezdetekben ez jelentette a bankrendszer alapjait, a Medici család azonban rövid időn belül megreformálta azt. Növelték a diverzifikációt, sok befolyásos személyt is hiteleztek, ezen keresztül pedig már akár a történelem alakulását is befolyásolni tudták. A másik nagy előnyük, amellyel dominálni tudták az akkori pénzpiacokat az volt, hogy új szolgáltatásokat vezettek be, úgy, mint a pénzváltás lehetősége. A bankház igazi óriássá nőtte ki magát, mecénásként is működtek, támogatták a művészeteket, a pápaválasztásokra is befolyással voltak: 9. Leó pápa Medici sarjként került hatalomra. Nevéhez köthető az erkölcsileg a mai napig vitatott búcsúcédulák kibocsátása. A búcsúcédula megvásárlásán keresztül Isten bűnbocsánatát lehetett megváltani. Elmondható tehát, hogy a Medici család, pontosabban a bankház az reneszánsz Itália virágzásának alapfeltétele volt. Később aztán egy Medici Lorenzo nevezetű úr került vezető pozícióba a bankház élén. Lorenzo azonban nem sokat törődött a bankkal, inkább a politikára koncentrált. Közben a bankház elkezdett szétesni: ugyanis a kontroll elengedésével megnőtt a bankfiókok befolyása, illetve a betétesek is egyre nagyobb hatalomra tettek szert. Végül pedig hitelt nyújtottak Merész Károly, burgundi hercegnek, mely sosem került visszafizetésre. A bank ezzel végképp lejtmenetbe került, feljegyzéseit a feldühödött betétesek elégették.

A Medici bankház sok újítást hozott, ám még ekkor még rengeteg korlát állt a bankok terjeszkedésének útjába. Egy ilyen volt pl. 100%-os fedezet előírása

A később létrejövő Amszterdami Váltóbank (1609) is ezt a modellt képezi le. A bankban mindig volt elegendő nemesfém ahhoz, hogy egy bankroham esetén az intézmény ne csődöljön be. Ez rendkívül biztonságos volt, de egyben a bank hitelezési lehetőségeit is lekorlátolta, ezzel együtt pedig a gazdaság előtt álló fejlődési lehetőségeket is.

Adam Smith: „a megfontoltan működő bankok, azzal, hogy főként aranyból és ezüsből álló termékeiket papírral helyettesítik, egyfajta vasúti sínt építenek a levegőbe”.

A Riksbank áttörte ezeket a korlátokat, ugyanis felismerték, hogy a hitel után a kamatok miatt több pénz áramlik vissza, tehát a betétek gyűjtésekor sem feltétlenül kell, hogy előírás legyen a 100% fedezet, hiszen elég valószínűtlen, hogy a bankot egy időben fogja mindenki megrohmozni. Ezt nevezzük a tartalékrátás bankrendszer elődjének.

1694-ben létrejön a Bank of England, elsősorban háborús célok finanszírozására. Mivel ennek köszönhetően szoros kapcsolatban állt a kormánnyal, különös privilégiumokat kapott: bankjegyeket bocsáthatott ki, és az egyetlen bank volt, amely részvénytársaságként működhetett.

Spanyolországban viszont az ország akkori jelentőségéhez képest nem alakultak ki összefüggő bankrendszerek, inkább az antwerpeni kereskedőkre támaszkodott, és vette fel rövid lejáratú hiteleit. Nem véletlen az egykori spanyol nagyhatalom és világbirodalom oly jelentős, és domináns hanyatlása.

Jól látható, tehát amiről már korábban is szó esett: az ipari forradalom alapja egy stabil bankrendszer megteremtése volt. És valóban az időszak alatt nem csak a jegybankok, de a kereskedelmi bankok is gombamód szaporodtak. A fennálló korlát azonban továbbra is megmaradt: 100% fedezetet kellett biztosítani a hitelek mögé. Mintha a kor sajátossága lett volna, hogy nem ismerték fel az expanzióban rejlő lehetőségeket. Olyan bankra lett volna szükség, amely nem a nemesfémeket, hanem a betéteket tekinti a hitelek mögött álló fedezetként. Ez a gyakorlat visszafogta a gazdaság teljesítményét, amelyre jó példa az 1847, 1857, és az 1866-ban kirobbanó válságok.

Később azonban már ez is elkezd fellazulni. Manapság gyakran előfordul, hogy a jegybank nem ír elő kötelező tartalékrátát. A kockázatvállalási hajlandóság pedig oda vezetett, hogy a fejlett országok GDP-jének a 150%-a kihelyezett hitelállomány a lakosság, a vállalati szektor vagy akár az állam felé. Ilyen adatokat látva nem csoda, hogy a pénz elértéktelenedik. Míg 1929-ben az aranystandard idejében a bőség zavara, és a tőkeáttételen keresztül megvalósuló túltermelés jelentette a problémát. Manapság a pénz elértéktelenedése és a hiány a legnagyobb kihívás. Pl. 1973-ban közvetlenül két évvel az aranystandard kivezetése után Amerikában rekord méreteket öltött az infláció, melyet aztán csak rekord magas kamatszinttel lehetett letörni. Japánban ugyanakkor pont a túl szigorú szabályozások jelentették a problémát, és az országot több éven át elhúzódó válságba taszította, hogy a '80-as években jelentkező ingatlanválság idején nem engedték a bankoknak, hogy elértéktelenedett eszközeit értékesítsék a másodlagos piacon.

A fent említett válságok inkább a kormányokat és a középréteget érintik, van azonban egy olyan aspektus is, amely kizárólag a mélyszegénységben élő társadalmakat érinti, hiszen őket lehet a leginkább kihasználni. Az elszegényedett társadalom szereplői ugyanis vagyoni helyzetükből adódóan nem kapnak hitelt a banktól. Ilyenkor következik az, amit már a

középkorban is elítéltek: az uzsorakamat. Gerard Law Hillington egy meghatározó uzsorás volt kb. 20 éven át. Módszere egyszerű volt: adósaitól beszedte a segélyre jogosító kártyáikat, majd a hitel teljesítésekor visszakapták. . A kamatláb pedig heti 25% volt, melyet az adósok csak nagyon ritkán tudtak teljesíteni, ilyenkor pedig újabb, és újabb hitelek felvételét kellett kezdeményezniük, természetesen normál bankoktól ilyen esetben, már eleve nem próbálkoztak. Gerard végül tíz év börtönbüntetést kapott. Történetének tanulsága, hogy az ottani bankrendszer hátrányait használta ki, ugyanis munkanélkülieknek egyik bank sem tudott volna hitelt nyújtani. Pedig pont a bank lehetne egy olyan intézmény, ahol a pénz a gazdagok felől a szegények irányába áramlik.

4.2 Egy morális alapokon működő bank ismérvei

A pénz a történelem során egyre inkább eltűnik a szemünk elől, pl. arany aztán papír, majd a banknál lévő követelés, aztán manapság már csak elektronikus formában van jelen. Pénzügyi információról beszélhetünk. Mivel már elveszítjük a róla meglévő információkat, így kicsúszik a kezeink közül. Sok esetben a pénz csupán egy a banknál lévő követelésre korlátozódik le. Van a pénznek még egy rendkívül sajátos, természetellenesnek mondható tulajdonsága, ez pedig a felhalmozás iránti vágy. Más szóval a pénzsomjúság. Amit tagadni ugyan nem lehet, de óvatosnak kell lennünk azzal kapcsolatban, hogy mire sűtjük rá ezt a jelzőt, hiszen a korábbi interjúkból láthattuk az ellenpéldát is rá. Természetellenessége pedig abból fakad, hogy a pénz megjelenéséig az ember annyit halmozott fel pl. vadhúsból amennyire ténylegesen szükség volt. A pénznek azonban van egy sajátos tulajdonsága, amellyel előnyt élvez minden más tényleges szükségletünkkel szemben. Ez pedig a kamat. Ha pl. valaki szárnyas csirkét gyűjt az nem fog kamatozni, míg a pénze igen.⁴ Viszont innentől kezdve a pénzen keresztül érhetők el a szükségleteink, különösen, amikor az ember beköltözik a városba, és már nem mindenki a mezőgazdasággal foglalkozik. Ez a pénz viszont a bankrendszeren keresztül irányított kurzus, amelyen keresztül pedig egy egész világ irányíthatóvá válik. Nem lehet véletlen, hogy az ipari forradalom hajnalán alakultak a világ első jegybankjai. (Hollandia 1814, Franciaország 1800, Anglia 1694), Mint már említettem itt válik a pénz igazi funkciója indokolttá, hiszen a faluban megtermelt áruk a városban nem

⁴ Forrás: Silvio Gessel: Természetes Gazdasági Világrend

lennének elérhető, viszont a pénzrendszer összeköti a kettőt. Itt válik indokolttá, hogy a bankrendszerrel beszéljünk. Vajon mennyit tehet az ember azzal, ha felelősen választ bankot, milyen a képünk a bankrendszer működéséről, hogyan tudunk ezen változtatni, milyen eszközeink vannak, milyen törekvések vannak ilyen irányba a mai pénzügyi intézmények felől?

Elsősorban mivel a pénz alapvető három tulajdonságát különböztetjük meg egymástól, így ez egy bank működésében is meg kell, hogy jelenjen. Ez a három tulajdonság nem más, mint a vásárlási pénz, a kölcsönpénz, és az ajándékozási pénz.

A vásárlási pénz esetében valamilyen szükségletet elégítünk ki. A pénz csereeszközként funkcionál: a pénzemért cserébe nem csak az adott terméket vásárolok meg, hanem az egész mögöttes munkafolyamatot: a munkások bérét, a szállítást, a logisztikát, az új munkások betanítását stb. Ez egyfajta áramlás, a pénz kézzől kézre vándorol.

Kölcsönpénz: Ez a fajta minőség a takarékoskodásból fakad. Ilyenkor pénzünket a bankba tesszük, hogy addig abból épüljenek pl. új gyárak. A megtakarítót alapvetően hitelezőnek, a kölcsönvevőt pedig adósnak nevezzük. A hitelező kamatot, azaz jutalmat kap, amiért cserébe hajlandó volt lemondani az általa följánlott összegről. A kettő érdekei ellentétesek, hiszen az adós szeretne minél kevesebbet, a hitelező meg minél többet visszakapni a pénzéből. Az érdekellentéteket a bank közelíti egymáshoz, ezek a hitelügyletek a bankon keresztül zajlanak. Tehát nagyon fontos, hogy ez esetben nem a hagyományos felfogásról beszélünk: „beteszem a pénzem a bankba”, „hitelt veszek fel a banktól”. Mivel a pénzem valamit épít, és a bank csak egy közvetítő, hogy érdekeket egymáshoz közelítsen, garanciát vállaljon, kellő mennyiségű likviditást biztosítson.

Ajándékozási pénz: A megajándékozott fél részére szabadságot teremtünk. Az ajándék attól lesz igazán ajándék, hogy a megajándékozott fél arra használja fel, amire akarja, nem várunk cserébe ellenszolgáltatást. Rendkívül jó ellenpélda erre, amikor fejlődő országoknak nyújtunk „ajándékot” (vissza nem térítendő támogatást”) ugyanakkor mégis ellenszolgáltatást várunk cserébe. *(Ugyanakkor meg kell említeni, hogy a forrás (Rudolf Maas: A Pénz mi az tulajdonképpen) az adókat pl. egyfajta kényszer ajándékként tekinti. Itt azonban működésképtelenné válik az az elképzelés, hogy a pénz szabadon felhasználható, ugyanis bár sem hitelviszonynak, sem vásárlási pénzként nem definiálható, és valóban leginkább ajándékpénzre hasonlít, ettől függetlenül jogosan követelünk egyes alapszolgáltatások teljesítését az államtól.)* Ritkán teljesül, amikor valakire ténylegesen rábizzuk a pénzt,

szabadságot teremtve ezzel, ezen keresztül pedig eljutunk a probléma magjához: nem bízunk a másokban, nem bízunk pénzügyi intézményeinkben, viszont a bizalom megingása gyakran vezet pénzügyi turbulenciához.

4.3 A Kamatszedés megítélése

Az ókori görögöknél tiltva volt a kamatszedés, ugyanúgy Mózes könyvében is olvashatjuk, hogy nem szabad a pénz kamatra kölcsönözni, viszont idegeneknek lehet. Ám a kamatszedés a keresztényeknek tiltva volt, és a zsidók is csak korlátolt értelemben hitelezhetek, tehát csak idegeneknek adhattak hitelt. Az 1179-es lateráni zsinat kiközösítette az uzsorásokat, így nem csoda, hogy a zsidók távol a város központjától, ún. gettóban a padokon. Később aztán bebocsátották őket a városra belülré, amikor az Oszmán Birodalom hadserege elől menekültek, hiszen felismerték, hogy kiváló pénzügyi előnyökkel jár.

És hogy miért is volt ez így, és miért tartották az ókori kultúrák ennyire rombolónak a kamat megjelenését, az alábbi példa közérthetően magyarázza el:

Volt egyszer egy kis közösség, egy falu, ahol az emberek egymás között megállapodtak abban, hogy csirkével fognak fizetni, a különbözőféle szolgáltatásokért. Ez így rendben is volt, hiszen a faluban mindenkinek volt csirkéje, néha bár elszaladgáltak összességében nem jelentett problémát a „pénzügyi modell” fenntartása. Egy nap azonban a piacon megjelent egy idegen, aki nem tudott csirkével fizetni. Ez az úr felajánlotta a falu lakosainak, hogy kínál nekik egy megoldást, amellyel a falu pénzügyeit megreformálhatják. Kiterített az asztalra egy marhabőrt, és felosztotta 100 részre, majd ezeket szétosztotta 10 család között, és azt tanácsolta nekik, hogy ezentúl fizessenek ezzel, mert sokkal praktikusabb. Cserébe azonban minden családtól azt kérte, hogy egy év múlva, amikor visszatér, fizessenek ki családonként 1, azaz összesen 10 marhabőrt. Mindenki értetlenül szemlélte ezt a fajta ötletet, hiszen ez azt jelentette, hogy egy éven belül minden családnak vesztesége lesz, több marhabőrt ugyanis tegyük fel, hogy nem fog tudni előállítani. Innentől kezdve nyilvánvalóvá vált, hogy csak úgy fogják tudni visszafizetni az idegen által kért kamatot, ha egy család tönkremegy, vagy valaki veszteséges, hiszen a többi csak így tud nyereséges maradni. A korábban tapasztalt együttműködés a falun belül ettől a naptól kezdve felborult, és egymás ellenségei lettek, a cél a másik tönkretétele lett, matematikailag ugyanis csak így volt elkerülhető, hogy az ember saját maga menjen tönkre.

Egy másik kiváló példát Silvio Gessel említ meg Természetes Gazdasági Rend című művében. Itt leírja, hogy ha valaki Jézus idejében felvett volna kölcsönt aranyban 5% kamatra, ami valljuk be jelen kamatszint mellett jócskán alábecsült példa, akkor annak egy pár évszázad elteltével könnyen belátható, hogy a Föld tömegét kéne visszafizetni, amely lehetetlen, egyrészt mivel nincs annyi arany a Földön, másrészt ezt a hitelt valószínűleg többen is fölvtették, így könnyen látható, hogy a készletek apadásával ez hogyan vezet konfliktusokhoz. Ez persze csak egy elméleti példa, hiszen az ember nem él addig, hogy ez gondot okozna.

Jelenleg a legnagyobb problémát az jelenti, hogy a pénz áruvá lett. A kamat megjelenésével mára a pénz termel pénzt, holott ha belegondolunk a pénz nem termelhet pénzt. Ha ez mindenki számára elérhető, akkor vagy egyre több és több pénzt kell előállítani, vagy ha nem így van akkor ez a „pénz pénzt termel” megállapítás nem is igaz a társadalom minden szereplőjére, valójában csak azok számára lehetséges, akiknek már alapból van. Ezen problémafelvetés mentén jelentette ki Rudolf Steiner, hogy létre kell hozni egy bankszerű intézményt, amely hasonlóan működik, mint a többi bank, ám végső soron mégis valami más célt szolgál. A pénz újból megszemélyesedik. Az új rendszerben már nem a növekedés az elsődleges szempont, hiszen azt úgy sem lehet károkozás nélkül (externáliák) a végletekig fokozni. A legfontosabb szempont az ügyfél. Az ő elképzelései, igényei, hogy a világban mit tart célszerűnek létrehozni. Ez a gyakorlatban úgy jelenik meg, hogy az ügyfelet meg kell kérdezni arról, hogy milyen projekteket támogassanak az általa befektetésre szánt betétből. És ugyanígy a hitelfelvevő részéről lehetőséget kell biztosítani arra, hogy támogassuk, és oda tudjunk állni az általa megvalósítani kívánt projekt mögé. Ez pedig összeségében azért fontos, mert, ahogy Rudolf Steiner is kifejtette egy közösség legnagyobb értéke a kreativitás.

5 A Magnet bank története

Az előző részben egy kicsit az alternatív/antropozófus bankok alapfeltételeit tárgyaltuk. Annak igyekeztem utánajárni, hogy ez a gyakorlatban miképp tud megvalósulni, hogyan viszonyul hozzá a központi bank, mekkora mozgástere, és leheletősége van egy ilyen szemléletű banknak az expanzióra, egyáltalán cél lehet-e az állandó növekedés? Ezen kérdések tisztázására kiváló lehetőséget nyújtott a Magnet bank, hiszen Magyarországon, egyedülálló módon alternatív bankként definiálják magukat. Hasonló működésű bank a régiót

tekintve csupán Szerbiában található. Illetve meg lehet említeni a spanyol Caja Navarrát is, amely az alábbi célokat tűzte ki maga elé:

- Az ügyfelekkel tudatni, hogy a bank mekkora profitot „csinált” rajtuk
- Az ügyfelek maguk dönthetik el, hogy a betéteikkel milyen ügyleteket támogatnak
- A bank által termelt profitból bizonyos mennyiséget szociális projekteknek adományozni
- Segítséget nyújtani, akár önkéntes projektekkel is.

