

Cristian Octavian GOICEANU



Interacțiunea client-bancă

– limite și provocări –



ACADEMIA ROMÂNĂ

Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”

Centrul de Informare și Documentare Economică

Cristian Octavian GOICEANU

Interacțiunea client-bancă

– limite și provocări –



Colecția SED VITAE DISCIMUS
apare la
Centrul de Informare și Documentare Economică
al Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”
și este rezervată
publicării versiunilor editoriale
ale tezelor de doctorat susținute
după anul 1990

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

GOICEANU, CRISTIAN OCTAVIAN

Interacțiunea client-bancă : limite și provocări / Cristian Octavian
Goiceanu. - București : Editura Centrul de Informare și Documentare Eco-
nomică, 2026

Conține bibliografie

ISBN 978-973-159-332-6

336.71



Centrul de Informare și Documentare Economică
Colecția SED VITAE DISCIMUS
Coordonatorul colecției:

Prof. dr. Valeriu Ioan-Franc, membru al Academiei Române

Redactor coordonator: Ortansa Ciutacu

Coperta: Nicolae Login

DTP și prezentare grafică: Nicolae Login

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Centrului de Informare și
Documentare Economică. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este permi-
să pentru utilizări didactice și de formare profesională numai cu acordul prealabil al
editorului, în temeiul prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-332-6

Apărut 2026

Cristian Octavian GOICEANU

Interacțiunea client-bancă

- limite și provocări -



ACADEMIA ROMÂNĂ

Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”

Editura Centrul de Informare și Documentare Economică

București, 2026



Volumul de față
este versiunea publicată în regim editorial
a tezei

SISTEMUL FINANCIAR-BANCAR. LIMITE ȘI PROVOCĂRI
ALE INTERACȚIUNII DINTRE CLIENT ȘI BANCĂ

susținută la
Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”
la data de 10 octombrie 2025
de
Cristian Octavian GOICEANU

Coordonator științific:
Prof. univ. dr. CS I Valeriu IOAN-FRANC, M.C. A.R.

CUPRINS

LISTA ACRONIMELOR.....	9
LISTA GRAFICELOR	11
LISTA TABELELOR	12
INTRODUCERE	15
1. SISTEMUL FINANCIAR-BANCAR ROMÂNESC – PROVOCĂRI ȘI LIMITE ÎN CONTEXTUL NOULUI NORMAL.....	18
1.1. Misiunea legislativă și misiunea economică a sistemului financiar-bancar românesc	18
1.1.1. Misiunea economică a sistemului financiar-bancar: stimularea creșterii economice și a stabilității economiei.....	20
1.1.2. Misiunea legislativă a sistemului financiar-bancar: asigurarea stabilității financiare și protejarea părților interesate.....	21
1.2. Principalii actori ai sistemului financiar-bancar	23
1.3. Banca Națională a României, parte a sistemului european al Băncilor Centrale	31
1.3.1. Banca Națională a României și rolul său în cadrul sistemului băncilor centrale ale Uniunii Europene	31
1.3.2. Implicațiile aderării României la Zona Euro pentru Banca Națională a României (BNR)	32
1.3.3. Dincolo de indicatorii economici: evaluarea parametrilor calității vieții pentru aderarea la euro	43
1.4. Câteva considerații privind influența sistemelor IT în sistemul financiar	47

1.4.1. Procesul de digitalizare a băncilor	47
1.4.2. Modul hibrid de lucru - noua normalitate în sistemul bancar	53
2. INCLUZIUNEA FINANCIARĂ	58
2.1. Este Produsul Intern Brut pe locuitor un indicator suficient pentru analizarea nivelului de trai al persoanelor? Reflectă într-un mod cuprinzător și corect calitatea vieții persoanelor?.....	58
2.2. Incluziunea financiară (bancarizarea) a persoanelor la nivel mondial	61
2.2.1. Populația nebancarizată – definiție, caracteristici, evoluție	61
2.2.2. Factori care contribuie la excluziunea financiară.....	64
2.3. Disparități regionale.....	66
2.4. Incluziunea financiară a persoanelor/bancarizarea persoanelor în România la nivelul anului 2021.....	67
2.4.1. Limitările relației dintre client și bancă în România	72
2.4.2. Noi provocări ale relației dintre client și bancă	76
3. CALITATEA VIEȚII ÎN ROMÂNIA	79
3.1. Ce înseamnă calitatea vieții	79
3.2. Rezultatele studiului Uniunii Europene despre calitatea vieții în România.....	90
4. LEGĂTURA DINTRE CALITATEA VIEȚII ȘI GRADUL DE INCLUZIUNE FINANCIARĂ A PERSOANELOR. VIITORUL RELAȚIEI DINTRE CLIENT ȘI BANCĂ	108
4.1. Legătura dintre calitatea vieții persoanelor și gradul lor de incluziune financiară.....	108
4.2. Viitorul relației dintre bancă și client.....	111
4.2.1. Provocările relației dintre clienți și bănci în viitor.....	115
4.2.2. Limitările relației dintre clienți și bănci în viitor	117

5. REPREZINTĂ BĂNCILE SOCIALE O ALTERNATIVĂ VIABILĂ PENTRU CREȘTEREA INCLUZIUNII FINANCIARE?.....	122
5.1. Băncile sociale, o istorie veche dar încă de actualitate	122
5.2. Provocări și oportunități ale diferitelor modele bancare.....	180
5.3. Rolul băncilor de economii în economia de tranziție a României	198
5.4. Diferențe între băncile convenționale și băncile sociale ca model de operare	202
5.5. De ce mai avem nevoie de bănci sociale în secolul XXI.....	209
5.6. Cum poate aborda <i>social banking</i> o parte dintre provocările-cheie ale omenirii și să îmbunătățească factorii care determină calitatea vieții	215
5.7. Studii de caz.....	225
5.7.1. Probleme identificate și grupuri-țintă	226
5.7.2. Metodologia de evaluare a impactului.....	227
5.7.3. BCR Social Finance: Perspective de ansamblu	228
5.7.4. Studii de caz detaliate	229
6. CONCLUZII ȘI PERSPECTIVE DE ÎMBUNĂTĂȚIRE.....	236
6.1. Motivele din spatele excluziunii financiare. Cauze complexe și consecințe de durată	236
6.2. Calitatea vieții: un indicator mai nuanțat al puterii economice și al incluziunii financiare.....	239
6.3. Incluziunea financiară și calitatea vieții pentru diferite tipuri de clienți	240
6.4. Rolul principalilor factori de decizie în promovarea incluziunii financiare.....	242
6.4.1. Guvernul: politici, reglementare și investiții publice.....	242
6.4.2. Banca Națională a României (BNR): supraveghere, stabilitate și îndrumare în materie de incluziune.....	242