Az ügyfelek kilenc féle projekt közül válogathatnak, hogy melyiket kívánják a bankon keresztül támogatni. Ezek között szerepel pl. mozgássérültek támogatása, vagy kutatás, vagy környezettel kapcsolatos projektek. 2005-ben pl. az ügyfelek 80%-a szavazott arról, hogy a banki nyereség 30%, milyen projektet támogasson. A szavazati lehetőség minden ügyfél előtt nyitva áll, akárcsak Magyarországon, ám érdekes tendencia, hogy itt az ügyfelek jóval kisebb arányban vesznek részt ezeken a sorsdöntőnek is nevezhető szavazásokon a részvételi arány csupán 50% körül alakul, ahol az ügyfelek a banki nyereség 10%-áról dönthetnek.

Maga a Magnet bank 1995-ben alapult akkor még nem Magnet bank néven, jogelődje a HBW Express Takarékszövetkezet. 2005-ben elsőként vezették be az internetbanki szolgáltatást. A kort egy erőteljes hitelezési expanzió jellemezte, amely Amerikából indult, és egy rendkívül fellazult hitelezési politika volt gyakorlatban, amely az ügyfelek anyagi háttérének minimális elemzésének volt köszönhető. Így az elszegényedett rétegek is könnyen saját lakáshoz tudtak jutni. Magyarországon erre még rájött egy csavar, tehát, hogy devizahitel konstrukciókkal árasztották el a piacot, és elsődlegesen ezt ajánlották az ügyfeleknek az alacsony hitelkamatokra hivatkozva. A HBW Express azonban kivonta magát a folyamatból, és egy picit mintha megfordult volna a normálisnak mondott banki működés és Molnár Csaba visszaemlékezései alapján már az ügyfelek könyörögtek azért, hogy náluk is legyenek elérhetőek ezek a konstrukciók. A Takarékszövetkezet azonban nem tágított az álláspontja mellől, és nem bocsátottak ki devizahiteleket, a forint stabilitásának hiányára hivatkozva. Ugyanilyen alapon az autó lízingsel kapcsolatos szolgáltatásokat sem emelték be kínálataik közé. A vezetőség ugyanis egy lassú, de biztos növekedésben hitt.

A kezdeti motiváció egy felelős banki működés megteremtése iránt azonban nem tűnik mindenhol teljesen tisztának. Bárkinek szemet szúrhat a feltűnően magas betéti kamatláb. Hogy lehet az, hogy a Takarékszövetkezet egy ilyen alacsony kamatkörnyezet mellett (2006) ilyen kedvező ajánlatot tud tenni. Ezt egyrészt egy interjúban is megkérdeztem, ahol az a

választ kaptam, hogy mivel ez egy kicsi bank, alacsony tőkével, ezért így próbálnak meg forrást bevonni. Amely a jelenlegi helyzetet (2022. November)⁵ vizsgálva nem lehetséges, hiszen a hitel/betét mutató, közel 80%, amely erős likviditási többletet jelent, ami azt jelenti, hogy a bankoknál rengeteg betét van elhelyezve, de nem tudják kihitelezni. (Ezért van az is, hogy az emelkedő inflációs pályát a betéti kamatok nem tudják lekövetni) Másrészt a kereskedelmi bankok forráshoz jutásának van egy másik útja is Magyarországon, hogy az MNB-től vesznek fel hitelt, ennek a lehetősége korlátolt, de 2,5%-on jobban megérheti, mint 11%-os betéteket kínálni az ügyfeleknek.

Egy másik megközelítés/forrás szerint azért lehetséges az indokolatlanul magas kamatok fenntartása, merthogy 2008 előtt ezeket a hozamokat valójában a részvényt piacon keresték meg. Amely már egy sokkal inkább elfogadható magyarázat, viszont súlyos morális kérdéseket vet fel. Ha az éves jelentéseket vizsgáljuk, akkor a Magnet bank által forgalmazott értékpapírok közül nem mindegyik rendelkezik OBA biztosítással. Amely ugyan nem lenne probléma, de a bank által alkotott szemléletmóddal mindenképp szembemegy.

Van ennek a magas betéti kamatnak még egy másik aspektusa. A Kőrösi Ákossal készült interjúban esett szó az externalizációról. Nos ez esetben is ugyanez történhet, az extrém magas betéti kamat még magasabb hitelkamatokat indokol, amelyet a vállalatoknak muszáj lesz teljesíteni, tehát rá vannak kényszerítve a profit orientált működésre.

A Magnet bank ügyfeleivel beszélgetve pedig kiderül, hogy sokakat egyáltalán nem érdekli a bank által nyújtott plusz társadalmi szemléletmód, és lehetőségek csupán a magas betéti kamat miatt nyitnak számlát, amely a már korábban rögzült gondolkodásmódot erősíti. Ez a pénz, a betét tulajdonképpen úgy jön létre, ahogy arról már korábban is szó esett, hogy mások szabadságát korlátozzuk. Mi magunk nem dolgozunk meg azért a pénzért, de másnak cserébe kétszer annyit kell, de ő a munkája mellett szívesebben zenélne pl., de nem jut már rá ideje. A bankrendszer akkor lenne optimális, ha valóban ezeket a célokat tudná szolgálni. És van is erre kísérlet, a Magnet banknál ugyanis lehetőség nyílik a korábban ajándékpénzként tárgyalt adományozási forma megvalósítására a Közösségi Adományozási Program keretein belül. A Caja Navarrához hasonlóan a bank kiszámítja, hogy egy adott ügyfelen mekkora volt a profit, és ennek az összegnek a 10%-át egy általa választott non-profit/civil szervezet által benyújtott pályázat kapja meg. Itt teljesül is az ajándékpénz

⁵ Azóta már megindult a betétkiáramlás a bankokból, amely már valóban indokolhat magasabb kamatok

lényege, mert valóban egyfajta szabadságot teremtünk, mert ügyfélként semmi elvárásunk nincs cserébe. Szintén egy ilyen kezdeményezés, amely még nagyobb szabadságot biztosít, a segítő bankkártya program. Ennek keretein belül már nem csak egy-egy pályázatot, hanem egy konkrét intézményt tudunk támogatni.

Az ezzel kapcsolatos beszámolókat olvasva kiderül, hogy az ügyfelek pl. 2020-ban 38 millió forint sorsáról rendelkezettek, ennek nagyjából a fele (22 millió forint) került megszavazásra, amely a bank 4 milliárd forintos bevételéhez viszonyítva még az egy százalékot sem éri el.

A Mentor Szféra program keretein belül viszont már valóra válik a Steiner által megálmodott feltétel, tehát, hogy a betétes és az adós közötti kapcsolat realizálódhasson, ezáltal ugyanis növekedhet a bizalom, amelynek hiánya, már oly sokszor válságot idézett elő. Itt a programnak köszönhetően az ügyfél maga döntheti el, hogy milyen jellegű tevékenységgel foglalkozó vállalat számára hitelezzen a bank. Illetve ismerőseinkkel a bank felületén keresztül támogathatjuk egymást. Ha valakinek fölös pénze van, elhelyezheti betétben oly módon, hogy kiválaszthatja, mely ismerősének hitelfelvételi kondícióit kívánja támogatni. Egy hitel mögött minél nagyobb összeg jelenik meg, mint támogatás, betétek formájában úgy az a hitelkamatokat is le fogja nyomni, természetesen ezzel csökkentve a betéti kamat hozamát. Ez némiképp átírja azokat a megállapításokat, amiket a kamatok kapcsán tettünk, hiszen e programon keresztül konkrét embereknek/intézmények helyzetté könnyíthetjük meg. Ezzel kapcsolatban azonban felmerül egy újabb kérdés: Mi történik akkor, ha egy ilyen betétesek által megtámogatott hitelügylet becsődöl. Erre a kérdésemre Molnár Csaba, a Magnet bank közösségi ügyekért felelős igazgatója adta meg a választ. A betétesek pénzét ilyenkor egy másik, ugyanabból a szektorból származón hitel mögé csoportosítják át. Ha nincs ilyen opció, akkor pedig államkötvényekkel igyekeznek a bedőlt hitel betéteseit kárpótolni. Egy biztos minden betét hozamát garantálni és biztosítani kell.

2013-ban a bank 100%-ban magyar kézbe került, illetve a Magnet bank nevet is vette fel, és a működésükbe is ettől az évtől kezdve integrálták be a korábban tárgyalt programokat. Az alapfeltételek egyik kidolgozója pedig Kőrösi Ákos volt, akivel az interjú során kiderült, hogy nem teljesen elégedett, és hogy csak a töredéke valósult meg annak, amit elképzelt. Egy másik nagy csalódottságára okot adó tényezőnek pedig azt jelölte meg, hogy az ország különböző pontjain lévő bankfiókok dolgozóinak nincsenek gondolatai egy érték-orientált bank

működési elveiről, és arról, hogy ennek az egésznek hogyan is kéne fölépülnie. A bank azonban tovább fejlődött, megjelent a becsületkasszás számlavezetés, amely arról szól, hogy az ügyfelek 0-tól 1000 Ft-ig megválaszthatják, hogy mekkora összeget vonjon le a bank számlavezetés néven. Ezzel kapcsolatban két kérdés is fölmerül. Egyrészt, hogy az ügyfelek által levonásra beállított/felajánlott összegek fedezni tudják-e a számlavezetés valós költségeit, a másik pedig, hogy mennyien igénylik az ingyenes számlavezetést. Az kérdések megválaszolására a Molnár Csabával készült interjú alatt került sor. Csaba szerint elsősorban azt fontos hangsúlyozni, hogy a magyar társadalmat kellően felnőttnek kell tekinteni ahhoz, hogy tisztában legyenek azzal a ténnyel, hogy egy számla vezetésének költségei vannak, illetve ezt tudják összevetni saját anyagi helyzetükkel, majd ezt mérlegelve egy optimális döntést hozni. A legelső kérdésre az a válasz, hogy erre vonatkozó statisztikát a bank nem vezet. A másodikra pedig, hogy az ügyfelek kevesebb, mint fele választja az ingyenes számlavezetést.

A bank 2018-ban csatlakozott az Értékalapú Bankok Nemzetközi Szövetségéhez (GABV), amelyek a felelős hitelezést, és a megbízható bankolási szempontokat tartják szem előtt. Fontos, hogy egy bank milyen hatásokat vált ki a környezetében, mekkora az általa hitelezett projektek externalizációja. Ezenkívül a fontosnak tartják az oktatás finanszírozását, hiszen pl. Miskolcon az ottani Waldorf a segítő bankkártya programon keresztül megpályázott, és el is nyert egy olyan támogatási rendszert, melynek köszönhetően fogyatékkal élő személyek kézműves és művészeti foglalkozásait segítik elő. A bank a világra gyakorolt hatásaihoz tartozik, hogy elhatározták, hogy minden ügyfél tiszteletére egy-egy fa kerül majd elültetésre, ennek megfelelően 40 000 fa elültetésére került sor az Ócsai Tájvédelmi körzetben, amely a későbbiek során nem csak a levegő minőségét javíthatja, de korábba eltűnt fajok visszaköltözését is előidézheti. Energiagazdálkodás terén pedig 56 napelempark létesítésére került sor országszerte a bank, illetve a betétesek pénzéből.

5.1 Tapasztalataim a Magnet Bankról

A következő mérföldkövet a bank történetében az jelentette, amikor 2022-ben felvásárolták a Sopron Bankot. Egy ilyen tranzakció rengeteg izgalmat rejt magában, hogy valójában mi is zajlik a színpalak mögött. Így jutottam el a bank szombathelyi fiókjába, ahol az egyik alkalmazottat kérdeztem a tulajdonosváltás körülményeiről, és gyakorlati elemeiről.

Megtudtam továbbá, hogy nem mindig volt a Magnet bank munkatársa, így arra is kíváncsi voltam, hogy látja a helyzetet más bankokhoz képest.

5.1.1 Interjú Fehér Tímeával

Te személyesen mivel foglalkozol a banknál, és mióta dolgozol?

Vállalati hitelezéssel foglalkozom, és 10 éve vagyok a Sopron bank alkalmazottja, azóta ezt csinálom.

Tudnál arról egy kicsit mesélni, hogy hogyan néz ki egy átlagos nap a banknál milyen teendők vannak mi a napi rutin?

Az én napomat az teszi ki, hogy vannak meglévő, illetve újonnan hozzánk kerülő, megkeresendő ügyfelek, akiknek a hiteligényét kielégítjük. Vannak tematikusan felépített napjaink, tudom, hogy az elkövetkezendő két hétben mi lesz a munkám. Lesarkítva ez úgy néz ki, hogy vannak egy éves lejáratú, és nagyobb volumenű 10-20 éves hitelek. Amikor az ügyfélnek hiteligénye van, nekem minden olyan feladatra kiterjed a munkám, amely az ügyfél által bekért dokumentumokkal kapcsolatos, lekérdezéseket csinálunk, ellenőrizzük, hogy helytállóak-e, pl.: cégnyilvántartás rendbe van-e, a cégbejegyzésre jogosultság meg van-e. Az előterjesztés folyamán pedig kitérünk a cég telje tevékenységére, mekkora a nettó árbevétel, milyen típusú tevékenységet kíván folytatni, megnézzük, milyen fedezetet tud biztosítani egy adott ügylethez, illetve, hogy a cég tulajdonosai mennyire bizonyulnak elkötelezettnek, vállal-e garanciát. Egy nagyobb hitelügylet esetében az első dokumentumok benyújtásától a hitel folyósításáig 6-8 hét telik el. Ha mindent rendben találunk, és minden előírásnak megfeleltünk akkor terjesztjük az ügyletet a döntéshozók elé attól függően, hogy a vezetőnk támogatja-e. Ezt követően egy kockázatkezelő átnézi az ügyet. Ha ő is mindent rendben talál, akkor egy hitelbizottság dönt a hitel folyósításáról. Ha pozitív, akkor megkezdődik a szerződésírás, majd a szerződéskötés folyamat, majd végül a folyósítás. A napi tevékenységünket pedig az határozza meg, hogy milyen folyamatban tart egy adott ügy, általában több ügyet viszünk egyszerre. Egy kissé szerteágazó, mivel az ügyfélhívások is hozzánk futnak be, de lehet követni.

Eddigi információim szerint a nyár folyamán lezajlott egy tranzakció: a Magnet bank felvásárolta a Sopron Bankot, milyen folyamatok vezettek idáig, mik voltak a tranzakció előzményei

A Sopron bank tulajdonosa a Bank Burgenland volt. Az ő részükről született egy döntés, hogy értékesítik a magyarországi leányvállalatukat. A magyar pénzügyi szereplőknek, és a magyar pénzintézeteknek lehetőségük volt megpályázni a bank felvásárlását, ez egy zárt körben meghirdetett felvásárlási lehetőség volt. Ezt az egész folyamatot a Magnet bank nyerte meg. Ez bizonyult a célra kijelölt legalkalmasabb partnernek. Majd megkezdődtek a tárgyalási folyamatok. Egy ilyen adás-vétel tény több dolgot is magába ölel: számlák, hitelek, mindent öröklünk: kollegákat, ügyfélállományt. (Fehér, 2022)

A gyakorlatban hogyan kell elképzelni egy ilyen tulajdonosváltást, mit érez belőle az átlag banki alkalmazott, és az egykori Sopron bank ügyfél?

*Egy kétlépcsős megoldás volt ebben az esetben. Először a Sopron Banknál bekerült tulajdonosként a Magnet bank, majd azt követően került át hozzánk a Sopron Bank teljes hitel, és ügyfélállománya. Más módszerekkel, informatikai rendszerrel dolgozott a Sopron bank. Az első folyamatokat az öleli át, hogy ezt a két rendszert hogyan lehet összedolgozni, és hogy tud ez egy olyan dolog lenni, amely mind az ügyfelek, mind az alkalmazottak számára a legkevésbé problémás, és zökkenőmentes. Ezeket a feladatokat a központi szervek látták el. Itt a legnagyobb kihívást az jelenti, hogy hogyan tudod egy adott informatikai rendszerből egy másokba úgy beolvasni az adatokat, hogy semmi ne sérüljön. Pl. számlaszám struktúra a Sopron Bank 3*8 karakterrel dolgozott mindig giro számlát tekintve, mi 2*8-at használunk, és amikor eljött az az időpont, mi 2022. Július 4-én nyitottunk Magnet bankként, akkor következett az, hogy egy új számlavezető rendszert használtunk már, ami Magnet bankos volt. Egyetlen dolog szorult cserére, ezek a bankkártyák. Ennek nagyon egyszerű volt az oka: a Sopron Banknál kiszervezett volt a kártyatevékenység, a Takarékbank bankkártyáit használták, a Magnet banknál viszont saját jogú kártyák vannak, emiatt lecseréltük az összes ügyfél bankkártyáját. Július 4-étől minden ügyfelünk tudja ezt használni.*

Mi az, ami szokatlan a Magnet banknál, így a tulajdonosváltást követően 2-3 hónappal?

Talán a budapesti központ, eddig más központtal dolgoztunk és kevesebb fővel, jelenleg sokkal nagyobb az apparátus. Három hónap elteltével még ismeretlenebb, de próbáljuk azokat a kapcsolatokat kiépíteni, hogy ne a 100 ember között veszünk el. De mivel sok ember van adott esetben a dolgok fel is tudnak gyorsulni. Pl. a Sopron Banknál mi írtuk a szerződést, most a

Magnet bank írja. Hogy magunkról is szót ejtsek egyikünk sem számított rá, hogy el fogják adni a bankot, azért ez egy nem mindennapi dolog. A Sopron Bank egy kisebb bank volt ennek volt köszönhető egy családi környezet. Két kollégánk elment a lakossági oldalról, illetve egy a vállalati oldalról. A lakossági oldalnál ez egy kiszámítható dolog volt, hogy itt változás lesz, ez mindenképp bekövetkezett volna, illetve a vállalati oldalon is, mivel a kolléganőm Zalaegerszegről járt be dolgozni. Az ijedtség inkább akkor volt a kollégák között, amikor megtudtuk, hogy értékesítik a bankot, ilyenkor senki nem tudja, hogy mivel számolhat. De ahogy haladt előre az ügy láttuk, hogy nem lesz probléma, és onnantól kezdve már nem volt kérdés, és mindenki maradt. Logót cseréltek a bankon, szépen rendbe hozták a belső megjelenést. Festés volt, illetve a bútorzat lett egy kissé átalakítva. Utólag visszanézve én azt gondolom, hogy egyikünket se ért csalódás.”

Hogyan viszonyultok a közösségi projektekhez, van-e arra vonatkozó célkitűzés, hogy a szombathelyi fiók is csatlakozik ezekhez az ügyekhez, programokhoz?

„Tanuló” fázisban vagyunk, egyelőre nincsenek ilyen programok, de ha a határidős ügyeinkkel végzünk, és a feladatainkat elláttuk, akkor mindenképpen szeretnénk ehhez csatlakozni, van erre egy nagyon komoly hajlandóság.

Történt-e az ügyfelek számát érintő változás, a tulajdonosváltást követően?

Különösebb változás nem történt, én azt gondolom, hogy a Magnet egy új szint vizs erre a piacra, ami eddig nem volt, ezt a társadalmi szerepvállalást egy nagyon jó dolognak tartják, úgyhogy én azt gondolom, hogy ez inkább egy pozitív dolog volt az ügyfélszám tekintetében.

Van-e olyan tényező, amiben a Magnet bank jobban, színvonalasabban működik?

Az informatikai rendszer messzemenően jobb, összehasonlíthatatlan a korábbihoz képest. Sokkal több ügyet el tud intézni az ügyfél akár elektronikusan is. A Magnet Banknak van saját applikációja, ami nagyon jól működik, a Sopron Banknak nem volt. Sok ügyfélnek problémája volt, hogy korábban a Sopron Banknál az elektronikai felületek nem kerültek fejlesztésre. Azt gondolom, hogy ez a társadalmi szerepvállalás egy nagyon fontos ügy lesz. Az adományozó programokon keresztül pedig egy kicsit tudatosabbá tud válni az ember, hogy támogatni tudja azt az adott célt, vagy ügyet, amiben ő hisz.

Mennyire stresszes egy-egy nap?

Ha nagyobb hitelügyünk van, akkor az nyilván nagyobb odafigyelést igényel, és stresszes, de amúgy meg nem. A támogatott hiteleknél, hitelkonstrukcióknál szintén mélyen van ok az izgalomra.

Hogyan néz ki a szervezeti felépítés a Magnet Banknál?

Nekünk egy fiókvezetőnk van, aki a vállalati és a lakossági ügyekért egyaránt felel. Onnantól fogva viszont szétágazik a dolog. Van egy kolléga, aki a lakossági értékesítésért felel, egy pedig a vállalati ügyeket követi. A Nyugat-Magyarországi fiókoknak van egy vezetője, Budapesten, fölötte van egy banküzleti igazgató, és a hitelbizottság. Annyira nem szerteágazó, egész lapos szervezeti struktúra, ennek köszönhetően a közvetlen kapcsolattartás a vezetőséggel bármely banki alkalmazott számára teljesen nyitott.

Mekkora beleszólása van egy átlagos banki alkalmazottnak a bank működésébe, melyik az a szint, ahol még számít a véleménye, adott esetben döntése?

A bank működése az tőlünk teljesen független. Arra van lehetőségünk, hogy a munkavégzéshez kapcsolódó építő jellegű észrevételeket/javaslatokat megtegyük a vezetőink felé. Céges oldalon, ha egy hitelügyletünk van, akkor azt mi képviselhetjük személyesen is, egy adott bizottsági fórumon. Volt már arra példa, hogy a vezetőnkkel együtt elmentünk egy hitelügyet képviselni Pestre. Tehát ilyen formában van lehetőség, de úgy, mint konkrét döntésekre, az rajtunk teljesen kívül áll, arra meg van az apparátus, akik ezeket a döntéseket meghozzák.

Ha jól emlékszem 10 éve dolgozol a banknál, milyen tapasztalatokkal rendelkezel? Milyen egy banki alkalmazott munkája?

Tíz éve dolgozom a Sopron Banknál, de előtte is dolgoztam már húsz évet. Nagyon szeretem a munkám, nagyon szeretek az ügyfelekkel foglalkozni. Az egy nagyon jó dolog szerintem, hogy akár lakossági, akár vállalati oldalon az ember tud segíteni valamiben, vagy hozzá tud járulni ahhoz, amit az ügyfél megálmodott. Egy kis bankban kezdtem, egy Takarékszövetkezethetnél, utána átkerültem az MKB-ba, és utána átjöttem ide, semmiképp nem bántam meg, mivel nagyon jó dolog egy kisebb közösség tagja lenni, szerintem sokkal egyedibb, és sokkal különlegesebb dolognak tudok a részese lenni, mint egy nagyobb banknál. Én azért is örültem nagyon, hogy a Magnet vette meg a Sopron Bankot, hogy nem egy nagy bankba kerültünk bele, hanem megmaradt ugyanaz a légkör, kis szervezet, alacsony kollegiális létszám. Azt gondolom, hogy kis bankban nagyon jó dolgozni, mivel nincs az a tömeg, meg nyilván a fronton.

5.1.2 Interjú Molnár Csabával:

Korábban már esett szó erről az interjúról. Az elsődleges cél a korábbi, tehát a Fehér Tímeával készült interjúból kimaradt megválaszolatlan kérdések tisztázása volt. Korábban tapasztalhattuk, hogy aki a pénzügyi szektorban dolgozik, nagyon sokféle irányból érkezhettek ide, és ez itt is megnyilvánul. 7 emberből csupán egy olyan volt, aki eredetileg is közgazdász szeretett volna lenni. Ez azért lehetséges, mert talán ez a leginkább szerteágazó tudást igénylő szakma. Ugyani, még ha minimális szinten is, de bele kell látnod az összes többi szektorba, és egy picit minden piaci szegmenset ismerned kell, ahhoz, hogy bankárként felelősen nyújts hitelt, vagy befektetőként tudd, hogy pl. a technológiai szektorban melyik lesz a befutó modell, ugyanakkor pszichológiailag is nagyon fontos az emberi természet ismerete, a részvénypiaci mechanizmusokat ugyanis középtávon leginkább ezek befolyásolják.

Molnár Csaba eredetileg szociológiát tanult, de emlékezhetünk rá korábról, hogy valaki az agrárszektorból érkezett, később látni fogjuk, hogy megint mások pedig a civil szektorból érkeztek a bankhoz. Őt keresték meg azzal a feladattal, hogy a szemléletváltást lebonyolítsa, a cél pedig egy társadalmilag felelő bank létrehozása volt, amely több beleszólást biztosít az ügyfeleknek. És ez meg is valósult, hiszen a tulajdonosok elégedettek az egyszámjegyű profittal is nem nyomják afelé, hogy ez egy még magasabb összeg legyen. Ennek köszönhetően egy teljesen független működés jöhet létre.

Napjainkban a bankszektor vészterhes időszakot él meg, így kíváncsi voltam mi jelentheti a bank számára a legnagyobb kihívást. Számomra meglepő volt, hogy még így sem a pénzügyi oldalon jelentkeznek a nehézségek, hanem a digitális fejlődés, a folyamatosan változó technológiák kitanulása, integrálása. Ezen kívül pedig akad egy sajátos tényező, amely csak a Magnet banknál jelenthet problémát. A sok közösségi program, és az egyedi újítások ugyanis nem képezik részét egy hagyományos egyetemi kurzus részét, így az újonnan idelátogató kollégák nincsenek tisztában egyes termékek működési mechanizmusával, és ez sokszor gátja a hatékony működésnek. Az újonnan érkező munkatársak oktatására ugyanis egyelőre nincs egy kidolgozott módszer.

Egy másik friss a bankszektor befolyásoló tényező lehet a Covid válság, és annak hatásai. Ám mivel ez sem egy a pénzügyi válság volt egészen más hatásokat váltott ki. A hitelek jó része biztonságban volt. A bajba jutott ügyfeleken pedig az állam segített. Más vállalatokhoz

hasonlóan itt is megjelent a Home Office gyakorlata, amely olyannyira bevált, hogy azóta is minden dolgozónak biztosítanak heti két nap Home Office-t.

Csaba azonban nem teljesen elégedett azzal a közel tíz évvel, amit itt a banknál eltöltött szerinte jóval többet ki lehetett volna hozni az egészségből, és talán túlzott jelentőséget tulajdonítottak a 2008-as válság után az érték-orientált bankoknak:

„Tulajdonképpen sokkal jobban hittünk abban, hogy ez be fog robbanni. Azt gondoltuk, hogy annyira elől vannak már a fenntarthatósági kérdések. Ha minden bank a nyereségének csak 10%-át visszaforgatná akár az egészségügybe, akár a társadalomba, vagy az oktatásba már nagy változásokat lehetne elérni. De az ügyfeleknek is azt gondoltuk, hogy sokkal fontosabb lesz, hogy felelősséget vállaljanak a pénzükkel, az azok által hozott döntések kapcsán is. Itt van egy új modell és azt gondoltuk, hogy ez nagyon el fog indulni. Úttörők vagyunk és abban bízunk, hogy majd jön utánunk ez az iparág, és az ügyfelek majd fogják számon kérni, hogy ők szeretnék tudni, hogy az ő pénzükkön mit finanszíroz a bank. Ehhez képest ez egy kicsit csalódás vagy egy furcsa meglepetés, hogy ez azért nem robbant be, miközben ez egy nagyon hangsúlyos dolog, mert a lakosság, ha elkezdi szelektíven gyűjteni a szemetet, az csak a 8%-a a szemétnak. A nagy hangsúly a vállalatokon van, az általuk termelt szemetmennyiség jóval nagyobb, és hogy ebben változtasson az a bankokon keresztül befolyásolható, hiszen ők finanszírozzák. És ha ez nem érdekli az embereket, akkor hiába zárja el a csapját fogmosás közben, igazából nem érdekli, hogy mi történik a világban. Azt gondoltuk, hogy nem lehet homokba dugott fejjel élni, és ehhez képest azt látjuk, hogy lehet. Nagyon sok minden átgondolásra szorul. De valahogy ez túl komplex, és túl nehéz akadály, ahhoz, hogy megértsék a bankban tartott pénzükkön keresztül való felelősségvállalást”. (Molnár, 2022)

Jó ideje fejtegetem már a témát, de olyan történelmi korszakkal, vagy pénzügyi rendszerrel még nem találkoztam, ahol a válságok ne fordultak volna elő. Serman Tibor szerint ez pl. természetes velejárója, a gazdaság ciklikus mivoltából adódik. Felmerült bennem az a gondolat, hogy lehet, hogy egészen más mutatók mentén kellene definiálni mi is az a válság, egyáltalán mit nevezünk válságnak, mert a jelenlegi meghatározás talán túlságosan is a számok felől közelít, viszont az embert kevésbé veszi figyelembe. Csaba szerint éppen ezért a közgazdasági fogalmak újraértelmezésével kellene kezdeni. A jelenlegi kapitalizmus nem veszi figyelembe a környezeti hatásokat, sem a jövő generációit, sem az élővilágot, amiből él, amiből tereli a hasznát. Ha a pénzügyi teljesítményen túl lennének még plusz mutatók, akkor a részvényesek sem csak ez alapján ítélnének meg egy-egy befektetést.

A beszélgetés pedig az alábbi idézettel zárult:

„Régebben úgy gondoltam, hogy a legfontosabb környezeti problémák a biológiai sokféleség csökkenése, az ökoszisztémák összeomlása és az éghajlatváltozás. Azt hittem, hogy harmincévnyi jó tudományos munkaképes megoldani ezeket a problémákat. Tévedtem. A legfőbb környezeti problémák az önzés, a kapzsiság és a közöny, és ezek kezeléséhez kulturális és spirituális átalakulásra van szükség. És mi, tudósok nem tudjuk, hogyan tegyük ezt meg.” - Gus Speth (környez. jogász)

5.2 A bankok és a civil szervezetek kapcsolata

Az előző beszélgetés során tapasztalható volt, hogy mennyire fontos tényező az ember. Az emberi igényeket, vagy pontosabban fogalmazva az állampolgárok igényeit pedig sok esetben civil szervezetek fogják össze, és sok esetben ők képviselik azt. Egy ilyen szervezet azonban szinte kivétel nélkül anyagi nehézségekkel küzd, ugyanis azokra az emberekre nem támaszkodhat, akiken segít jellemzően ők is a mélyszegénységből törnek fel. Ilyen alapokkal hitelre sem számíthat, ezért lehet egy fontos célkitűzés egy társadalmilag felelősen működő bank számára, hogy ezeket a korlátokat a törvények adta lehetőségeken belül áthidalja. Így jutottam el Budapestre, ahol Erős Barbarával volt lehetőségem a Magnet bank központjában interjút készíteni. Az épületbe belépve a legkevésbé sem gondolná az ember, hogy ez egy bank. A legalsó szinten ugyanis megtalálható egy kávézó, egy étterem, és egy széles kínálattal rendelkező könyvespolc is. Mindenhol tágas terek, barátságos, és biztató tekintetek. A „díszlet” sok helyen kúszónövényekkel egészül ki. Mindenképpen páratlan élmény egy bank központi fiókjában járni, bár összehasonlítási alapom nem is lehetne, a Magnet bank ugyanis egyedülálló módon az ügyfelek számára is lehetőséget biztosít a központi fiók látogatására. Gyakran rendeznek itt koncertek, előadásokat, vagy egyéb, különbözőféle programokat. Egyszóval pezseg az élet.

Maga az interjú a szokásos kérdéssel indult, tehát hogy milyen szakon végzett, és hogy hogyan találta meg a jelenlegi hivatását.

„Eredeti szakmámat tekintve kulturális antropológus vagyok. A civilszektorfejlesztés pedig a '90-es években jött be az életembe, hiszen a rendszerváltás után még nem voltak civilszervezetek. Sokat segítettek az amerikaiak, pl. az alkotmányban, vagy, hogy egyáltalán

az egész hogyan épüljön fel. Világosan látszott, hogy fejlődik a gazdasági szféra, lett egy állami szféra, és akkor a harmadik szektornak hívjuk a civilszektort. Ezt kellett megoldani, én pedig ebbe csöppentem bele. A Magnet bankhoz pedig öt évvel ezelőtt kerültem ide, de lényegében ugyanazt csinálom.” (Erős, 2022)

Mesélnél egy kicsit szakmádról, milyen feladataid vannak, hogyan építed fel?

A társadalmat általában három szektorra szokták felosztani. Az egyik az állami, aztán van egy üzleti, és a harmadikat hívjuk civilszférának. A civilszektor fejlesztési stratégiákat általában nem szokták támogatni, hanem inkább szervezeteket, és ahhoz kiírnak forrásokat, hogy azt biztosítani kéne. De Magyarországon ez mindig nagyon gyenge volt, így jöttek sokan külföldről segíteni, én pedig civil szakértőként dolgoztam, tehát, hogy hogyan tud egy szervezet minél hatékonyabban forrást szerezni magának, hogy fenn tudjon maradni. Pl. adománygyűjtés, vagy pályázatok, kommunikáció, bemutatni, hogy miket értek el.

Említetted, hogy az USA segítségével mentek, mennek végbe ezek a programok, mennyire jellemző, hogy éppen fordítva, tehát a társadalom felől érkezik valamilyen kezdeményezés?

Szerintem abszolút jellemző, igen. A covid válság és az, hogy itt van velünk szinte állandóan egy világgazdasági válság, az emberek sokkal inkább elkezdtek ezzel foglalkozni. Az egyik ok az infláció, de az is nagyon zavarja őket, hogy nincs beleszólásuk a saját életükbe, és hogy mit jelent a kapitalizmus, van-e még így ennek a fogyasztói társadalomnak élettere. Nagy az esélyegyenlőtlenség, és a hátrányos helyzetű emberek tömegei, az emberek elkezdik jobban kifejezni, hogy elegendő van. Ezek a problémák általában ügyek mentén kapcsolódnak össze. Pl. van egy lakópark, és akkor az ott élők összefognak azért, hogy legyen lebetonozva az udvar, ha többen vannak máris hatékonyabb a párbeszéd a helyi önkormányzattal. Erre van egy külön módszer, a közösség szervezés, ez más, mint a közösség fejlesztés. Ez arról szól, hogy egy közösség, hogyan tud célt érni a saját ügyeivel. Magyarországon egyre több ilyen szervezet van. Informális közösségeknek segítenek Magyarországon elindulni.