6.4.3. Comunitățile și actorii locali.....	243
6.5. Bankingul social - o punte de legătură pentru cei excluși	243
6.6. Bankingul digital - facilitatea celor deja incluși financiar	244
6.7. Către un cadru de politici cu multiple direcții și perspective	245
BIBLIOGRAFIE	247

LISTA ACRONIMELOR

AI	Artificial Intelligence (Inteligența Artificială)
API	Application Programming Interface (Interfață de programare a aplicației)
BCE	Banca Centrală Europeană
BCR	Banca Comercială Română
BNR	Banca Națională a României
CSS	Consiliul de Supraveghere Sharia
DIB	Dubai Islamic Bank (Banca Islamică Dubai)
EBA	European Banking Authority (Autoritatea Bancară Europeană)
ERM	European Exchange Rate Mechanism (Mecanismul Cursului de Schimb)
ESG	Environment, Social, Governance (Mediu, Social și Guvernanță)
GABV	Global Alliance for Banking on Values (Alianța Globală pentru Banca pe Valori)
IFN	Instituție Financiară Nonbancară
IMM	Întreprinderi Mici și Mijlocii
NPL	Nonperforming Loan (Credite neperformante)
PLS	Profit and Loss Sharing (Partajarea riscurilor, a profiturilor și a pierderilor)
PSC	Pactul de Stabilitate și Creștere Economică
ROE	Return on Equity (Rentabilitatea capitalului propriu)
RSI	Rentabilitatea Socială a Investiției

SASE	Secure Access Service Edge (Securitatea accesului în rețea la nivelul zonelor de rețea)
SEBC	Sistemului European al Băncilor Centrale
SUA	Statele Unite ale Americii
UE	Uniunea Europeană
QIB	Qatar Islamic Bank

LISTA FIGURILOR

	Pagina
Figura nr. 1	Reziliență și securitate în adâncime
	55
Figura nr. 2	Distribuția profitului pe diverse surse de venit și repartizarea cheltuielilor pe diverse surse
	56

LISTA GRAFICELOR

	Pagina
Graficul nr. 1	Solvabilitatea băncilor și rata creditelor neperformante
	25
Graficul nr. 2	Distribuția populației școlare pe regiuni de dezvoltare și niveluri educaționale, în anul școlar/universitar 2022-2023
	70
Graficul nr. 3	Rata șomajului pe grupe de vârstă, sexe și medii – anul 2021
	71
Graficul nr. 4	Rata șomajului pe grupe de vârstă, pe sexe și pe medii, în anul 2022
	71
Graficul nr. 5	PIB versus Venit brut disponibil al gospodăriilor – UE 27
	84

Graficul nr. 6	PIB/locuitor în România, 2002-2017	91
Graficul nr. 7	Volumul indicilor PIB/locuitor, 2023	92
Graficul nr. 8	Rata de deprivare materială, în anul 2016	97
Graficul nr. 9	Locuirea inadecvată, România, 2016	100

LISTA TABELELOR

		Pagina
Tabelul nr. 1	Lipsa banilor, printre alte motive, este adesea o barieră pentru a nu avea un cont la o instituție financiară	65
Tabelul nr. 2	Rata de incluziune financiară a populației cu vârste de peste 15 ani din România	68
Tabelul nr. 3 (a, b)	Persoane din România cu vârste de peste 15 ani care nu dețin niciun produs bancar	69
Tabelul nr. 4	Venitul mediu disponibil anual, în perioada 2007-2016 (euro)	93
Tabelul nr. 5	Evaluarea calității vieții în mediul rural comparativ cu mediul urban din aceeași țară, în UE	95
Tabelul nr. 6	Proporția persoanelor care nu își permit îndeplinirea unor nevoi minimale (%)	98
Tabelul nr. 7	Proporția persoanelor care declară că au avut probleme cu locuința, pe categorii sociodemografice în România, în anul 2016 (%)	101

Tabelul nr. 8	Populația din zonele rurale cu domiciliul la o distanță sub 15 minute (cu mașina) față de școală (%), în țările din UE, în anul 2021	1044
Tabelul nr. 9	Nivelul minim al indicatorilor care determină nivelul minim al calității vieții dintr-o zonă, cu influență directă asupra incluziunii financiare	110
Tabelul nr. 10	Analiză comparativă: bănci bazate pe dobândă versus bănci fără dobândă și bănci sociale	179
Tabelul nr. 11	Analiză comparativă a băncilor sociale/de economii din România	201

INTRODUCERE

În condițiile unei economii în continuă transformare, sistemul financiar-bancar se confruntă cu provocări majore legate de digitalizare, reglementări complexe și, mai ales, de nevoia de a-și extinde serviciile către segmente mai largi ale populației.

România se află în plin proces de recuperare și adaptare la cerințele pieței europene, însă disparitățile regionale, nivelul scăzut de educație financiară și excluziunea bancară generează obstacole considerabile în calea dezvoltării durabile. Totodată, accentul strict pe indicatori economici clasici (precum PIB/locuitor) neglijează adesea aspecte esențiale ale calității vieții. Prin urmare, există necesitatea aprofundării unui subiect care să îmbine conceptele de incluziune financiară și calitatea vieții, explorând rolul instituțiilor bancare tradiționale și al băncilor sociale în asigurarea echității sociale.