Barbara pl. részt vett a Délszláv háború helyreállítási projektjeiben is. A helyiek felől ugyanis óriási volt az akaraterő, és az elszántság valami új, építő jellegű tevékenység iránt. Ezen vágyak levezetése érdekében érkeztek civilszektor fejlesztetők a világ minden tájáról, hogy elkezdjék a társadalom újjáépítését.

Egy másik projekt keretein belül pedig Etiópiában járt, ahol a helyi körülményeket tanulmányozták, illetve lengyel és cseh politikusokat vittek ki, hogy lássák, milyen törekvések, és lehetőségek adódnak, amelyet aztán a saját országukba hazatérve hasznosítani tudtak. Illetve sokkal hitelesebben tudták képviselni a Nemzetközi Fejlesztés ügyét a parlamentben. *„Van egy ilyen kötelezettsége Magyarországnak, hogy nála rosszabb gazdasági helyzetben lévő államoknak nyújtson segítséget. Ez a feladat itt nálunk a külügyminisztériumhoz tartozik, hogy kidolgozzon egy nemzetközi fejlesztési stratégiát, hogy Magyarország hol vállal szerepet, miért pont ott, stb....”*

Szó esett arról, hogy talán leghatékonyabban úgy lehet civil szervezeteket támogatni, hogy ha az egész világra kiterjed a tevékenységük, hiszen a legtöbb probléma globális méreteket ölt, amelyre csak hasonló volumenben lehet válaszolni. Hasonló céllal jött létre az Ashoka program. Ashoka egy indiai császár volt, ő hozta be a buddhizmust Indiába. A szervezet pedig ezt a királyt tekintette a legkorábbi társadalmi vállalkozónak. A szervezet olyan kreatív személyeket keres, akik innovátoroknak tekinthetők, de nem technológiai értelemben, hanem sokkal inkább társadalmi kérdésekben, tehát pl. hogyan lehet felszámolni a szegénységet. Eleinte csak Indiában volt jellemző, aztán meghódította Dél-Amerikát, de később rájöttek, hogy Európa nagyon sok részén is még szükség lenne rá. A lényeg, hogy a felkínált megoldás társadalmi problémát célozzon meg, pl. a roma közösség integrálása. Azért hívjuk őket társadalmi vállalkozóknak, mert megjelent bennük egy társadalmi attitűd. De a lényeg, hogy amit kitaláltam nem adományokból csinálom meg, hanem megpróbálom eladni, „piacosítani”. Barbara szerint bizonyos szempontból a Magnet bank is egy társadalmi vállalkozásnak tekinthető. 2003-ban dolgozott utoljára a szervezetnél, így jó pár élményben része lehetett, így kíváncsi voltam melyek okozták számára a legmaradandóbb élményeket.

„Pl. Orbán Péter hozta létre a fecskepalotát, ahol fogyatékkal élő gyermekek tudnak nyaralni. Olyan üzleti modellt képzelt el rá, hogy minden évben tudsz oda menni egy hetet, következő héten meg már a másik család. Előre kell befizetni, és ott nyaraltatni. Ez egy ajándék a fogyatékos gyermeket nevelő családnak, hiszen egy fogyatékos gyermek nevelése mellett nem sok idő marad pihenésre, így viszont a szülők könnyen kiégnek. Ez pedig egy hatalmas ajándék tud nekik lenni. Van olyan kezdeményezés, amelynek az a neve, hogy Kedves Házak, itt roma családoknak segítenek tanulmányi nehézségeikben, őket bentlakásos intézményekben fejlesztik. Vannak, akik a környezettel, vagy drogfüggőkkel, (pl. Komlón) foglalkoznak.”

A bankon belül ezek a társadalmi szerepvállalások hogyan mutatkoznak meg?

Voltunk pl. fát ültetni. Vannak olyan programok, hogy ha egy cég, ol. egy dohánybolt árt a környezetnek, akkor nekik szerepet kell vállalni az egészségügy finanszírozásában, vagy ha van egy gyár, amelyik pet-palackot gyárt, ők összeszedik a szemetet a folyókból. Ezek tulajdonképpen kompenzáló mechanizmusok, de ettől még az alaptervekenység káros. A startupok, és sok más újonnan alapult cég már törekszik arra törekszik, mint pl. mi is, hogy ezeket a társadalomra gyakorolt káros hatásokat minimalizálják. A Magnet azt képviseli, hogy hogyan lehet felelősen létezni a világban, és ezt próbálja meg bankként bemutatni. Alapvetően szerintem van egy általános bizalmatlanság a bankok felé, pl. a devizahitelválság miatt. Ebben a környezetben kell a felelős banki működést képviselni. A közösségi lét, ami tudja biztosítani a fenntarthatóságot. Amit a jövő tartogat, mint mondjuk a klímaváltozás csak közösségi létben tudjuk túlélni, hiszen közösségben sokkal többet tudunk kihozni magunkból, ügyelve arra, hogy ez ne mások kárára történjen. Egyszerre segít a közösség a tagoknak, de a tagok is hozzájárulnak azzal, hogy beleadnak energiát. Azt gondoljuk, hogy így lehet felelősen létezni.

Itt két fontos dolog is megemlítésre kerül. Egyrészt a devizahitelválság. Korábban hallhattunk már arról, hogy a Magnet bank hogyan próbált meg ellene tenni, viszont arra sosem került sor, hogy azokat a károsultakat valahogy segítsék, akiket ez érint. Ezzel kapcsolatban megtudtam, hogy Magyarországon egy-két civil szervezet ráállt erre a projektre, de legtöbbször a motivációt az jelentette, hogy a kezdeményező maga is érintett volt egy devizahitel kapcsán, így elsősorban arra fókuszált. Nem csoda, hogy ezeknek a kezdeményezéseknek nem sok eredménye lett. Aki ezeket az embereket igyekszik segíteni és esetleg nem érintett, rajta nagyon hamar erőt vesz az ezzel járó feszültség, hiszen nehéz az akaratot érvényesíteni.

Egy másik fontos megállapítás ezzel a válasszal kapcsolatban pedig az, hogy egyes cégek hogyan próbálják meg tompítani a környezetre gyakorolt hatásukat. Amely cég pet-palackokkal dolgozik, akkor a gyűjtéseket szervez, és kiszedik a vízből a palackot. Ezzel kapcsolatban Körösi Ákos pl. azt mondta, hogy nem egy járható útvonal, ugyanis az alaptervekenységen kellene változtatni.

Csabával szó esett a gazdaság kapcsán, hogy milyen statisztikákkal lehetne hatékonyabbá tenni a gazdasági teljesítmény mérését. Konkrétumokról azonban még nem esett szó, így a Magnet bank hitelfeltételeivel kapcsolatban ez is egy picit világosabbá vált:

„Rájöttek a világban arra, hogy szimplán egy adott cég profitját, és költségeit számolgatni iszonyú fals. Mert ez nem mutatja meg a cég való költségeit. Egy cég mérlegébe bele kell azt

is számolni, amit úgy hívunk, hogy externáliák, azaz, hogy környezetileg milyen erőforrásokat használ, és hogyan hat a környezetre, illetve társadalmilag milyen hatásai vannak. Ezeket a hatásokat ráadásul forintosítani is tudják. Az semmit nem fog mondani, ha azt mondjuk, hogy valaki elvégzett egy kosárfonó képzést, meg kell nézni, hogy hogyan hatott ez annak az embernek az életére. Ebből különbözőféle módszertanokkal kialakult egy mérési gyakorlat, mellyel pl. egy befektetés a közösségre gyakorolt hatását tudják mérni, ezt hívjuk befektetési mérőszámnak. Jellemzően ez az angolszász világból jött. Aztán ez Európában, így Magyarországon is megjelent. (Nevüket tekintve pl. B-corp, vagy az ISO14), amivel a környezeti hatást képesek mérni). A Magnet a B-corp módszert alkalmazta, amely a Tripple Bottom Line mentén nézte a bank működésének a hatását, kérdőívvel működik. A hármassága a környezeti, társadalmi, és gazdasági hatásra utal. A legnagyobb hatást a bankok a hitelezésen keresztül érik el. 2020 nyarán került be a hitelezési folyamatba az impact scorecard, amely iparágakat pontoz, nagyon komplexen van összerakva. Amikor egy cég hitelt kér, akkor megkapja ezt a plusz kérdőívet. De ez most még nem egy kitétel csak egy bevezetési szakasz, tudatosító szakasz, egyre több cég fogja tudni, hogy ennek mi az értelme. Most még nem szerepel kritériumként, hogy egy cég csak akkor kaphat hitelt, ha jól teljesít a kérdőív során, hanem párbeszédet folytatunk vele, hogy min lenne érdemes javítani. Pl. a társadalmi hatáznál vizsgáljuk, hogy van-e nő a döntéshozatalban, vagy hátrányos helyzetűeket foglalkoztat-e. Ha valakinek nincs vízgazdálkodási terve, akkor javasoljuk neki, hogy csináljon.”

Láthattuk, hogy a Magnet bank közösségi programjainak jórészét külföldi banktól vette át. Maradtak azonban így is olyan tényezők, amelyek a bank munkatársaihoz köthetők. Ilyen pl. a Segítő Bankkártya program. Van, hogy egy-egy újságcikk olvasása közben jön egy ötlet, vagy hazafelé séta közben. A lényeg, hogy a bankok tanulnak egymástól, egymást kényszerítik a fejlődésre. Barbara szerint nem érdemes a lopás szót használni, inkább a tanulás a helyes. És ez a bankra ugyanúgy igaz. Láthattuk, hogy a programjuk jórészt honnan származik, de pl. Barbara elmondása szerint a Magnet bank legnagyobb konkurenciája az Erste, hiszen hasonló módszereket igyekeznek integrálni a banki működésbe.

Fontos hangsúlyozni, hogy még ha az összes bank is 100%-ban ilyen irányelvek mentén működne, még akkor is alakulnának ki válságok. Barbara szerint ugyanis az emberi természet nem megváltoztatható. *„Ez egy természetes folyamat. Egy társadalom nem lehet mindig fölkészülve arra, hogy rosszabb állapotban lévő embereket kezeljen. Igazságtalanságok mindig vannak, meg hozunk egy csomó fájdalmat a gyerekkorunkból is. A felnőttkor kihívása*

talán pont ez lehet, hogy ezeket meg tanuljuk felismerni és kezelni". Ha érték-orientált bankok jönnek létre, akkor ezek a folyamatok gördülékenyebbé válnak. Ez azért lehetséges, mert e bankok általában nyitottabbak pszichológus egyesületek, oktatási intézmények támogatását illetően. De azt semmiképp nem mondhatjuk el, hogy csupán érték-orientált bankok létezése feltételezni tudna egy olyan társadalmi, demokratikus működést, amelyben mindenki az igényeinek megfelelően tudna élni, és amelyben ne jönnének létre pénzügyi válságok.

Már csak azért sem, mert vannak olyan pénzügyi szabályozások, amelyek korlátozzák a bank bizonyos tevékenységeit, így nem tudjuk igazából megtapasztalni, hogy valójában mit jelenthet egy alternatív/társadalmilag felelősen működő bank. Egy hitel mögött alapvető követelmény az MNB felől, hogy 100% fedezetet tudjon felmutatni. Barbara szerint ez eleve nagyon lekorlátozza a bankok mozgásterét. Erre jó példa a civil szervezetek. Az MNB minden hitelügyletet átvizsgál, és minősít. Egy-egy civil szervezet működési elvéből adódóan nem fog profitot termelni, de a társadalomnak szüksége lehet rá. Ilyenkor ez nagy dilemma a bank számára, és bár kockázatos, de ha az ügy, amit az adott szervezet képvisel az a társadalom számára építő jellegű, akkor Barbara szerint a banknak azt a hitelt folyósítani kell. A bankoknak egyénileg is fel kell mérni, hogy meddig nyúlik a kockázatvállalási határuk. Felmerül a kérdés, hogy akkor vajon hogyan lehetne azokat támogatni, akiknek a legnagyobb szüksége van a pénzre. Barbara elmondása alapján a bank régen próbálkozott az ún. Mikro hitelezéssel. Ezt szintén nem itt próbálták ki először. A Gramming bank volt az első nagyszabású pénzintézet, amelyik először ilyen fajtahitelezéssel foglalkozott, a hitelezettjei szintén a bank tulajdonosai is lettek. A bank azt mondta, hogy kis összegű hitelekkel lehet szegény társadalmakon segíteni. Nekik kell kis összegű hiteleket adni, úgy, hogy közben ők is segítik egymást ebben a kis közösségben. Ahogy fizették vissza ezeket a kis összegű hiteleket, közben a bank részvényeseivé is váltak. *„Mi is próbálkoztunk ezzel, hogy a teljesen elszegényedett roma közösségeknek tudnánk-e hitelezni. Ez csak úgy valósítható meg, hogy ha áll mellettük egy civilszervezet, amely segít nekik munkát szerezni. De aztán ezt sajnos nem sikerült megvalósítani, mert egy másik bank rájött, hogy ez milyen kitűnő piac, emiatt mi ezeknek az embereknek a hiteleit már nem tudtuk átvenni, hogy aztán mikro-hitelt csináljunk belőle, mert ez a másik bank megvalósította. Nagyon kicsi egy bank mozgásterét. Az Erste bank létrehozott egy külön szociális osztályt, ahol kb. azzal foglalkoznak, mint mi itt a Magnet banknál, és valójában ott sem tudnak kiadni igazán jól hiteleket, a folyamatos kockázati ellenőrzések miatt. Amikor a civilszektorban dolgoztam nem értettem, hogy miért nem*

finanszíroznak minket a bankok, most, hogy itt ülök, a másik oldalon már sokkal jobban látom, hogy ez mennyire nehéz és komplikált.”

Az ember gondolná, hogy a pénzügyi válságoknak köszönhetően van némi elmozdulás az alternatív bankok irányába, ám Barbara válasza másról tanúskodik. A fiatalok többsége ott nyit bankszámlát, ahol a szüleinek is van. De még ha valaki egy felelősségteljesen működő bankot választ is, azon ügyfelek is rengeteg különböző okból kifolyólag lehetnek ott. Barbara tapasztalatai szerint vannak, akiknek ténylegesen fontos a társadalmi felelősségvállalás, vannak, akiknek a környezet megóvása az elsődleges szempont, és minél kevésbé kártékony vállalati működést szeretnének finanszírozni. És vannak olyanok is, akiknek fontos, hogy ez egy 100%-ban magyar bank.

Végezetül egy kicsit arról kérdeztem, hogy melyek voltak számára a legmegrázóbb események, miket tapasztalt, mikor arra vállalkozott, hogy egy háborús övezetben felnevelkedett társadalmon próbál meg segíteni, a hivatása által, hogy hogyan érvényesítsék akaratukat.

„Nekem a legmellbevágóbb a boszniai nők helyzete volt. Ez már a háború után volt, amikor már nagyjából helyreállt a béke. Olyan emberekkel találkozni, aki ténylegesen tenni akarnak a hazájukért. Látni az ottani körülményeket az egészen elképesztő volt, tehát közvetlenül ez a háború utáni állapot, bár én már egy kvázi építkezésben lévő korszakban értem oda. Szép volt látni Szarajevóban a sok mecsetet, és az ortodox kultúra jelenlétét, hogy ez a kettő milyen szépen megfér egymás mellett. Összességében különleges élmény volt a társadalom „születésénél jelen lenni” Fiatalként belecsöppentem egy ország építésébe a civilszektorfejlesztésen keresztül”. (Erős, 2022)

Az interjú végeztével körbevezettek, a bank „felsőbb” szintjein, megmutatták a tárgyalótermet, az ahol a legfrissebb elemzéseket publikálják, a táblán még éppen fön volt egy kockázatkezelési stratégia utolsó pár sora. A vezérigazgató, Salamon János elzárkózott az interjútól, de így is kellő információ áll rendelkezésre, hogy egy picit összegezhessük a bankkal kapcsolatos legfőbb tanulságot. Eleinte volt szó arról, hogy nem minden ponton egyezik egy etikus bank alapvető működési elvével, tekintettel a kamatokra. Emellett azonban azt is meg kell jegyezni, hogy a bank az egyetlen Magyarországon, amely nem bocsát ki hitelkártyát. Ez azért jelentős, mert ezen eszköz segítségével nagyon könnyű egy adósságspirálba jutni, és nem ad tiszta képet a tényleges vagyonról. Nemfizetés esetén pedig jöhetnek a büntető kamatok. Ezen túl pedig a mentor-szféra programnak köszönhetően a

hitelezők és az adósok kapcsolatba kerülnek egymással. Egyes nézetek szerint ilyenkor egy banknak fontos feladata lenne az adott személy életét nézni, hogy a folyósított hitel hogyan változtatta meg azt, milyen fejlődési pályát járhatott be ezzel az egyén, milyen lehetőségekhez juthatott. Ez pl. a Magnet banknál sok esetben elmarad, de nem is lehet elvárni egy banktól, hogy ekkora kapacitással rendelkezzen. Érintve volt a devizahitelek ügye, és kiderült, hogy erre a banknak nincs egy konkrét kidolgozott stratégiája, pedig az éves beszámolók alapján, 2010-ben Magnet banknál nyilvántartott hitelek fele devizahitel volt. Az is látható az interjúkon keresztül, hogy szűk a bankok mozgástere, és a hitelezési folyamat túlzottan profit-orientált, persze ha nincs profit, akkor viszont az adott hitelügylet csődbe megy, de ennek ellenére központilag túlzóak a szabályozások, legalábbis a bank munkatársai szerint, és ez sokszor szembemegy az elképzelt fejlesztésekkel, vagy hitelezési eljárásokkal. Felmerül a kérdés, hogy vajon van-e olyan terület, ahol nem ütköznek akadályokba az alternatív elképzések megvalósítása. Körösi Ákossal készített interjúm során merült fel, hogy a multinacionális vállalatok miképp használják ki egy adott ország erőforrásait, miközben a profit külföldre vándorol. Vajon ezt hogyan lehetne megakadályozni? Hasonló kérdésekkel találkozhatunk, ha a Soproni Kékfrank ügyét vizsgáljuk. Magyarországon az első helyi pénzt, vagy pénzhelyettesítőt 2009-ben vezették be. Ez nem volt más, mint a Soproni Kékfrank. Az új pénz működési elve az volt, hogy a bankjegyeket csak egy bizonyos területen belül lehet elkölteni. Alapvető cél volt, hogy a projekt egy határokon átnyúló kezdeményezés legyen, és külföldön is lehessen vele fizetni. A bankjegyeken szereplőírás így három nyelven, magyarul, németül, és horvátul található meg. A bankjegyek egy az egyben megfeleltethetők a magyar forint bankjegyeivel, tehát 500, 1000, 2000, 5000, 10000, és 20000 frankosok. A pénz értékét pedig az elfogadóhelyeken túl az garantálta, hogy a frankra váltott forintokat a Rajkai Takarékszövetkezetenél helyezték el betétek formájában. A kezdeti terv 100 millió értéknek megfelelő Soproni kékfrank kibocsátása volt, azonban ezek a várakozások jóval elmaradtak a tényleges eredménytől, ugyanis a Soproni Kékfrankból története során összesen 10 millió forintnyit bocsátottak ki. Az elfogadóhelyek száma azonban szépen gyarapodott, 2016-ban összesen 661 elfogadóhelyet tartottak számon. A projekt azonban később leállt, nem sikerült pontosan kideríteni mi okozta a „vesztét”. Interjúalanyomat, Kovács Zoltánt is kérdeztem, de ő sem tudott rá pontos választ adni. Egy helyi résztvevő, aki egyben elfogadóhelyet is üzemeltetett azt az információt adta, hogy sokan teherként élték meg a használatát. Nem tudtak arra figyelni, hogy pontosan hol is lehet elkölteni, és a végén meg olyan kiadásokba bocsátkoztak, amelyek nem lettek volna indokoltak.