Motivația centrală a lucrării noastre rezidă în dorința de a fundamenta soluții cât mai aplicabile pentru reducerea decalajelor existente și pentru creșterea calității vieții, considerată un indicator mult mai nuanțat al puterii economice reale.

Din perspectiva complexității temei și a interacțiunilor multiple dintre actorii principali (bănci, autorități, comunități locale), *obiectivele urmărite* în studiu sunt:

- a) **analiza misiunii și rolului sistemului financiar-bancar românesc** în contextul tranziției economice și al aderării la structurile europene, evidențiind atât provocările, cât și limitele din perspectiva noului normal;
- b) **investigarea fenomenului de excluziune financiară** la nivel național, cu identificarea cauzelor majore, a disparităților regionale și a efectelor asupra persoanelor vulnerabile sau dezavantajate;

- c) **determinarea relației dintre nivelul de incluziune financiară și calitatea vieții**, având în vedere că o calitate ridicată a vieții favorizează accesarea mai facilă a serviciilor bancare și invers;
- d) **evaluarea rolului băncilor sociale** și a altor modele bancare alternative ca soluții viabile pentru creșterea incluziunii financiare și îmbunătățirea bunăstării în comunitățile vulnerabile;
- e) **formularea unui set de concluzii și recomandări** cu privire la politicile și intervențiile necesare pentru dezvoltarea durabilă a ecosistemului financiar românesc, în sensul unei incluziuni mai largi și al unei calități de viață superioare pentru cetățeni.

Cercetarea se bazează pe îmbinarea metodelor cantitative cu analiza calitativă, pentru a fundamenta concluziile într-o manieră solidă și obiectivă. În mod specific, s-au folosit următoarele metodologii de cercetare:

- **metodologia băncii mondiale (global finindex 2021)**, care oferă date privind nivelul de incluziune financiară la nivel global și permite comparații relevante cu situația din România;
- **metodologia eqls (european quality of life survey)**, aplicată de fundația europeană pentru îmbunătățirea condițiilor de viață și muncă, pentru a măsura diferiți factori ai calității vieții, inclusiv accesul la servicii financiare;
- **metodologia mercury research** (cercetarea „piața financiară a României în anul 2022”), comandată de banca comercială română, care oferă informații despre comportamentul consumatorului român în relația cu produsele bancare;
- **metodologia folosită de Erste Bank Group – Social Banking** (studiul de impact al băncii sociale, 2023), utilă pentru înțelegerea modului în care băncile sociale pot sprijini persoanele cu venituri reduse.

O analiză comparativă, menită să explice conexiunea dintre calitatea vieții, gradul de incluziune financiară și politicile publice promovate, completată cu studiile de caz prezentate, oferă exemple practice ale rezultatelor obținute de instituțiile financiar-bancare, care pun accent pe impactul social și incluziunea financiară.

În ansamblul său, cercetarea urmărește conștientizarea unei perspective complexe asupra modului în care accesul la servicii financiare poate contribui la creșterea calității vieții, evidențiind faptul că PIB pe locuitor nu reușește întotdeauna să surprindă complet bunăstarea populației. Prin metodologiile riguroase și prin coroborarea datelor provenite din diverse surse, studiul pune în lumină multiplele beneficii ale incluziunii financiare, dar și limitările și provocările concrete de pe piața românească.

Concluziile, unde sunt sintetizate principalele recomandări și metode de îmbunătățire a situației curente, invită la reconsiderarea accesului echitabil la produse și servicii bancare, în paralel cu politicile menite să susțină educația financiară și dezvoltarea socioeconomică. Amândouă reprezintă *cheia pentru un progres real și durabil* în România, prin evidențierea relației directe dintre sistemul financiar-bancar, calitatea vieții, incluziunea financiară și coeziunea socială, oferind o bază solidă de reflecție și acțiune pentru decidenți, mediul bancar și întreaga comunitate.

1. SISTEMUL FINANCIAR-BANCAR ROMÂNESC – PROVOCĂRI ȘI LIMITE ÎN CONTEXTUL NOULUI NORMAL

1.1. Misiunea legislativă și misiunea economică a sistemului financiar-bancar românesc

Sistemul financiar-bancar se referă la rețeaua de instituții bancare, piețe și intermediari care facilitează fluxul de fonduri, gestionează riscurile și oferă servicii financiar-bancare în cadrul unei economii. Acesta cuprinde diverse componente, care lucrează împreună pentru a mobiliza economii, a aloca capital, a facilita tranzacțiile și a gestiona riscurile financiare. Funcțiile principale ale sistemului financiar includ:

- *intermediere financiară*: instituțiile financiare (băncile, uniunile de credit și companiile de asigurări) acționează ca intermediari între partenerii din piață, colectând fonduri de la persoane fizice și de la întreprinderi cu surplus de bani și canalizându-le apoi către debitorii care au nevoie de finanțare. Acest proces de intermediere financiară ajută la alocarea eficientă a capitalului și susținerea activităților economice;
- *existența sistemelor de plată și decontare*: sistemul financiar-bancar oferă infrastructură și mecanisme pentru efectuarea plăților și decontarea tranzacțiilor, respectiv transferuri electronice de fonduri, sisteme de carduri de credit și case de compensare, care facilitează transferul de fonduri între părțile implicate în tranzacții economice;