6 Helyi pénzek története

A Soproni Kékfrank példáján keresztül láthattuk, hogy van lehetőség egy helyi kezdeményezés kidolgozására, amely már egy picit leválik a központi rendszerről. Ennek egy-egyvel kisebb, vagy ezt megelőző fokozata, a bevásárlóközpontok, vagy akár városok által kibocsátott kuponok, vagy kártyák/vásárlási utalványok. A Szent Márton Kártya is jó példa lehet: az adott régióban kedvezményesen vásárolhatsz az elfogadóhelyeken amennyiben kártyatulajdonos vagy. Az ajándékutalvány is hasonló működési mechanizmust mutat itt nem egy régióra, hanem egy cégre korlátozódik le a vásárlások lehetősége. A lényeg, hogy a tőke egy bizonyos körön belül maradjon. És még egy fontos visszatér, amely korábban már eltűnt. Ez pedig nem más, mint a 100% fedezet.

Helyi pénzek történetéről korántsem lehet annyira egyértelműen beszélni, de arról talán igen, hogy melyik korban érték el először látványos eredményt, és mennyire nagy gondot okozott, amikor mégiscsak ki kellett vezetni. II. Fülöp francia király előtt a nemesek körében az volt az eljárás, hogy minden nemes saját pénzt veretett, a saját arcképével, saját szimbólumaival. Ez a pénz, amit nyugodtan nevezhetünk a kor helyi pénzeinek akkor járt le, amikor az adott nemes meghalt, utána azt a pénzt már vagy nem fogadták el, vagy 3:4 arányban beváltották, de természetesen ez is értékvesztést jelentett. A pénz felhasználói pedig tudták, hogy a pénz, amit használnak, egyszer majd elveszíti értékét, így beruházások megvalósítására kényszerültek. Emiatt rengeteg malom, termelőeszköz, épület, és katedrális épült ebben az időszakban, ugyanis a pénzügyi rendszer erre kényszerítette a felhasználókat. A katedrálisok, és a zarándokhelyek pedig azért bizonyultak jó választásnak, mivel vonzották a zarándokokat, akik útjuk során létfenntartásukból adódóan további lendületet adtak a gazdaságnak, hiszen a zarándokok pénzt költöttek, ezzel megsegítve a helyi gazdaság teljesítményét, a munkaerő helyben tartását, és ezen keresztül a helyi emberek életszínvonalát. Aztán ennek a korszaknak is vége lett, II Fülöp Franciaország király lett, háborúzni szeretett volna, amelyhez azonban szükség volt az egységes pénzügyi feltételekre, így Fülöp egységes pénzt veretett, a régi valutákat pedig be kellett szolgáltatni. Röviddel a helyi pénzek kivezetése utána a francia gazdaság hanyatlásnak indult. Az emberek már nem fektettek be hosszútávon jövedelmező projektekbe, a mezőgazdaság termelékenysége romlott, a gazdák tönkrementek.

Ha a helyi pénzek történetét vizsgáljuk, megfigyelhető, hogy sokukat egy-egy válsághoz lehet kötni. Az iménti eset a középkorból jó példa volt arra, hogy mit tud okozni, ha kivezetik a helyi pénzeket, és egy egységes elszámolási rendszert hoznak létre helyette. Arra is akad példa, hogy pont egy válság kellős közepén, jöjjön létre egy helyi pénz. Ilyen az 1930-as években bevezetett Woergl. A Woergl egy Ausztriából indult kezdeményezés. A projekt Tirolból származik és eleinte csak pár ember tudott a létezéséről. A kitartó munkának és egyre több elfogadóhelynek köszönhetően azonban a kezdeményezés hamar a jegybank és a helyben működő bankok legnagyobb versenytársává vált. A fő elképzelés pedig az volt, hogy helyben felszámolni a kor sajátos problémáját jelentő munkanélküliséget. Az első beruházások utcák felújítása volt, majd ezt követték játszóterek, és óvodák építése. Majd később a szociális juttatásokat, és az és a helyi adók kifizetését is lehetővé tették az újonnan megjelent pénznem segítségével. A régióban a helyi pénz bevezetésének kezdete óta 25%-kal csökkent a munkanélküliség, miközben a világon mindenhol (Ausztria egyéb régióiban is) emelkedett. Nem csoda, hogy egyéb önkormányzatok is elkezdtek lemásolni a projektet. Az osztrák jegybank pedig érezve, hogy kicsúszott kezéből az irányítás betiltotta a projektet.

Szintén ebből a korszakból származik a Svájcban ma is használatos WIR program. 1934-ben indult, a WIR bank jóvoltából, és a projekt fő célja a helyi gazdák, illetve a KKV szektor hitelezése volt. A Svájci frank mellett ma Svájcban ez jelenti a másodlagos fizetőeszközt.

6.1 Szívességbankok, és cserekörök:

Nagy különbség nincs a helyi pénzek és a szívességbankok között. A szívességbank sokkal inkább el tud válni a központi rendszerről, hiszen valutáját nem kell egy másik, fiat⁶ devizához kötni. Elég egy közös elszámolási rendszer, (sok esetben nem is jelenik meg a konkrét pénz) amelyet mindenki elfogad. Ez esetben egy kisebb közösségen belül zajlik a kereskedelem, amely legtöbb esetben maximum egy város méretével ér fel, hiszen fontos, hogy a termékek és szolgáltatások helyben, mindenki számára elérhetőek legyenek. Léteznek olyan cserekörök is ahol nincs központi elszámolási egység, és kvázi cserekereskedelelem zajlik, ezeket nevezzük barter ügyleteknek, ahol nincs közvetítő, hanem amit adok, pl. egy kanna benzin azért közvetlenül, attól az embertől kapok egy kiló almát. Jómagam is átélhettem ennek a dilemmáját, a Szülői Kollégiummal karöltve ugyanis létrejött egy hasonló elveken

⁶ Ország lakosai által elfogadott, jegybankok által kibocsátott pénz, pl. dollár, euró, sékel

működő cserekör. Az én álláspontom az volt, hogy szükség van egy központi elszámolási egységre. A cserék ennek segítségével ugyanis sokkal gördülékenyebben zajlanak le. Ha én egy olyan szolgáltatást nyújtok, pl. fűnyírás, amelyet valaki igényel, de ő meg pl. sütit süt, és én azt nem szeretem, akkor ez az ügylet máris halott. Ha viszont pénzt kapok cserébe, azzal meg tudom keresni a cserekör azon tagjait, akik rendelkeznek azon szolgáltatásokkal, amelyre nekem szükségem van.

A Szívességbankok és a helyi pénzek sokszor összerosódnak, egy-egy projekt összeolvad, vagy éppen szétválak, de a legkönnyebb a kettőt talán egy saját példán keresztül lehet elkülöníteni. A Szent Márton bazárra, aki eljött lehetősége volt denárt váltani, hiszen a legtöbb helyen csak ezzel tudott fizetni, mindenki számára hozzáférhető volt, nem kellett külön jelentkezni, még egy fontos dolog pedig az, hogy készpénz volt. Amikor a Szent Márton Cserekör létrejött eleve egy regisztrációhoz kötődik a kereskedelemben való részvétel. A regisztráció pedig egy szolgáltatás vagy termék följánlásával lehetséges, ez adja a pénz mögötti fedezetet, az résztvevők mindegyike egyben termelővé is válik, ellentétben a bazárral, ott a résztvevők csak egy nagyon alacsony hányada számított termelőnek. Az elszámolás pedig virtuálisan zajlik.

6.2 Helyi pénzek, és cserekörök napjainkban

Az első cserekör Kanadában jött létre 1983-ban. Ma már a világszerte legkülönbözőbb pontjaira terjedt el, viszont létezik egy egységes elszámoló rendszer, az UNILETS hálózaton keresztül két cserekör akár egymás között is véghez tud vinni tranzakciókat. Az elszámolás alapja pedig a zöld dollár, amely egy az egyhez köthető a kanadai dollárhoz. Ez viszont magában hordozza az infláció lehetőségét, így már arra is voltak próbálkozások, hogy a fizetőeszközt ne egy másik ország valutájához, hanem munkaórához kössék, e kísérletek inkább csak az Egyesült Államokban voltak jellemzőek. A világon összesen 2600 cserekört tartanak számon, melyben kb. 30 000 ember vesz részt. A legtöbb Németországban, Nagy Britanniában, és az USA-ban található. A cserekörök minden társadalmi rétegre nyitottak, gyakran vesznek részt hajléktalanok is egy-egy ilyen kezdeményezésbe. Németországban pl. látványos, hogy az egykori NDK területén alig, Nyugat-Németországban sokkal inkább jellemzőek ezek a kezdeményezések. A német modellek esetében megfigyelhető egy nagyobb fluktuáció, a tagok aktivitását illetően. A gazdaságra sehol nem gyakorolnak nagy hatást,

hiszen alacsony egyenlegszámmal, kis közösségeiket megtartva kereskednek. A csatlakozó tagok motivációi eltérőek lehetnek, de ezt szinte soha nem anyagi szükséghelyzet szüli, fontosabb a közösséghez való tartozás, a szociális lét megélése, amely a nagyvárosokból már elveszett. Nem véletlenül mondta Zsombok György, a talentum kör alapítója, hogy behozunk egy kevés falut a városba.

A hagyományos csereköröktől egy kissé eltér a 2008 (az évszám nem lehet véletlen) Novemberében elindult Szívességi Közösség, amelyben nem található meg az egységes központi elszámoláshoz szükséges pénz. Itt is megtalálható egy Ún. Keres-kínál lista, de az elvégzett munkát nem kötelező bejelenteni. Az hogy nincs közös valuta, és ennek mi a hátránya, erről már volt szó, viszont, nagy előnye, hogy különbözőféle önkéntes munkákra jelentkezők, és az azt keresők bázisául is szolgál.

Európán kívül is van élet, Új-Zélandon pl. létrehoztak egy cserekört, amely az Időbank (Time Bank) nevet viseli. A kezdeményezés 2005-ben indult útjára, egy Lyttelton nevezetű faluból, mára egy 250 fős aktív cserekörre nőtte ki magát. A szívességbank fő szervezői pályázati forrásokból kapják fizetésüket, a siker többek között annak is köszönhető, hogy hetente kimegy egy kör e-mail azt illetően, hogy kinek mire van szüksége, tehát az adás-vétel lista. A fennmaradás egyik fő oka volt, hogy egyéb szolgáltatásokra is kiterjedt a bank tevékenysége, pl. gyakran tartottak előadásokat szívességbank témakörben. Hátrány, vagy nehézség pedig az lehetett, hogy az elején sokan azt hitték, hogy amíg ők nem segítettek másoknak, addig ők sem kérhetnek

6.3 Magyar példák

Magyarországon a szívességbank gyökerei a paraszti kultúrába nyúlnak vissza. A falu egy közösséget képviselt és gyakran segítettek egymásnak különbözőféle munkákban. Ezeket hívjuk kalákázásnak, amikor a falu összefogott, és fölépítették valakinek a házát. Ezek jórészt rokonsági alapon szerveződtek. A felépült házak kvázi megtestesített hitelviszonyokból jöttek létre, hiszen ha egy ház fölépült, utána illet viszonzni azt, így az összes kalákatag által kért beruházás meg tudott történni. Az 1990-es években támadt egy olyan igény a környezetvédők felől, hogy felélesszék ezt a kultúrát. Az első cserekör a már korábbi tapasztalatokkal rendelkező Zsombok György felhívására jött létre, ez volt a Budapesti Talentum Kör. Sokak jártak el ebben az időben pl. Németországba, ahol talán a legnagyobb hagyománya van a helyi

pénzeknek előadásokat hallgatni. majd az ott szerzett tapasztalatokat igyekeztek átültetni Magyarországon a gyakorlatba. Melynek köszönhetően többek között Miskolcon, és Gödöllőn kezdett el kibontakozni az újfajta kezdeményezés, ám 2003-ban már csak Szolnokon működött a modell. Sok korábban induló kezdeményezés ezidőtájt fulladt kudarcba, a szolnoki cserekör is inkább egy jótékonyági szervezetté alakult át. A sikertelenség okai sokrétűek lehetnek, melyek külföldön is jellemzőek, ám a térség sajátosságai miatt a hatásmechanizmusok erre fele jobban kiéleződtek. Ennek okai pedig, hogy a résztvevők nem igazán értik pontosan a rendszerek lényegét, sokan csak jótékonykodni szeretnének, így az adás-vétel szám lecsökken, a vezetők sok esetben túlterhelik magukat, amikor ők kiesnek akkor a mögöttük álló háttérbázis már kevésbé mutatkozik aktívnak. Magyarországon sokan inkább az egyéni megoldásokban bíznak, a nagyobb problémákat pedig inkább családon belül oldanák meg. A 2008-as hitelválság után ismét megerősödött az igény a szívésségbankok iránt. Ennek nyomán jött létre a Pilisi korona, a Suska kör, és a Körös Kör. A körök tudnak egymásról, gyakori az együttműködés, egyes szakértők szerint érdemes lehet két- majd a jövőben különváló- cserekört együtt, egy rendszerként elindítani, így könnyebb a sikerhez elengedhetetlen magas taglétszámot elérni, majd amikor a rendszer már kellően erős ahhoz, akkor különválni. Azért is érdemes egy ilyen cserekört működtetni, mert a benne lévő tagok a világgazdaság történéseitől függetlenül tudják működtetni azt. Ha bedől a svájci frank attól függetlenül a tyúk még ugyanúgy tojni fog, a tehenet ugyanúgy meg lehet fejni, és egészen valószínű, hogy az előre megígért sajt is el fog készülni.

6.3.1 Budapesti Talentum Kör:

A legismertebb magyar példa. 1993-ban indult be, melyet a HIFA által tartott előadássorozat inspirált. Kezdetben Zsombok György egy személyben látott el minden szervezői munkát, később többen is csatlakoztak hozzá, többek között a hírlevél megszerkesztését is elvállalta az újonnan belépő 6-7 szervező tag. A csereeszköz a talentum, 100 talentum megegyezik 1 óra munkával. A szolgáltatások között pedig szerepel, szerelés, idénygyümölcs árusítás. A tagok száma 2013-ban elérte a 235-öt, kéthavonta összegyűlnek, ilyenkor új üzletek köttetnek, megállapodások, ismeretségek jönnek létre. A cserekör által lebonyolított éves forgalom egy főre vetítve 30 000 forint.

A fenti esetek közül jó pár példa mutatkozik arra, amely azt mutatja, hogy egy globális válságra miképp adnak a helyi közösségek lokális válaszokat, és hogy valódi összefogás esetén ezek mennyire sikeresek tudnak lenni a sajátos használati szabályoknak köszönhetően. Maradtak azonban megválaszolatlan kérdések, amelyek már a Magnet banknál is felmerültek,

többek között a törvényi szabályozással, és a kamatszintekkel kapcsolatban. Ezen kérdések megválaszolása, illetve egy saját projekt elindításával kapcsolatos tanácsokért fordultam Kovács Zoltán Ákoshoz, aki annak idején a Pilisi Csere Kör szerves résztvevője, és szervezője volt.