- *existența piețelor de capital*: piețele de capital permit cumpărarea și vânzarea de active financiare, cum ar fi acțiuni, obligațiuni și instrumente derivate. Ele oferă companiilor și guvernelor o platformă în vederea acumulării de capital pentru investiții și extindere. Piețele de capital permit, de asemenea, investitorilor să tranzacționeze și să-și diversifice portofoliile, oferind lichiditate și descoperirea prețurilor activelor financiare;
- *managementul riscului*: sistemul financiar-bancar oferă instrumente și instrumente de management al riscului persoanelor, întreprinderilor și guvernelor, respectiv produse de asigurare, derivate și strategii de acoperire împotriva riscurilor, care ajută la gestionarea și atenuarea riscurilor financiare, cum ar fi riscul de credit, riscul de piață și riscul ratei dobânzii;
- *reglementarea și supravegherea financiară*: guvernele și organismele de reglementare stabilesc și pun în aplicare legile și reglementările care guvernează sistemul financiar-bancar. Reglementarea financiară asigură stabilitatea, integritatea și transparența instituțiilor și piețelor financiare, protejând consumatorii și investitorii împotriva fraudelor, promovând concurența loială și menținând stabilitatea financiară;
- *banca centrală și politica monetară*: banca centrală, componentă-cheie a sistemului financiar, este responsabilă de formularea și implementarea politicii monetare și a politicii de curs de schimb, autorizarea, reglementarea și supravegherea prudențială a instituțiilor de credit, emiterea bancnotelor și a monedelor ca mijloace legale de plată pe teritoriul României, stabilirea regimului valutar și supravegherea respectării acestuia, administrarea rezervelor internaționale ale României. De asemenea, Banca Națională acționează ca un creditor de ultimă instanță pentru a sprijini stabilitatea și funcționarea sistemului financiar și pentru a asigura stabilitatea prețurilor în cadrul economiei.

În general, sistemul financiar-bancar servește ca intermediar esențial care facilitează mișcarea fondurilor, sprijină creșterea economică, gestionează riscurile și permite persoanelor, întreprinderilor și guvernelor să acceseze serviciile financiare. Funcționarea și reglementarea corectă a acestuia sunt cruciale pentru stabilitatea și eficiența economiei, cu asigurarea că economiile sunt canalizate către investiții productive, tranzacțiile sunt decontate fără probleme, iar riscurile sunt gestionate eficient.

1.1.1. Misiunea economică a sistemului financiar-bancar: stimularea creșterii economice și a stabilității economiei

Sistemul financiar-bancar joacă un rol esențial în orice economie, acționând ca un canal vital pentru fluxul de fonduri, facilitând activități economice și susținând creșterea economică generală și stabilitatea economiei. Misiunea sa economică cuprinde mai multe elemente pe care le dezvoltăm în continuare.

Alocarea capitalului și a resurselor. Prin conectarea deponenților cu debitorii, sistemul financiar-bancar facilitează fluxul de fonduri de la cei cu capital excedentar către persoane fizice, întreprinderi și guverne care au nevoie de finanțare. Acest proces de alocare face posibilă asigurarea direcționării fondurilor către utilizările lor cele mai productive, permițând investiții în noi întreprinderi, în cercetare și dezvoltare, în proiecte de infrastructură și alte inițiative care stimulează creșterea economică.

Facilitarea investițiilor și a antreprenoriatului. Stimularea investițiilor și a antreprenoriatului, factori-cheie ai expansiunii economice, se produce ca urmare a accesului la finanțare, sprijinit de sistemul financiar-bancar, pentru dezvoltarea a noi întreprinderi, crearea de locuri de muncă și progresul tehnologic. Sistemul financiar-bancar permite, de asemenea, persoanelor fizice și investitorilor instituționali să participe la aceste oportunități de investiții, încurajând astfel crearea de bogăție și creșterea economică pe termen lung.

Managementul riscurilor și stabilitatea financiară. Prin produse de asigurare adecvate, derivate și mecanisme de management și tratare a riscu-

rilor, sistemul financiar-bancar ajută persoanele, întreprinderile și guvernele să minimizeze riscurile financiare, îmbunătățind stabilitatea economică, contribuind la creșterea economică. În plus, cadrul de reglementare și organismele de supraveghere lucrează pentru a asigura stabilitatea și integritatea sistemului financiar-bancar, protejând împotriva riscurilor sistemice și menținând stabilitatea financiară generală.

Facilitarea plăților și tranzacțiilor. Prin furnizarea unei infrastructuri de plată sigure și fiabile, inclusiv servicii bancare, carduri de credit, transferuri electronice și soluții de plată mobilă, sistemul financiar-bancar permite schimbul eficient de bunuri și servicii. Acesta, la rândul său, sprijină activitatea economică, încurajează comerțul și stimulează creșterea economică.

Dinamica prețurilor și crearea de piețe eficiente. Piețele financiare cu un rol vital în crearea prețurilor reflectă dinamica cererii și ofertei de active financiare, precum acțiunile, obligațiunile și mărfurile. Aceste piețe reunesc cumpărătorii și vânzătorii, permițând stabilirea prețurilor corecte și transparente. Evaluarea corectă a activelor asigură o alocare eficientă a resurselor, îmbunătățește lichiditatea pieței și sprijină luarea deciziilor în cunoștință de cauză de către investitori și întreprinderi.

Prin îndeplinirea obiectivelor sale economice, sistemul financiar-bancar susține creșterea economică, sprijină eforturile antreprenoriale, facilitează tranzacțiile economice și îmbunătățește bunăstarea economică generală. Recunoscând rolul critic al sistemului financiar în stimularea prosperității economice, factorii de decizie, autoritățile de reglementare și participanții la piață asigură funcționarea corespunzătoare, reziliența și integritatea în vederea menținerii unui mediu economic robust și durabil.

1.1.2. Misiunea legislativă a sistemului financiar-bancar: asigurarea stabilității financiare și protejarea părților interesate

Misiunea legislativă a sistemului financiar-bancar, nefiind putere legislativă propriu-zisă, constă și în inițierea și promovarea unor obiective care contribuie la asigurarea stabilității și protejarea părților interesate:

Crearea unui cadru de reglementare. Construirea și menținerea unui cadru de reglementare robust au reguli și linii directoare pentru instituțiile financiare, menite să guverneze activitățile, operațiunile și să gestioneze riscurile și conduita actorilor pieței. Organismele legislative, agențiile de reglementare și băncile centrale colaborează pentru a dezvolta și implementa reglementări care promovează transparența, responsabilitatea și comportamentul etic în sectorul financiar. Aceste reglementări urmăresc protejarea consumatorilor, investitorilor și a întregii economii față de malpraxisul financiar, fraude și riscuri sistemice.

Asigurarea stabilității financiare. Promovarea și menținerea stabilității financiare se asigură prin adoptarea de legi și reglementări care abordează riscurile sistemice, previn asumarea excesivă de riscuri și protejează sănătatea generală a sistemului financiar. Măsurile legislative promovate acoperă cerințe de adecvare a capitalului, linii directoare de gestionare a riscurilor, teste de stres și cadre de rezoluție pentru instituțiile financiare cu probleme. Legiuitorii protejează astfel economia de efectele adverse ale crizelor financiare și mențin încrederea publicului în sistem.

Protejarea drepturilor consumatorilor și investitorilor. Legislația din cadrul sistemului financiar vizează și protejarea drepturilor și intereselor consumatorilor și investitorilor, include reglementări care guvernează practicile corecte de creditare, protecția consumatorilor, cerințele lor de dezvăluire și garanțiile investitorilor. Măsurile legislative asigură totodată funcționarea instituțiilor financiare într-o manieră transparentă și responsabilă, oferind informații corecte consumatorilor și investitorilor, protejându-i împotriva practicilor neloiale, a denaturării și a fraudei și promovând astfel încrederea în sistemul financiar-bancar.

Promovarea integrității și corectitudinii pieței. Misiunea legislativă se extinde la asigurarea prevenirii manipulării pieței, a împiedicării tranzacțiilor privilegiate și a altor activități frauduloase, care pot submina integritatea piețelor financiare. Se promovează concurența loială, condițiile de concurență echitabile pentru participanții pe piață și transparența pieței. Legislația poate include, de asemenea, măsuri pentru prevenirea conflictelor de interese, reglementarea comportamentului partici-

panților pe piață și aplicarea măsurilor de combatere a spălării banilor, combaterea corupției.

Îmbunătățirea incluziunii financiare și a accesibilității/incluziunii financiare. Prin promovarea de legi și reglementări care încurajează furnizarea de servicii financiare populațiilor defavorizate și întreprinderilor mici, se urmărește reducerea disparităților, asigurându-se accesul egal la resursele financiare. Prin măsuri legislative inițiate și promovate urmărite în aplicarea lor întocmai, se combat practicile discriminatorii, taxele excesive și acoperirea geografică limitată, promovând o mai mare incluziune financiară și participare economică.

Misiunea legislativă a sistemului financiar-bancar, de inițiere și urmărire generală a adoptării și apoi aplicării legislației, are un rol crucial în protejarea stabilității financiare, protejarea părților interesate și promovarea practicilor corecte și etice în sectorul financiar. Printr-un cadru propriu de reglementare robust, prin măsuri de stabilitate financiară și protecție a consumatorilor și investitorilor, prin integritatea pieței și eforturile de îmbunătățire a incluziunii financiare, se întărește coloana vertebrală a unui sistem financiar care funcționează bine și este demn de încredere. Organismele legislative, autoritățile de reglementare și factorii de decizie trebuie să lucreze armonizat pentru a adapta și rafina cadrul legislativ, pentru a acoperi nevoia de evitare a riscurilor și provocărilor în evoluția peisajului financiar dinamic.

1.2. Principalii actori ai sistemului financiar-bancar

De fapt, abordarea are în vedere trei actori principali: (1) sistemul financiar-bancar din România; (2) statul român; (3) Banca Națională a României. Fiecare dintre aceștia are obligația, cel puțin morală, de a contribui la creșterea continuă a calității vieții românilor.

Sistemul financiar-bancar. Analizele realizate de diverse entități ale statului român și ale UE arată că sistemul financiar-bancar funcționează în condiții de siguranță și stabilitate. Într-unul dintre *Rapoartele asupra sta-*

bilității financiare. Banca Națională a României arată: „În ultimul deceniu, băncile din România au dus o politică conservatoare de distribuire de dividende, având o rată de reținere a profitului de 59 la sută pe un orizont mediu (măsurată ca raport între profitul cumulat de-a lungul intervalului decembrie 2015 - septembrie 2024 și variația fondurilor proprii totale în aceeași perioadă). În ultimii doi ani, odată ce economia a început să se redreseze ulterior perioadei de suspendare și limitare a dividendelor pe fondul pandemiei de COVID-19, băncile au reluat distribuirea dividendelor. Rezultatele exercițiului de testare la stres a solvabilității pe orizontul de timp 2024-2026 arată o reziliență adecvată a sectorului bancar la nivel agregat, susținută de o capacitate operațională robustă, în special în rândul băncilor mari, însă o serie de bănci de talie mică cu impact de piață limitat (1,8 la sută cotă de active în scenariul advers) ar putea înregistra deficite de capital în scenariile testate, pe fondul unei eficiențe operaționale mai reduse. Rata fondurilor proprii totale ar crește pe întregul orizont de analiză în scenariul de bază, ajungând treptat 28,2 la sută în anul 2026, sub ipoteza nedistribuirii de dividende”¹.

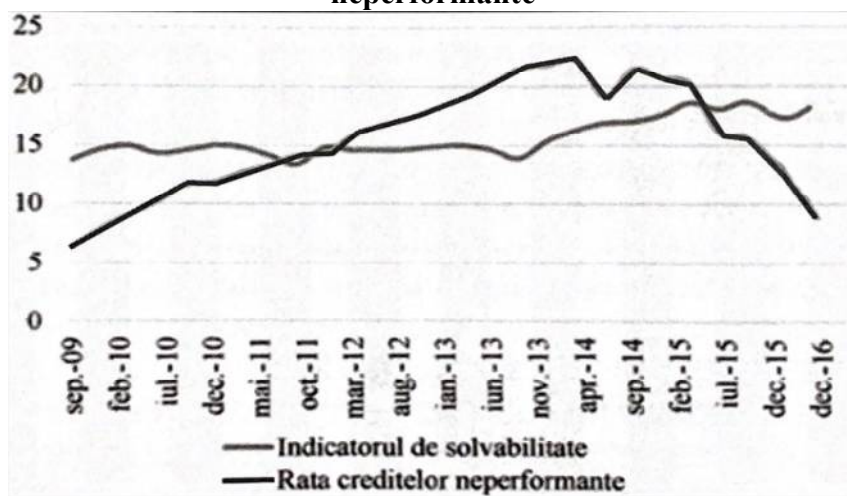
De la intrarea în UE, sistemul bancar românesc a trecut prin diverse etape care au condus la transformarea lui continuă. Câteva dintre ele sunt: (1) schimbarea regimului de proprietate prin treceri masive în proprietatea capitalului străin; (2) extinderea regională și diversificarea activității; (3) criza financiară din 2008-2009; (4) pandemia de COVID-19. Toate aceste evenimente au marcat sistemul financiar românesc, iar lecțiile învățate și factorii de risc s-au asimilat bine. Dovadă este și faptul că, după criza din 2008, creditarea în RON reprezintă >50% din totalul creditelor, astfel că expunerea băncilor pe creditele în valută a scăzut semnificativ.