6.4 Interjú Kovács Zoltán Ákossal

Ákos kutató-közgazdászként végzett, viszont az intézet, ahol dolgozott egy közigazgatási irányt vett, így nem maradt tovább az intézetnél, hanem a jelenlegi gazdaság alternatív megoldásaira próbált meg koncentrálni, ugyanis, ahogy kutatásaiban is megállapította a kapitalizmus egy idő után már nem visz tovább. Valójában már nem valós értékek cserélnek gazdát. Ez az attitűd egyébként korábbról is ismerős lehet, mikor Körösi Ákos említette azon példát, amikor a jog áruvá válik, vagy pl. olajjal kereskednek, de olyan emberek teszik ezt, akiknek valójában nincs szüksége arra az olajra. Ezen problémafelvetések mentén talált rá a Pilisi csere körre, amelyhez csatlakozott, mint szervező, illetve a háttérének is elkezdett utánajárni. A folyamatnak köszönhetően találkozott a Morális hitel egyesülettel, amely azért jött létre, hogy meghatározza, miképp lehet felelősen hitelezni, és segítsen egy új bank elindulásában.

A Pilisi csere körbe helyi lakosként csatlakozott, mivel ilyen módon ő is értesült a kezdeményezésről. „*Az egész mögött egy informatikai megoldás állt. A tagok ajánlhattak be olyan ismerőst, akiről úgy gondolták, hogy itt helye van, mert érdeklődik. A belépést követően nyílt egy egyenleg, melyet már eleve el lehetett költeni, hogy beinduljon a művelet, - az hogy ez helyes volt-e vagy nem az kérdés a mai napig számomra, mindenesetre ez volt a jellemző. Kínálati oldalon be lehetett rögzíteni, hogy az az illető mit tud felajánlani a közösség felé. Nagyon sokféle szolgáltatás meg termék megjelent. Nagyon sokan jelentkeztek fűnyírásra, amire egy idő után már nyilván nem volt szükség. Egy olyan szempontból nagyon érdekes tapasztalat volt, hogy érzékelti lehetett, hogy mi az, ami igazán fontos a közösség számára, mert ha egy 100 fős településen 15-en fűvet akarnak nyírni, az egy idő után be fog halni. Tipikusan sokszor az a probléma, hogy nincs elegendő eladható termék, vagy szolgáltatás. Ha van egy olyan termelő, akinek a termékeit meg elkapkodnák, mert egyébként ez volt a jellemző, az a személy egyébként a csere körön kívül is el tudta adni, viszont vásárolni ugyanezen a körön belül már nehezebben tudott, hiszen túlkínálat volt egyes szolgáltatásokból*

és hiány másokból. Az elején csak informatikailag létezett, és könyvelési tételek formájában jelent meg, ha elvégeztem egy szolgáltatást berögzítésre került a tranzakció, és a vevő megerősítette, ezáltal el volt fogadva a tranzakció. Szó volt arról, hogy nyomtassunk papírpénzt, mert az emberek azt tartják értékesnek, ahhoz ragaszkodnak, de ez már tudtommal nem valósult meg. Induláskor egy ilyen korona egyenlő volt egy forinttal, de nem igazán volt meg a nyomaték mögötte, rengeteg szervezést igényel, én is több előadást is tartottam, próbáltam népszerűsíteni a helyiek körében. A kezdeményezés közösségfejlesztési erejét emelném ki. Kisebb léptékben, helyi szinten már rengeteg példát láttunk, de valós, a gazdasági folyamatok alakulását érdemben befolyásolni képes rendszerre még nem igazán volt példa.” (Kovács, 2022)

A kedves olvasó számára egy kissé még talán tisztázatlan lehet, hogy pontosan milyen előnyökkel is jár a helyi pénz bevezetése, illetve érdekes összehasonlítani, hogy amikor a Bocskai Korona kapcsán készítettem interjút mennyire hasonló válaszba ütköztem. A lényeg végülis, hogy a Bocskai Korona esetében, mint jelenleg futó legnagyobb magyar projekt kifejezetten cél volt, hogy a pénzzel ne lehessen multiknál fizetni, mert az sem az ország, sem a város érdekeit nem szolgálja. Zoltán is hasonló példákat hoz fel. Miért importálnánk olyan termékeket külföldről, amelyek helyben is megtermelhetők. Ezen keresztül pedig erősödik a lokálpatriotizmus, és a helyi kohézió. Megjelenik a Magnet bank esetében már említett bizalom. Ott a hitelezésen keresztül láthattunk jó példákat arra, hogy hogyan próbálják a bizalmat erősíteni, még ha nem is kifejezetten ez a cél. Itt ez úgy jelenik meg, hogy a vásárló jobban megismerik egymást, egymás termékeit, ezáltal a minőséget is kénytelenek fenntartani, illetve javítani. Nem, csak azért mert ha valaki hátrányt szenved, egy üzletből az többet nem vásárol ott, hanem már csak a híre is gyorsabban terjed. Az ember megtapasztalja, hogy hol tud fontos lenni a társadalom számára. Ha egy helyi közösségben megrendelhetők a különbözőféle áruk, akkor ez által a környezetszennyezés is csökkenthető, a belső kereslet élénkül, az emberek munkahelyeket tartanak fenn.

Szabályozások tekintetében itt nem érezhető az a fajta nyomás, mint a bankok esetében. Itt szabad kezet kapnak a helyi közösségek. Az átválthatóságot biztosítani kell, a jellemző itt inkább az, ha egy projekt túl nagyra nőné ki magát, akkor betiltják, egy bank esetében ez korántsem lenne ilyen egyszerű. A Bocskai korona arról számolt be, hogy jelentési kötelezettséggel tartoznak az MNB felé, de pl. plusz adók nem terhelik őket. Saját tapasztalataim pedig azt mutatják, hogy ha szívességbankról beszélünk, akkor a helyzet még ennél is egyszerűbb, hiszen az ide beérkező termékeket tulajdonképpen felajánlásként kell

kezelni, így semmilyen adó nem terheli az adott terméket még normális értékesítési körülmények között sem. Tehát ha törvényi keretei sincsenek ennek a fajta tevékenységnek, akkor itt az ideje elgondolkodni azon, hogy mi van akkor, ha egy országban mindenhol helyi pénzeket használnak, egyáltalán van-e értelme a közös pénz megőrzésének? És ha nincs akkor milyen alapokon és ki bocsássa ki az új pénzt. Ha jobban belegondolunk, Svájcban már működik egy hasonló rendszer, ami a hitelezéssel indult, tehát a vállalatok pénzigényéhez volt igazítva a pénzkibocsátás. Zoltán itt megemlíti Rudolf Steiner elképzeléseit, aki nagyon hasonlóan a Svájci rendszerhez úgy gondolta, hogy pénzt kibocsátani asszociatív gazdasági szervezeteké lenne. Vagy az is lehet egyfajta megoldás, ha a vállalatok összefogva bocsátanának ki pénzt, a fedezet pedig a megtermelt áru értéke lenne. Svájc itt annyiban tér el, hogy a pénzt bankok bocsátották ki, de ugyanúgy vállalatok részére, az ő gazdasági teljesítményüket figyelembe véve.

Arra egyáltalán nem látni példát, hogy esetleg a helyi pénzeket valamilyen formában összekötnék a kereskedelmi bankokkal, hiszen Zoltán elmondása szerint ez két teljesen más szemléletmód. „ *Az viszont előfordul, hogy a szemléleten, vagy a hozzáálláson változtat egy bank, mint pl. a Magnet, és ennek már önmagában van egy pozitív kisugárzása, ami előnyösen hat. A kamat pedig egy kulcskérdés. Én azt gondolom, hogy a kamatos kamat az egy romboló kategória. A termékek árában nagyon nagy arányt képeznek a kamatok. Mivel exponenciálisan változik, a rákos sejt elburjánzásához hasonló. A Bibliában is szó van arról, hogy az adósságokat bizonyos időközönként el kell engedni. Ezt egyre kevesebben veszik komolyan, de ennek is van jelentősége. Kamatos kamat nincs a helyi pénzeknél, mert erre figyelnek. Ha nincs kamat, vagy egyenesen negatív kamat van, az viszont ösztönzi az embereket a pénz felhasználására. Ugyanakkor, ha betétként elhelyezünk pénzt, azért cserébe meg kamatot várunk. A negatív kamat, tehát az, hogy a pénz romlásával, csökkenne a pénz vásárlóereje, ezt össze lehetne kapcsolni egy olyan kamattal, amely a másik oldalon azt ellentételezi, hogy te rendelkezésre bocsátod a pénzedet, tehát betétbe lekötöd, és ezért vársz el valamit. Itt azt tudom elképzelni, hogy van egy olyan mechanizmus, amely folyamatosan értékteleníti el magát a pénzt. Ezzel szemben meg valami meg is növelhetné az értékét (kvázi kamatként), amennyiben a pénzirtokos más értékteremtő tevékenységet támogat vele. Ez külön választandó, mert két különböző funkcióról beszélünk. Technikailag mégis össze lehetne kapcsolni egy rendszerben. De erre a gyakorlatban személy szerint még nem láttam ilyen példát”.*

A saját projektemre való tekintettel szükségszerű annak ismertetése, hogy hogyan tud egy ilyen helyi pénz igazán jól vagy rosszul funkcionálni. Megjelenik az a dilemma, amelyet Zoltán is említ, hogy a mai napig nem igazán érti, miért volt szükség arra, hogy az emberek már induláskor rendelkezzenek egy fix összeggel. Ilyenkor ugyanis az történik, hogy valójában hitelt teremtünk rengeteg termék felvásárlására, amely megegyezik a hitelkártyák gyakorlatával. Viszont ha az induláskor senki nem rendelkezik semmilyen összeggel, akkor nem tud beindulni a körforgás. Így elhatároztam, hogy csak azok kapják meg az induló tőkét, akiknek már van felajánlása, ez a módszer, ha tökéletesen működik, nem azt nézi, hogy hány felhasználó vesz részt az adott cserekörben, hanem hogy valójában mekkora a beszolgáltatott termékek összértéke, és ilyen alapon pénzt kibocsátani. Egy másik gyakori probléma hogy a szervező erő kiveszik a projekt mögül, illetve, hogy az emberek nincsenek kellő mértékben tájékoztatva. Ennek kapcsán Zoltán Elmondta, hogy amikor a Pilisi Cserekört csinálták, és országsszerte tartottak előadásokat, hogy népszerűsítsék az ehhez hasonló projekteket sokan úgy álltak hozzá, hogy ez valamilyen formában egy adóelkerülési folyamat akar lenni. Ha pedig egy projekt kellően nagyra nőtte ki magát, akkor két rendszert összekapcsolunk, pl. a Bocskai koronát összekötjük a Pilisi koronával, és akkor máris szélesedik a kereskedelembe bekapcsolható áruk és személyek köre. Fontos minél több szolgáltatást beszervezni, hogy a pénz minél nagy sebességgel tudjon áramlani. Ezt a Bocskai Korona is hangsúlyozta, szerintük ugyani nem az elfogadóhelyek száma, hanem a minél nagyobb forgalom előidézése a lényeg. De hogyan fokozható a pénz forgási sebessége akár mesterséges úton? A lejáratú időpontok megjelenítésével. Ugyanis azáltal, hogy ezt meghatározzuk a pénz tartalékolási funkcióját elvágjuk. Az embereknek muszáj lesz költeni, ha nem akarják, hogy pénzüik elértéktelenedjen. Ezek a lejáratú határidők pedig kvázi negatív kamatként hatnak. Létezik egy projekt, a Chiemgauer névre hallgat, ahol nagyon tudatosan használják ezt az elvet. A valuta ugyanis meghatározott időszakonként 2%-ot automatikusan veszít értékéből, de erről majd később bővebben lesz szó.

Már csak egy kérdés megvitatása maradt hátra. Mégpedig, hogy ha lejáratú határidőt szabunk meg akkor az az infláció elburjánzásához fog vezetni. Ez valóban logikusnak tűnik, hiszen ha egyre többet költünk az emelkedő keresletet eredményez, de ha ehhez a kínálat nem tud igazodni, akkor könnyen felborulhat az árstabilitási egyensúly. Zoltán azonban igyekszik eloszlatni kétségeimet, ezeket a valutákat ugyanis folyamatosan bocsátják ki, így

megszabadulni is ütemezetten próbálnak tőle. Ezáltal pedig elkerülhető, hogy a pénz egy tartalékképzési eszköz legyen.

6.5 Chiemgauer

A Chiemgauer a korábbiakhoz hasonlóan egy helyi pénz, Chiemgauer városából származik, innen kapta a nevét. Kovács Zoltánnal készített interjúm során értesültem a létezéséről. A projektnek egy másik nagy jelentősége is van, ugyanis talán ez volt az első olyan helyi pénz, ahol tudatosan kezdték el figyelni a pénz forgási sebességét.

A Chiemgauer egy Waldorf iskolából származó kezdeményezés. Egy gazdaság epocha tartó tanár fejéből pattant ki az ötlet, hogy kísérlet keppen miért ne indíthatna az osztályával az iskolán belül egy saját fizetőeszközt. Hamar követőkre lelt és rövid időn belül már egy egész német tartomány kereskedhetett az utalványokkal.

A chiemgauer kezdeményezés kritikája a világ piaci működésével szemben a magas spekulációs szint. Erre pedig kiváló adat, hogy 2007-ben a világkereskedelem 1.2%-a kötődött termékek, és szolgáltatások árucseréjéhez, a többi 98, pedig valamilyen deviza ügylethez. Pedig attól még, hogy yent, dollárt, vagy sékelt vásárlunk, ugyanazok a szolgáltatások lesznek elérhetőek. És persze itt nem az átlag állampolgárookra kell gondolni, akik egy-egy külföldi nyaralás végett váltanak egy kis eurót, hanem azokra a befektetési bankokra, brókerekre, és alapkezelőkre értendő, akik spekulációra, befektetésekre használják más országok fizetőeszközét.

A pénz forgási sebessége pedig elkezdett lelassulni. Erre válaszul a jegybankok elkezdtek pénzt nyomtatni. És hogy miért is lassult le a forgási sebesség? Mert senki nem foglalkozott vele. A közgazdaságtan kimondja, hogy a pénz forgási sebessége állandó, ha mégis lassulna elég csak pénzt nyomtatni, és a helyzet magától megoldódik. Példának okáért a Brit font a nyolcadára lassult 2008-ra 1966-hoz képest. Összehasonlításképpen a Chiemgauer forgási sebessége 3-szor gyorsabb, mint az euróé. És attól a ponttól, hogy az elektronikus pénz megjelenik, ez a tendencia csak tovább romlik. Vélhetően, azért mert az elektronikus pénz már nem csak helyben tudjuk elkölteni, hanem elveszik a pénzpiacok spekulatív hálózatain. Ezen problémára nagyon jó megoldást kínálnak a regionális valuták, amelyek egyensúlyt teremtenek a globalizáció, és a lokalizáció, illetve a gazdasági, és az ökológiai érdekek között.

Történetük pedig, mint ahogy azt már korábban láttuk egy iskola gimnáziumából indult. Kezdetben hat diák szervezésével, aztán később már szülők is csatlakoztak, végül pedig megpróbálták szponzorokat beszervezni. A projektnek egyben a Rudolf Steiner által megfogalmazott gondolatok is alapjai voltak, tehát, hogy a Waldorf nem csak egy oktatási intézmény, hanem egyben egyfajta kapcsolattartási lehetőség a régióban szerveződő gazdasági modellek között. Az elmélet szerint az iskola tagjainak aktív résztvevőinek kell lenni a gazdaság és a társadalom megszervezésének. A projekt hamar túlnőtte magát, ahogy egyre több és több tag csatlakozott hozzá, így 2005-ben elhatározták, hogy külön választják az iskolától, és három helyen tartományi irodákat hoztak létre, hogy ezzel segítsék a kezdeményezés adminisztratív részét.

6.6 Forgási sebesség

Azzal, hogy a pénz kap egy lejárat dátumot, igazodni tud a gazdaság rugalmasságához. Az emberi szervezetben is 5-6 liter vér kering, fontos megemlíteni, hogy a mennyiség állandó, csak folyamatosan frissül. Ha ez nem így lenne, rövid időn belül meghalnánk. Ez egy olyan pont, amiben a világ jegybankjai tévednek. Ahelyett, hogy lejárat dátummal látnák el a pénzt, inkább még többet pumpálnak a gazdaságba, mondván ezzel serkenteni tudják azt. Kényelmesebb megoldás elviselni az infláció következményeit.

Egy picit a pénzforgási sebességénél maradva, vizsgáljuk meg, hogy valójában milyen adatok állnak rendelkezésre, és ezek hogyan egyeztethetők össze a világgazdaságban lezajló folyamatokkal. Beszédes tény, hogy kutatásaim során egyedül az Egyesült Államok adatbázisában találkozhatunk a pénz forgási sebességére vonatkozó információval. Ebből is látható, hogy a világ jegybankjai mennyire figyelmen kívül hagyják ezt a tényezőt. Először talán fontos lehet tisztázni, hogy matematikailag mit jelent az, hogy forgási sebesség. Ilyenkor azt próbálják mérni, hogy egy pénzegység egy év alatt hány tranzakcióban vesz részt. A feltételezés pedig az, hogy ez inflációt generál, illetve a másik, amit már korábban is olvashattunk, hogy a digitális pénzügyi megoldások vezettek a pénz forgási sebességének csökkenéséhez.