Tot ca urmare a crizei financiare din 2008, performanțele sistemului bancar din România au fost afectate semnificativ de creșterea volumului de credite neperformante, ceea ce a condus la creșterea provizioanelor. Volumul creditelor neperformante a atins un maxim 23% în decembrie 2014, după care a urmat un trend descrescător, în prezent având un nivel

¹ Banca Națională a României, 2024, *Raport asupra stabilității financiare* – decembrie 2024.

scăzut, de ~5% din totalul creditelor. Solvabilitatea băncilor a crescut de la ~15% în 2009 la ~19 % în 2015. Valoarea creditelor neperformante și solvabilitatea în perioada septembrie 2009 - decembrie 2016 este prezentată în Graficul nr. 1:

Graficul nr. 1. Solvabilitatea băncilor și rata creditelor neperformante



Sursa: Voinea, L., 2016, *Sistemul financiar din România - evoluții recente și perspective*, Banca Națională a României, București.

Pentru a inversa trendul creșterii volumului de credite neperformante, au fost luate două categorii de măsuri, și anume: (a) BNR a revizuit normele de creditare, în sensul de a le face mai restrictive, astfel încât să se califice doar clienții cu un risc cât mai redus de neplată; (b) băncile și-au constituit divizii de recuperare a creditelor neperformante, finalitatea acestui proces fiind vânzarea de volume importante la un cost mediu de 35 de cenți/1 EUR. Un rol important în acest proces l-a avut și BNR, care a cerut băncilor să ia măsuri active pentru curățarea portofoliului de credite neperformante.

O rată mică de credite neperformante este una dintre provocările sistemului financiar-bancar în vederea adoptării monedei euro, deoarece atunci când rata de credite neperformante este mică înseamnă că băncile

au procese mature de management al riscului de creditare și/sau calitatea clienților este crescută, ceea ce înseamnă o calitate ridicată a activelor băncilor, fapt ce se traduce în creșterea calității vieții. Drept urmare, începând cu 2015, profitabilitatea băncilor și-a reînceput creșterea, dar gradul de intermediere bancară (măsurat prin ponderea în PIB a creditelor către sistemul neguvernamental) rămâne moderat și fluctuant ca dinamică. Acest lucru înseamnă o finanțare redusă a sistemului bancar, a economiei românești, dar și un potențial de creștere substanțial în acest domeniu.

Rezultă că finanțarea economiei românești (companii și persoane fizice) este una dintre provocările curente ale sistemului bancar, dar și o provocare-cheie dacă ne uităm în viitor la adoptarea monedei euro. Provocarea vine din faptul că gradul de intermediere bancară (finanțarea economiei), ca și incluziunea financiară a companiilor și persoanelor fizice, trebuie să crească pentru a susține dezvoltarea economică a României într-un mod sustenabil și pe termen lung.

Finanțarea economiei se poate analiza din două puncte de vedere:

- (1) sistemul financiar are capitalul, cunoștințele și extinderea necesare finanțării;
- (2) clienții (persoane fizice și companii) sunt bancarizabili, bancarizarea însemnând:
 - (a) accesibilitatea serviciilor financiare pentru un volum mai mare de persoane și companii, ceea ce înseamnă că aceștia au o situație financiară stabilă și profitabilă;
 - (b) creșterea nivelului de cultură financiară a persoanelor fizice, însemnând că viitorii clienți știu care sunt și ce reprezintă produsele bancare și riscurile aferente, dar și tipul de produs bancar de care au nevoie.

În felul acesta banca își poate exercita în mod etic rolul de consiliere a clientului, precum și pe cel de intermediere financiară.

Putem spune că astăzi sistemul financiar-bancar românesc are capitalul, cunoștințele și extinderea necesare finanțării economiei românești. Ceea ce lipsește sunt proiecte care să poată fi finanțate de bănci, proiecte susținute de clienți existenți sau de noi clienți bancarizabili (persoane fizice și companii).

La rândul lor, economiști cercetători din spațiul academic, respectiv din Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române, menționau în documentul „Convergența economică și monetară a României cu Uniunea Europeană - un demers necesar”: „Sistemul bancar s-a manifestat refractar la identificarea și explicarea unor situații de asimetrie în piață și reticent la implicarea în soluționarea echitabilă și profesionistă, precum «darea în plată», plafonarea unor rate ale dobânzii și valorificarea creditelor neperformante. În acest context, gradul redus al intermedierei bancare este expresia orientării preponderente a băncilor spre profit, și nu spre stabilirea unor relații durabile ori pre-ocuparea pentru formarea pieței și cultivarea clientelei pe termen lung”².

În opinia noastră, **formarea pieței și cultivarea clientelei pe termen lung este o altă provocare pentru sistemul bancar, acest lucru însemnând un grad ridicat de bancarizare, ceea ce conduce la creșterea calității vieții.**

O altă provocare pentru sistemul bancar, ilustrată foarte bine de preocupările specifice combaterii pandemiei de COVID-19, este **digitalizarea proceselor** referitoare la deschiderea de conturi, acordarea de împrumuturi garantate și negarantate, precum și la investiții în fonduri mutuale sau cumpărarea de asigurări.

În studiul ”The balancing act: Omnichannel excellence in retail banking” (Echilibrul în retail banking: excelența strategiei Omnichannel) al companiei McKinsey³ se regăsește faptul că se utilizează canalele digitale preponderent pentru deschiderea/închiderea de conturi, crearea de depozite și obținerea de credite negarantate. Pentru credite imobiliare sau produse complexe (produse de trezorerie) clienții preferă să vină în su-

² Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”, 2018, *Convergența economică și monetară a României cu Uniunea Europeană - un demers necesar*, etapa I.

³ Rizzi, W.; Taraporevala, Z., 2019, *The balancing act: Omnichannel excellence in retail banking*, analiză McKinsey&Company; <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/The%20balancing%20act%20Omnichannel%20excellence%20in%20retail%20banking/The-balancing-act-Omnichannel-excellence-in-retail-banking-vF.pdf>

cursală și să utilizeze metodele clasice. Din perspectiva adoptării monedei euro, aceste preocupări, alături de altele la fel de importante ale sistemului financiar-bancar românesc, și care sunt expuse în lucrarea de față, sunt: finanțarea economiei românești; incluziunea financiară a populației; formarea pieței și cultivarea clientelei pe termen lung; digitalizarea și automatizarea proceselor bancare.

Statul român. Statul român are un rol crucial în crearea politicilor care setează direcția de urmat. Ne referim la politici ce țin de protecția consumatorului, creșterea incluziunii financiare, relații internaționale, managementul și soluționarea crizelor. Prin crearea cadrului de reguli după care funcționează sistemul financiar-bancar, statul român are de fapt un cuvânt important de spus în realizarea misiunii economice și legislative a acestui sistem financiar-bancar, dar cu predilecție pentru creșterea intermedierei financiare și a incluziunii financiare a companiilor și persoanelor fizice.

Banca Națională a României – supraveghetorul sistemului financiar-bancar românesc. În România, Banca Națională este una dintre instituțiile statului care încă se bucură de încrederea cetățenilor, încredere câștigată în timp, fiecare cetățean având posibilitatea de a cunoaște că, atunci când a fost necesar, Banca Națională a României a acționat în sensul protejării interesului național al țării. Banca Națională a României are un set de instrumente cu care poate ajuta economia țării, în funcție de starea acesteia. Vorbim aici despre politica monetară și cursul de schimb. Aceste instrumente se folosesc în corelație cu politica fiscal-bugetară a guvernului și constituie un ajutor pentru acesta în scopul realizării obiectivelor stabilite.

Referindu-ne strict la sistemul bancar, Banca Națională a României a soluționat până acum diferitele provocări cu care s-a confruntat și continuă să le contracareze. Dintre acestea, cele mai importante se referă la: (1) asigurarea lichidității sistemului bancar; (2) asigurarea stabilității sistemului financiar-bancar; (3) supravegherea sistemului financiar-bancar; (4) supravegherea gradului de îndatorare a populației și a companiilor; (5) supravegherea implementării de către bănci a programelor de reziliență și rezoluție; (6) negocierea intrării României în Uniunea Monetară Europeană.

Asigurarea lichidității sistemului bancar a fost și este una dintre provocările continue pe care Banca Națională a României le are de gestionat, în special în cazul crizelor. Importanța deosebită a acestei activități este dată de faptul că sistemul financiar-bancar nu poate funcționa fără lichiditatea adecvată pentru a-și putea îndeplini obiectivele.

Dacă lichiditatea este scăzută, dobânzile interbancare cresc, ceea ce conduce la creșterea costului banilor pentru clienții băncilor. Un cost crescut al banilor poate crea probleme semnificative și băncilor, care, fără suficientă lichiditate, nu pot returna împrumuturi scadente. În acest caz, băncile se pot împrumuta de la BNR, care asigură lichiditatea necesară sistemului financiar. Similar, dacă este prea multă lichiditate în piață, BNR va drena această lichiditate astfel încât să se atingă din nou un nivel optim pentru funcționarea sistemului bancar.

Un rol deosebit revine BNR în asigurarea lichidității sistemului bancar, în special în momentele de criză (criza financiară din 2008-2009 și pandemia de COVID-19). În situații de criză, un element esențial este comunicarea continuă între BNR și băncile comerciale, în special raportări legate de lichiditate. Special pentru evaluarea lichidității, pe parcursul anului 2020 băncile au raportat pozițiile lor zilnic la BNR, astfel încât Banca Centrală a avut o imagine reală a lichidității sistemului bancar. Raportările băncilor comerciale către BNR fac parte din guvernanta sistemului bancar, activitate pe care BNR o face, în opinia noastră, foarte bine.

Un alt obiectiv al Băncii Naționale a României este asigurarea stabilității sistemului financiar-bancar românesc, însemnând că acesta își îndeplinește adecvat funcțiile, chiar și pe fondul unor șocuri severe. Aceste funcții sunt:

- intermedierea financiară;
- asigurarea realizării fără sincope a plăților În economie;
- administrarea riguroasă a riscurilor financiare.

Riscurile instabilității financiare sunt legate de: (1) încetinirea creșterii economice sau chiar pierderi de produs intern brut; (2) restrângerea producției pe fondul reducerii ofertei de monedă, cu creșterea costurilor de intermediere financiară; (3) cheltuieli bugetare suplimentare ocazionate

de recapitalizarea instituțiilor financiare afectate de șocul sistemic și a schemelor de garantare a depozitelor bancare; (4) afectarea eficacității politicii monetare, mecanismul de transmisie fiind sever alterat. Ceea ce se deduce, având în vedere aceste riscuri, este că stabilitatea financiară înseamnă stabilitatea prețurilor, iar aceasta este o condiție esențială pentru adoptarea monedei euro.