7

Jelmagyarázat: Fehér: Infláció az USA-ban

Pénzkínálat

Pénz Forgási Sebessége

Az ábra segítségével könnyen belátható, hogy mikor a forgási sebesség növekszik, nem feltétlenül vezet inflációhoz, illetve nem vonható párhuzam a kettő között. Ha viszont a pénzkínálattal vetjük, össze azt láthatjuk, hogy a kettő mozgása, különösen a '90-es évektől, a modern pénzügyi termékek kialakulásától kezdődően ellentétes: a pénzkínálat folyamatosan növekszik, a forgási sebesség viszont egyre inkább csökken. Napjainkat vizsgálva pedig

⁷ Kép forrása: <https://www.tradingview.com/x/Xk7WobKz/>

ismeretes lehet, hogy a FED leépíteni, kívánja mérlegfőösszegét. Ennek megfelelően az ábra végén már láthatók pozitív elváltozások.

6.7 A Chiemgauer napjainkban

Egy az egyben átváltható euróra. A bankjegyek 2, 5, 10, 20, és 50 eurós címletekből állnak 14 biztonsági elemmel ellátva. A negatív kamatláb pedig 2%/ negyedév, vagy 8%/év. Ezzel a mesterséges leértékeléssel tartják mozgásban a pénzt, és ösztönözik mindenkit a pénz használatára. A valuta segítségével szociális ügyek támogatására is van lehetőség. Amikor valaki Chiemgauert vált, az összeg 3%-ával egy nonprofit szervezetet támogathat. Jelenleg átlagosan 2500-an váltanak Chiemgauert havonta, 100 000 euró értékben, amely éves szinten 36 000 euró Chiemgauert hoz e nonprofit vállalatoknak.

A helyi szinten tapasztalt hatások, pedig szinte azonnal észlelhetőek voltak. Sok cég pl. már nem külföldről hozatták be az almát, hanem helyi farmoktól rendelték meg, hiszen a chiemgauert ők is elfogadták. A nonprofit szervezetek bevételei is emelkedni tudtak, amelyből az oktatás fejlesztését tudták segíteni. Ezen kívül tapasztalható volt, hogy a helyi termékek ára csökkenni kezdett, többen találtak munkát pl. sajtgyárakban, hiszen több lett a helyi megrendelés. Visszaválthatóságára pedig azért van szükség, mert ha egy helyi gyártó a bevételeiből újabb gyártósort akar rendelni külföldről értelem szerűen szükségessé, válik egy fiat valuta használata. A helyi pénz megjelenésének hatására beindul egyfajta cooperáció helyi vállalatok között, és közösen asszociációkat hoznak létre melyekből pl. az oktatást lehet segíteni. A felhasználók pedig jobban képbe kerülnek közösségük értékeivel. És végül, de nem utolsósorban a település adóbevételei is növekedni tudnak, köszönhetően az élénkülő kereskedelemnek.

6.8 Tapasztalataim a helyi pénzekről

6.8.1 Denár:

Miután rengeteget olvastam már a helyi pénzekről, és jó pár interjút is készítettem a témával kapcsolatban elérkezettnek láttam az időt, hogy jómagam is kipróbáljam ennek a gyakorlatba való átvitelét. Korábban már volt rá példa, hogy az iskolában a bazárok alkalmával a szülők kidolgoztak egy saját, belső elszámolási rendszert, ez a fizetőeszköz volt régen a fabatka.

Elsősorban a régi rendszert működtető személyekkel vettem fel a kapcsolatot, hogy kicsit meséljenek róla. Hamar kiderült, hogy az egész bazárra, minden árusra már nem tud vonatkozni az egységes rendszer tekintettel azokra, akiknek számlát kell, hogy kiállítsanak. A Szent Márton Bazáron, amelyen amúgy is rengeteg árus szokott részt venni, indokolt lehet egy saját valuta bevezetése, amelynek címletei, és árfolyama igazodik a bazár sajátosságaihoz. Ez alatt azt értem, hogy ha pl. egy csésze tea 550ft, akkor az új pénznek köszönhetően sokkal egyszerűbb lesz átváltani, hiszen nem tíz, meg húszezresekkel érkeznek majd a vásárlók. Az új pénz neve pedig a denár lett igazodva Szent Márton korához, bár ez a pénz még később is nagyon sokszor, még napjainkban is megjelenik, gondoljunk csak a szerb dinárra pl. Az árfolyam meghatározása nem jelentett túl nagy dilemmát, a 100ft/denár egy ideális kurzusnak bizonyult. A címleteket már egy kicsit nehezebb volt megalkotni tekintettel az eredeti célra, hogy egyszerűbb legyen a váltás, de ugyanakkor az árusok se legyenek túlságosan lekorlátolva az árak megszabásakor. Minden címlet egyedi grafikát kapott, az iskola logójával, és szárazbélyegzőjével ellátva, ezzel védekezve a hamisíthatóság ellen. Segítségül a szülői kollégiumot hívtam, akik a plakát megtervezésében, a pénz nyomtatásában a pénztár praktikus és biztonságos kialakításában, és a pénz váltásában segítettek. A Denárokból végül $\frac{1}{2}$, 1, 2, 5, 10, és 20 denárosokat nyomtattunk, utólag visszanézve az $\frac{1}{2}$ lehet, hogy fölösleges volt. A nagy forgalomra, és a nagyobb értéket képviselő termékekre való tekintettel előállítottam 50 denáros csomagokat, amelynek lényege, hogy már ezek a csomagok előre le voltak számolva, ez azért is volt jó, mert az elején, aki pl. 10000 Ft-ért akart váltani, annak csak kiadtunk két ilyen 50-es csomagot, és így sokkal gyorsabban tudott menni a váltás. Az egész projekt talán egyik legfontosabb része, hogy el is fogadják ezt a valutát valahol, így tehát elsősorban osztályokat és a szülői kollégiumot kértem meg arra, hogy fogadják el, majd a bazáron, mint érvényes fizetőeszközt. Eleinte azt gondoltam, hogy plusz terhet fog számukra jelenteni, és nem fognak örülni a „fölsleges” feladatnak, de nagy meglepetésemre mindenki, akit megkértem igent mondott, sőt egy esetben arra is volt példa, hogy valaki kifejezetten kérte, hogy nála is legyen a denár az érvényes fizetőeszköz, így összesen 8 helyszínen lehetett vele fizetni. A korábbi tapasztalatokra alapozva átvételi elismervényeket nyomtattam minden elfogadóhely számára. Ennek több haszna is van, egyrészt a pénz bizonyos időközönként visszakerül a bankba, tehát a gazdaságban jelenlévő körforgás megvalósul, soha nem fogy ki a pénz a bankból, másrészt az elismervényeken szerepel, hogy kitől mennyi denárt vittünk el, így azt a részt már a végén nem kell leszámolni, tehát egyszerűsíti a végelszámolást, gyorsabbá teszi azt, mivel nem kell mindent egyben leszámolni. A bazár kezdetekor minden árus kapott váltópénzt, $\frac{1}{2}$, 1, és 2 denárosokban,

melyet felírtam egy lapra, és ezt az összeget a végén levontam a bevételből. Az esemény előrehaladtával pedig igyekeztünk nagyobb címleteket kiadni, egyrészt arra a feltételezésre alapozva, hogy az árusoknál már van elegendő váltópénz, másrészt a bazár vége felé, már kisebb volt az esélye hogy valaki minden pénzt el tud költeni, így ha nem váltja vissza profit keletkezik. Meglepő volt, hogy nagyon kevesen jöttek visszaváltani, ugyanakkor a profit mértéke is viszonylag csekély (8000ft) maradt, így arra lehet következtetni, hogy amint váltottak pénzt, annak a 98,9%-át az árusoknál költötték el. 700 000 Ft-os forgalmat bonyolítottunk, amely jól mutatja, hogy a 3,4 millió forint értékben kinyomtatott denár erős túlzás volt. Még egy fontos adat a pénz forgási sebességének számítása, melynek jelentőségéről korábban már volt szó. A képlet szerint úgy kell kiszámolni, hogy a GDP-t elosztjuk a pénzkínálattal. Itt beleütközünk abba a dilemmába, hogy mit tekintünk GDP-nek, mert ha a megtermelt árukat nézzük, akkor nyilván kedvezőbb értéket kapunk majd. A forgási sebesség azt jelenti, hogy egy pénz/bankjegy hányszor cserélt gazdát adott időtartam alatt. Nos, ez az érték a denár esetében 1,004-re jön ki, ami meglehetősen alacsony érték a Chingauerhez viszonyítva, amelynél ez az érték eléri, a 8-at ám pl. a dollárhoz viszonyítva már jobban vagyunk, hiszen a dollár esetében ez az érték 1,2.

6.8.1.1 Tanulságok:

Legközelebb érdemes lehet a vételi és az eladási árfolyam között egy szűk sávot meghúzni, a hibalehetőségre való tekintettel. Az egyik szülővel való beszélgetés folyamán merült fel, hogy miért van lehetőség a pénz visszaváltására. Ez valóban egy jó észrevétel, hiszen ha csak az elfogadóhelyek számára biztosítunk visszaváltási lehetőséget, azzal a saját dolgunkat is egyszerűsítjük, másrészt a haszonkulcs is egész másképp alakulhat. Már a projekt kezdetekor fölmerült a pénz leértékelésének lehetősége, ennek továbbra sem látom értelmét, hiszen egy napon belül nincs értelme ezzel szórakozni, amúgy is csak bonyolítaná a már amúgy is elég komplikált helyzetet, de egy hosszabb távú projekt keretein belül érdemes lehet kipróbálni, ezzel nyilván valóan a hón áhított forgási sebességet is fokozni lehetne, akárcsak a Chingauer esetében. Nem tudott a közösséget fellendítő csereeszközzé válni, a forgalom nagy volt, a bevétellel mindenki elégedett volt, de ez nem a denárnak volt köszönhető.

6.8.2 Szent Márton Cserekör:

A korábbi tapasztalatokra alapozva egy új projektet indítottam útjára. A szívességbankokról korábban már volt szó, ezt talán nem kell bemutatni. Itt most azon próbálkozom, hogy ez már

egy közösségeken átívelő dolog legyen, mert ez tudja megadni majd azt az érzést, hogy a saját pénz nem csak egyfajta teher. Elsőként itt is a szülői kollégiumot szólítottam meg, és mivel ez egy nagyobb projektnek bizonyult, a reklámozás részét teljesen rájuk bízam. Itt is meglepően hamar, és meglepően sokan jelentkeztek, hogy részt vennének a projektben. Jómagam inkább az informatikai részét vállaltam el, megtanultam honlapot szerkeszteni, hogy a beérkező információk egy adatbázisban fussanak össze, és könnyen elérhetőek legyenek egy-egy elemzéshez, illetve, hogy aki résztvevőként számlatulajdonos mihamarabb értesülhessen egyenlegének aktuális alakulásáról.

Az első lépés egy fórum megtartása volt, amelyen minden érdeklődő képviseltette magát. Célom az volt, hogy az egész egy kicsit interaktívabb legyen, így minden már addig csatlakozott résztvevő bemutathatta saját termékét. Mivel a szolgáltatások skálája szűk így arra is van példa, hogy valaki kitanul egy új munkafolyamatot, amely hasznos a közösség számára. A kérdések megválaszolására is igyekeztem nagy hangsúlyt fektetni, hogy az interaktív jelleg fennmaradjon. Meglepően sok kérdés érkezett, és sokan rendkívül lelkesnek bizonyultak. A projekt elindítását követően azonban a kezdeti lelkesedés mintha kissé alábbhagyott volna. A terv az volt, hogy mindenki e-mail formájában kap majd értesítést számlája alakulásáról. Mert bár egy honlapot igen, de egy belső átutalási rendszert már nem sikerült létrehozni, és lehet, hogy ez az akadály. De ahogy korábban is láthattuk már volt olyan projekt, ahol egyáltalán nem is kötötték össze az informatikával, úgyhogy nem feltétlenül ez lehet az oka. Kovács Zoltán szerint egy cserekör sikeres működéséhez nagyjából 50 emberre minimum szükség van. Jelenleg a Szent Márton Cserekör 10 taggal rendelkezik. Az informatikai rendszer kudarcát követően létrehoztam egy Excel fájlt, hogy legalább ott megjelenhessenek a cserék, de aktivitás továbbra sem tapasztalható. Jó hír viszont, hogy a fórum megtartását követően is voltak újonnan csatlakozók.

Jelen pillanatban így áll a cserekör, 10 taggal, 6 különböző felajánlott szolgáltatással, és 0 lebonyolított tranzakcióval.

Sokféle tanulság levonható ebből is számomra a legmeghatározóbb talán az lehetett, amelyen keresztül jól látható, hogy a pénz hogyan vált áruvá. Egyszer mikor a cserekört hirdettem, és próbáltam beszervezni embereket valaki kérdezte, hogy ezért cserébe majd kap-e forintot, mondtam, hogy nem, ez más alapokon működik, de ha tudja, hogy mit akar a pénzen vásárolni, akkor közölje, és igyekszünk az igényeihez igazodva csereszolgáltatást beszervezni, így pontosabban látjuk majd az igényeket. Az ajánlat vége végül az lett, hogy az illető nem tudta megmondani, hogy mire lenne szüksége igazán, csak a pénz volt, ami

számított. Az alábbi példán keresztül is jól látható, hogy mekkora előnyt élvez a pénz az árukkal szemben. Pedig alapvetően csak közvetítőeszköz.

7 A Bitcoin, mint lehetséges alternatíva

Korábbi történeteken keresztül jól látható, hogy hosszú távú alternatívát, és folytonos jelenlétet eddig sem az alternatív bankok, sem a helyi pénzek nem tudtak biztosítani, függetlenül attól, hogy az elméleti elképzelés jónak bizonyult-e. A bankok esetében az lehetett a probléma, hogy túlságosan a jelen világ törvényeihez volt kötve, a helyi pénzek esetében azt a megállapítást tehetjük, hogy a jelenlegi pénzrendszerhez van kötve, így nem tud való alternatívaként funkcionálni. Ezt a problémát egyébként Kovács Zoltán is említette: miért kössük a helyi pénzek kibocsátását olyan pénzhez, amely rendszerrel versenyezni szeretnénk. Ez valóban így van, viszont a helyi pénzek esetén megjelenik a törekvés arra vonatkozólag, hogy fedezetet teremtsünk. A másik gond tapasztalataim szerint, hogy a valuták nem tudtak széles körben elterjedni, illetve a pénzügyi elit köreiből sem tesznek szert nagy ismertségre, kivéve, ha szankcionálni kell azokat, nem tud áttörést okozni.

Azonban ha valaki veszi a fáradságot és alapjaiban képes máshogy gondolkodni, és egy olyan kódot ír, amely tranzakciók adatait összesítve bányászható, ugyanakkor fix mennyiség létezik belőle, akkor az már a jegybankárok lépéskényszerbe helyezi. Különösen, ha ezt a kódot nem egy szerver tárolja, hanem egy levelezési listának köszönhetően szélesebb körben is elkezd terjedni.

Ezek jelentették a Bitcoin alapjait, eleinte csak egy bizonyos levelezési kör vett benne részt, aztán idővel az egész világon egyre népszerűbb témává vált, mígnem eljutottunk oda, hogy már központi szabályozás, és szankciók terhelik egyes országokban. Erre egy jó példa lehet Kína, ahol egy „ellenvalutát”, a CBDC-t (Central Banking Digital System) is bevezettek, de ezen a projekten minden ország jegybankja dolgozik, cél egy közös valuta bevezetése lehet. Egy nagy, és talán a legjelentősebb eltérés a CBDC, és a Bitcoin között, hogy a CBDC kódja változtatható, tehát a mennyiségén is bármikor változtatni lehet. Az utalások, illetve az egyes

egyenlegekhez tartozó információk központilag bármikor lekérdezhetők, még a kereskedelmi bankok számára sem nyilvánosak. Ezzel szemben a Bitcoin esetében minden tranzakció bárki számára visszakövethető.

7.1 A Bitcoin elődjei

A Bitcoin elődjének a yap szigetén egykor hasznát fizetőeszköz, a rai kövek tekinthetők. A köveket egy szomszédos szigetről, Palauról, vagy Guamról hozták át. A lyukas mészkőköveket kenekkel és csónakokkal szállították át, azonban a folyamat rendkívül összetett, és munkaerő-igényes volt. Ahhoz, hogy egy tranzakció megtörténhessen a követ nem kellett mozdítani, azt automatikusa elkönyvelték, hogy ki az új tulajdonos. Ez azért volt jó mert a lopás elveszítette értelmét, a kő ugyanis nem földrajzilag, sokkal inkább egy tranzakció által volt kötve az eredeti tulajdonoshoz. A túlkínálat elképzeltetlenség volt, hiszen már önmagában a kő átszállítása is rengeteg energiába tellett. Az infláció ennek köszönhetően minimálisra csökkent. Egy alkalommal (1871-ben) David O'Keefe hajótörést szenvedett a sziget közelében, s amikor meglátta, hogy micsoda gazdasági potenciál rejlik az ottani kókuszolaj kitermelésben, rögtön elhatározta, hogy exportálni fogja az értékes kincset. A sziget lakóinál azonban csak a rai kövek voltak elfogadhatók fizetség gyanánt, így a hajótörött a már általa ismert modern technológiának köszönhetően rengeteg követ tudott nekik szállítani a világ minden tájáról lényegesen kevesebb energiabefektetéssel. A szigeten a törzsfőnök megtiltotta a népének, hogy elfogadják az újonnan érkezett köveket fizetségként, ezt azonban nem mindenki tartotta, így konfliktusok robbantak ki, illetve az újonnan beszerzett kövek elfogadása már önmagában feltételezi a rendszer bukását, az infláció elburjánzását.

Hasonló folyamatok játszódtak le Észak-Afrikában a gyarmatosítás idején. Itt az üveggyöngy volt a közös elszámolási alap. Amikor viszont megjelentek az európai telepesek kihasználták az ebben rejlő lehetőséget és az Európában fellelhető óriási többletet: Kincseiket Afrikában kezdték értékesíteni, az ottani természeti értékekért cserébe, felvásárolva ezzel a térség minden kincsét, és elvágva a fejlődés lehetőségét.

Látható hát, hogy ha még kevesebb tudatossággal is, de voltak már korábban is hasonló alapokon nyugvó, működőképes pénzügyi rendszerek. A Bitcoin azonban azért is tekinthető

még történelmi riválisai között is egyedülállónak, mivel itt már elképzelhetetlen, hogy valahonnan plusz Bitcoin kerülne elő.

7.2 Hogyan működik?

A folyamat egy Peer to Peer átutalási rendszeren alapszik. A hálózat tagjai, jelentik a végpontokat, ezek a végpontok kommunikálnak egymással, információt cserélnek, pontosabban két végpont között létrejön egy utalás, központi közvetítő nélkül. Ezek az utalások egyfajta rendszert alkotnak, mindegyik utaláshoz tartozik információ: hogy melyik tárca kinek, mekkora összegben, és pontosan mikor utalt. Az információhalmaz pedig egy matematikai egyenletre alakul, amelyet a bányászoknak kell megoldaniuk, és az elsőként megoldott sikeres egyenlet után Bitcoin jutalom jár. A Bitcoin jutalom mennyisége bizonyos időszakonként feleződik, ezért van az, hogy bár egyre közelebb járunk a 21 millió kibányászott Bitcoinhoz, de a kínálat növekedése egyre jobban lassul.

7.3 Az infláció problémája

Amikor kirobbant az első világháború az az abban résztvevő kormányok első intézkedése az aranystandard megszüntetése volt, ezzel megteremtve a háború pénzügyi feltételeit. Az aranyalap megtartása esetén vagy különadót kell kivetni, hogy finanszírozni lehessen a háborút, vagy békét kell kötni, mert pár hónap leforgása alatt minden nemzet feléli az erőforrásait. Ha az aranyalap megszűnik, azzal egy kormány lényegében az infláció segítségével veti ki azt a bizonyos különadót.

A fedezettel nem rendelkező, folyamatosan inflálódnak a valuták mellett, inkább a hitelezés, és az adósság a halmozása éri meg, megtakarításaink kárba vésznek. Svájc esetében pl. 1990-ig volt fenntartva, ha nem is az aranystandard, de annak egy nagyon közeli formája, amikor az aranytartalék a jegybank eszközeit illetően még jelentős, kétszámjegyű százalékos arányt tesz ki. A megtakarításokból, azok kiszámíthatóságából lehet azonban csakis stabil nyugdíjrendszert építeni. A kamatok alacsony szinten tartása pedig csak tovább generálja ezt a folyamatot: a hitelezés majd egyre inkább gördülékeny, akár a kereskedelmi bankok számára is megéri eladósodni a központi a bankon keresztül, miközben a megtakarításokra az effajta kamatpolitika erősen rányomja a bélyegét.

Nem véletlen, hogy az ipari forradalom találmányai egy stabil, a jövőben megtérülő megtakarításokat preferáló pénzrendszerben jött létre. Ugyanis, ha egy találmányba fektetjük a pénzünket, és az itt létrejövő újítások hosszútávon az emberiséget szolgáló, tehát ténylegesen megtérülő befektetések voltak.

7.4 A Bitcoin, mint lehetséges megoldás

Ezen problémák orvoslására jelenthet megoldást a Bitcoin fixált mennyiségének köszönhetően. Ez azt eredményezné, hogy mivel nincs túlkínálat az árak is stabilizálódhatnának, hosszútávon csökkenésnek indulnak. Ennek feltétele, hogy a Bitcoint mindenhol elfogadják, ez ugyanis megszüntetné az árfolyamban tapasztalható rendkívül szélsőséges fluktuációt. Megfigyelhető ugyanis, hogy a világon minden olyan ország gyengélkedő valutával rendelkezik, amelyet csak az országhatáron belül fogadnak el, a dollár azért tűnik stabil befektetési eszköznek mivel a világon, sok helyen elfogadják, illetve az olajjal kapcsolatos tranzakciók dollárban hajthatók végre, ez azonban nem garantálható, hogy így marad az idők végezetéig. A Bitcoin egy picit fordítva működik: itt a kínálat fix, az elfogadóhelyek számát illetően azonban egyelőre kezdeti stádiumról beszélhetünk. Az árfolyam pedig ennek köszönhetően olykor szélsőséges fluktuációt tanúsít, ám ez jelentéktelen tényező amennyiben mindenhol elfogadják a Bitcoint, illetve az elfogadóhelyek számának növekedésével ez a görbe automatikusan ellaposodna, ugyanis a továbbiakban nem a spekuláció tárgyát képezné. A Bitcoin esetében a kamatokkal kapcsolatos dilemmákról is főlegesen beszélni, hiszen a pénz automatikusan válik majd egyre értékesebbé, így egyrészt nincs értelme magas kamatra kölcsönadni, hiszen megfizethetetlen, másrészt nincs az a központi szerv, amely a kamatlábakat meg tudná határozni.

Mégis van azonban egy ellentmondás a Projekttel kapcsolatban. Ha ugyanis a kínálat rögzített, és hosszútávon az árak csökkennek, az egyben redukálja a pénz forgási sebességét. Ez valóban így van: a Bitcoin forgási sebessége ugyanis indulását követően folyamatosan csökken. A csökkenő árak pedig majd csökkenő beruházási, és fejlesztési kedvet eredményeznek majd, amely hosszútávon munkanélküliséghez vezet. A természetes Gazdasági rend című könyvében pedig már Silvio Gessel is megemlíti, hogy az emberiség számára mekkora előnyt jelent, hogy a pénzkibocsátást nem az aranyfedezethez köti. Ugyanakkor az is elmondható, hogy abban a korban az emberiség még nem találkozhatott a

túltermelés problémájával. Ha az árak csökkennek, az emberben felébred a remény, hogy hátha holnap még olcsóbb lesz, így spórol tovább, takarékoskodásra ösztönöz, hiszen megtakarításaink értékálló lenne, ugyanakkor attól sem kell félni, hogy a rengeteg felhalmozott megtakarítás majd hirtelen elárasztja a piacot, és ezzel inflációt okoz, hiszen a pénzkínálat továbbra is 21 millió marad. Az OPEC országok körében egy bevett stratégia, hogyha csökken, az olaj ára visszafogják a termelést. Ez a forgatókönyv a Bitcoin standard idején sem kizárt: mikor a gyár által gyártott termékek ára csökkenésnek indul, visszafogják a termelést, így az árak ismét a kívánt forgatókönyv szerint alakulnának. Ez pedig egy fenntarthatóbb jövő felé vezet, ugyanis az ember éhen ugyan nem halna, de bizonyos szolgáltatások már lehet, hogy kivesznének az életünkben. Miért lehetséges ez? A népesség továbbra is folyamatosan növekszik, és ez értelem szerűen nagyobb pénzmennyiséget kíván meg, legalábbis idáig ezt hittük. A lényeg azonban nem a népességszám, hanem hogy mennyi pénzre van szükség, ez pedig a termékek és szolgáltatások mennyiségétől függ, mivel a népesség tovább növekszik, így e szolgáltatásokat kénytelenek leszünk kiemelni a kínálat közül a fenntartható árszínvonal érdekében. Előre garantálható, hogy az az emberiség köreiben nem lesz egyetértés e téren. Van azonban két jó hír ezzel kapcsolatban: a jövő háborúit már nem lesz miből finanszírozni, másrészt, amíg Afrikában, vagy a világ bármely pontján emberek tömegei éheznek, addig nem lehet kérdés, hogy e problémák enyhítésére, vagy a legújabb okos telefon fejlesztésére fordítsuk a pénzt. De hogyan jutunk el ideáig, ki fogja ezt eldönteni? 2022. Juliusában megjelent publikáció, (www.visualcapitalist.com), amely összegezte az akkori Bitcoin árfolyam mellett mely országokban bizonyul nyereségesnek a Bitcoin bányászat. A top tízben rendre ott szerepel Etiópia, Angola, Yenen, Algéria, olyan országok, amelyek lakosai élelmiszer, vagy ivóvíz hiányban szenvednek. A világ országainak többségében tehát veszteséges a bányászat a magas áram, és az alacsony Bitcoin árának köszönhetően, ez persze változhat, e sorok írásakor 96 országban megéri Bitcoint bányászni, de jelentősebb profit emellett is Afrika elszegényedett régióiban érhető el, ez pedig óriási gazdasági lehetőséget jelenthet a térség számára, nem beszélve arról az esetről, ha kihasználjuk az ottani országok napelem kapacitásának maximumát.

Sokszor felmerül, hogy a Bitcoin bányászat mivel rengeteg áramot igényel, így rendkívül környezetterhelő. Ez valóban így lehet, viszont a világ, amelyet teremt, amelyről már korábban is volt szó egy a megtakarításokra, ezen keresztül pedig a termelés visszafogására épülő világ. A bányászoknak folyamatosan a profit van a szemük előtt, így kénytelenek egyrészt az energiafogyasztást mérsékelni, másrészt átállni megújuló energiaforrásokra. Ezek

az élelmiszerhiányon túl szintén olyan dolgok, amelyek kihívást jelentenek világunkra nézve, a rendszer azonban működéséből adódóan ösztönözné az embereket a minél olcsóbb energia használatára. Kétféle kezdeményezés is létezik, amely a kapacitások növelését irányozza elő. A víztározók folyamatos energiával látják el a falvakat, azonban amikor arra nincs szükség, abból az energiából szintén lehet Bitcoin bányászni. Egy másik projekt, pedig az Exxon Mobil kezdeményezése, hogy a fűtőtornyokból távozó hő (amely eddig kihasználatlan volt) turbinákat hajtana meg, ezen keresztül pedig elektromos áramot termelne. A korábbi találmányok, a lehetőségek, és a technológia már a kezünkben vannak, az ideális az lehet, ha az emberiség itt megáll, a további fejlődé ugyanis indokolatlannak bizonyul, amíg nem tudjuk megoldani az éhezéssel kapcsolatos problémákat.

8 Összegzés

Az aranystandard megszűnése óta küzd a világkereskedelem egy globális elszámolási egység hiányától. Jogosan merül fel a kérdés, hogy vajon a bitcoin képes lesz-e betölteni ezt a szerepet. Erre a válasz pedig, hogy egyre több elfogadóhelyre, lenne szükség, illetve az is fontos lenne, hogy tartalékvalutaként tartsák számon, ami jelenleg a nagy árfolyamingadozások miatt egyelőre elképzelhetetlen. Ugyanakkor a jelen világ inflációs problémái aktuálissá teszik ezt a kérdést: Meddig lehet fedezet nélkül pénzt nyomtatni? A válasz sokáig az volt, hogy bármennyig. Ehhez extrém alacsony kamatkörnyezetre volt szükség, hogy az állam minél olcsóbban tudjon hitelt felvenni a jegybanktól. Az alacsony kamatok nem tudták előidézni a várt hatást, hogy majd a forgási sebesség gyorsulni kezd. Ebből arra lehet következtetni, hogy ez a pénz ott „ült” valahol és nem mozgott sokat. Mi más lehet ez a terület, ha nem a részvénypiacok. 2008 óta ugyanis szinte töretlen emelkedés tapasztalható az S&P500 amerikai részvényindex árfolyamában, a pénznyomtatás mértékével megegyezően. Ezen információ birtokában kezdtem el figyelni a piacot 2021 Decemberében, a pénzkínálat visszafogását, illetve a részvényárfolyamok esését várva....

Aztán persze megértettem, hogy ez egy sokkal komplexebb történet, sok szereplővel. Én a bankoknál kezdtem, mert azt hittem, hogy ha minden hitelből épül, akkor itt kell keresni a megoldást: a bankok egyszerűen majd csak felelősen kezdenek el gondolkodni a világról,

egy-két hitelezési eljárást megváltoztatnak, és ettől minden jobb lesz. De csalódnom kellett, ugyanis ez nem fog magától végbemenni, ez nyilvánvaló. A problémát sokkal kisebb egységekre kell lebontanunk ahhoz, hogy tüzetesebben megvizsgálhassuk. Hiszen bár lehet, hogy igaz, hogy a bankok a hitelezésen keresztül uralják a világot, de mi a hitel valójában, miből állna, ha nem kölcsönadott pénzből? Ennek okán a bankok eszközeit, a pénzt kezdtem el vizsgálni. Láthattunk rá példákat, hogy ha helyi szinten megváltoztatjuk a pénz tulajdonságait, milyen radikális változásokat tud előidézni rövid időn belül. De itt még mindig fenn áll az a probléma, hogy a pénz felől közelítünk, és muszáj mögötte fedezetet feltüntetni, a pénz történetén keresztül azonban láthattunk milyen nehézségbe ütközik az ember, amikor a pénznyomtatást aranyfedezethez köti. De miért ilyen értékes az arany? Talán mert véges mennyiséggel rendelkezik? Soha nem fogjuk tudni pontosan, mikor mi fogja a legbiztonságosabb fedezeti eszközt jelenteni a pénzünk mögött. Elég lehet csupán ha tudjuk valamiről, hogy véges mennyiséggel rendelkezik, akárcsak a Föld természeti kincsei, őserdei, és persze vízkészlete...

9 Irodalomjegyzék

Ákos, K. (2022. November 3). Interjú Kőrösi Ákossal. (P. Koppány, Kérdező)

Ammous, S. (2020). *Bitcoin Standard*. Budapest: Sclar.

Barbara, E. (2022. November 4). Interjú Erős Barbarával. (P. Koppány, Kérdező)

Brabant, M. S. (1994. December). A pénz- Az ember szolgálatában. Dornach, Svájc: Goethenaum.

Letöltés dátuma: 2022. November 2, forrás:

%A9nz-az-ember-szol%C3%A1lat%C3%A1ban.pdf

Csaba, M. (2022. Október 28). Interjú a Magnet bank közösségi ügyekért felelős igazgatójával. (P. Koppány, Kérdező)

Dembinski, P. H. (dátum nélk.). *Etika és felelősség a pénzügyi életben*.

- Enikő, J. (2013. március). Szívességbankok. Budapest, Magyarország. Letöltés dátuma: 2022. december, forrás:
<https://mail-attachment.googleusercontent.com/attachment/u/0/?ui=2&ik=e870d7c0f9&attid=0.1&permmsgid=msg-f:1751233561026375125&th=184da1a533b82dd5&view=att&disp=inline&sadbat=ANGjdJ8wYs2gIXEYISlg6bs43Oz0c39tHpb--aIL23kikGuzym1zsj2dEVM79dhvR0sOrhei9GRZ8q>
- Ferguson, N. (2008). *A pénz felemelkedése*. Scholar.
- Ferguson, N. (2008). Kánaán. In N. Ferguson, *A Pénz Felemelkedése* (old.: 63.).
- Gelleri, C. (2009. Január 9). International Journal of Community Currency Research. (P. Koppány, Ford.) Stroud, Egyesült Királyság.
- KAP2021. (2020. tél). *Magnet Kösségi Magazin*, old.: 11-12.
- Koppány, P. (2022. November 4). Látogatás A Pénzmúzeumban. Budapest.
- Maas, R. (1988). *A pénz, mi az tulajdonéppen?*
- MagnetBank.hu*. (2023. Január 23). Letöltés dátuma: 2023. Január 25, forrás:
<https://www.magnetbank.hu/>
- Mint választ, aki bankot vált 2022-ben? (2022. Nyár). *Magnet Közösségi Magazin*, old.: 8-11.
- Mire elég 180 darab építőkocka? (2022. Nyár). *Magnet közösségi Magazin*, old.: 3-5.
- Pászka Petra, K. A. (2021. Ősz). Felelősséggel A következő évtizedekért is. *Magnet Közösségi Magazin*, old.: 3-6.
- Spence, M. (2012). *A Kapitalizmus Után*. Nagykovácsi: Remedium.
- Stabil egészséges pénzügyek: Faktoring a megoldás. (2022. Nyár). *Magnet Közösségi Magazin*, old.: 6-7.
- Szabad Közösségi Bank. (dátum nélk.). Budapest, Magyarország. Letöltés dátuma: 2022. November 1, forrás: <http://www.moralishitel.hu/>
- Tamás, Z. (2022,2023. Október, Január 9,24). Interjúk Zubor Tamással. (P. Koppány, Kérdező)
- The Financial Brand*. (2014). Forrás: Caja Navarra: Pioneers in Civic Banking :
<https://thefinancialbrand.com/news/bank-marketing/caja-navarra-civic-banking-6438/>
- Tibor, S. (2023. Január 19). Interjú egy befektetési tanácsadóval. (P. Koppány, Kérdező)

Tímea, F. (2022. Október 11). Interjú Hehér Tímeával. (P. Koppány, Kérdező)

Zoltán, K. (2022. November 29). Interjú Kovács Zoltánnal. (P. Koppány, Kérdező)

Zsolt, F. (2010). *Éves Jelentés 2010*. Magnet Bank, Budapest. Letöltés dátuma: 2023. Január 25, forrás:
<https://www.magnetbank.hu/download/n/j2/gk9pu.pdf>

Zsolt, F. (2013). *Éves Jelentés 2013*. Magnet Bank, Budapest. Letöltés dátuma: 2023. Január 25, forrás:
<https://www.magnetbank.hu/download/d/8o/gzb63.pdf>