Un alt rol-cheie al BNR este **reglementarea prudențială și supravegherea bancară**. Prin această funcție BNR realizează:

- menținerea stabilității și a încrederii în sistemul bancar (protecția împotriva riscului sistemic);
- protecția clienților (în special a deponenților) împotriva pierderilor financiare în cazul falimentului băncilor;
- protejarea clienților (consumatorilor) împotriva abuzurilor din partea băncilor;
- contracaraarea riscului moral indus de existența dispozitivului de siguranță (“safety net”) a sistemului bancar;
- asigurarea unui sistem bancar eficient și competitiv;
- efectuarea de controale la fața locului (on-site supervision), având ca scop: a) validarea acurateței raportărilor prudențiale; (b) analiza sistemului de control intern și de gestiune a riscurilor; (c) alte aspecte (cum ar fi calitatea conducerii) care nu pot fi determinate prin tehnici de supraveghere “off-site”; (d) monitorizarea bazată pe raportări prudențiale (off-site supervision), servind ca dispozitiv de avertizare timpurie, precum și favorizator al îmbunătățirii eficienței supravegherii la fața locului.

O preocupare importantă a BNR o constituie **analiza riscurilor din activitatea bancară**. În acest context, BNR, ca autoritate de reglementare și supraveghere bancară, monitorizează îndeaproape sistemul bancar românesc și, referitor la activitatea de creditare, pune un accent deosebit asupra structurii și calității portofoliului de credite și a garanțiilor aferente. Este un element pe care și Banca Centrală Europeană îl verifică anual pentru băncile românești, odată cu intrarea României în Uniunea Bancară Europeană.

1.3. Banca Națională a României, parte a sistemului european al Băncilor Centrale

1.3.1. Banca Națională a României și rolul său în cadrul sistemului băncilor centrale ale Uniunii Europene

Banca Națională a României (BNR) este autoritatea monetară centrală a României. Ca urmare a aditerii sale în Uniunea Europeană (UE) în 2007, Banca Centrală a României a fost legată indisolubil de sistemul bancar central colectiv al Uniunii Europene, fiindu-i însărcinat rolul vital de a menține stabilitatea și de a conduce integrarea pieței financiare românești cu cea a UE. BNR are un rol esențial în cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC), sistem care cuprinde Banca Centrală Europeană (BCE) și băncile centrale naționale ale tuturor statelor membre ale UE. Ca parte a SEBC, BNR este implicată în diverse activități, cum ar fi menținerea stabilității prețurilor, conducerea politicii monetare naționale, menținerea stabilității financiare, supravegherea instituțiilor financiare, gestionarea rezervelor valutare și facilitarea sistemelor de plăți.

Politica monetară și stabilitatea financiară. Rolul principal al BNR, ca și al tuturor celorlalte bănci centrale naționale din UE, este de a asigura stabilitatea prețurilor. BNR stabilește politica monetară pentru România în mod independent, dar în coordonare cu principiile și obiectivele generale ale SEBC. Întrucât România va adopta în cele din urmă euro, politica monetară a BNR își propune să se alinieze la standardele și practicile BCE pentru a asigura o tranziție fără probleme. În plus, BNR este responsabilă de *menținerea stabilității sistemului financiar românesc*, realizând monitorizarea permanentă a instituțiile financiare, asigurându-se că acestea îndeplinesc toate cerințele de reglementare și intervenind atunci când este necesar pentru a preveni potențiale crize financiare.

Supravegherea financiară. În cadrul SEBC, BNR are responsabilitatea asigurării conformității cu standardele de reglementare, atât la nivel național cât și la nivelul UE. BNR lucrează în tandem cu Autoritatea Bancară Europeană (EBA) și cu Banca Centrală Europeană (BCE) pentru a

respecta standardele bancare, a implementa noi reglementări și a efectua teste de stres pentru a asigura sănătatea și stabilitatea sectorului bancar.

Sistemele de plată și schimbul valutar. BNR supraveghează și facilitează sistemele de plată din România, care trebuie să fie sigure, eficiente și aliniate la standardele UE. Mai mult, ca parte a SEBC, BNR administrează rezervele valutare ale României într-o manieră conformă cu politica SEBC. Ca parte a Băncilor Centrale ale UE, BNR se confruntă cu multiple provocări, cea mai semnificativă fiind poate managementul procesului de aderare la Zona Euro. Aceasta presupune ca România să îndeplinească anumite criterii de convergență, cunoscute și sub numele de Criteriile de la Maastricht, care includ stabilitatea prețurilor, finanțele publice solide, stabilitatea cursului de schimb și convergența ratelor dobânzilor pe termen lung. În plus, având în vedere natura integrată a sistemului financiar al UE, orice instabilitate pe piețele financiare europene sau globale ar putea afecta economia României. În consecință, BNR trebuie să monitorizeze în permanență aceste evoluții și să-și adapteze politicile.

În calitate de membru al SEBC, BNR are de asemenea un rol crucial în menținerea stabilității financiare, atât a României cât și a economiei UE în general. Îndeplinește această sarcină prin diverse funcții, de la stabilirea politicii monetare până la supravegherea instituțiilor financiare și gestionarea rezervelor valutare. Pe măsură ce România se îndreaptă spre aderarea la Zona Euro, rolul BNR în cadrul Băncilor Centrale ale UE devine și mai important, echilibrând nevoia de stabilitate economică națională cu cerințele aderării la UE. În ciuda provocărilor, BNR continuă să contribuie la evoluția și reziliența sistemului financiar european. BNR trebuie să-și continue eforturile de integrare economică, stabilitate financiară și îndeplinirea criteriilor de convergență pentru apartenența la Zona Euro.

1.3.2. Implicațiile aderării României la Zona Euro pentru Banca Națională a României (BNR)

Potențiala aderare a României la zona euro a stârnit dezbateri semnificative cu privire la implicațiile economice. Transformarea ar avea un impact direct asupra Băncii Naționale a României (BNR) ca principală auto-

ritate monetară a țării, redefinindu-i rolurile, responsabilitățile și influența în sistemul economic al țării.

Autonomia de politică monetară. Una dintre cele mai semnificative schimbări care ar avea loc odată cu intrarea României în zona euro ar fi în domeniul politicii monetare. În prezent, BNR are autonomia de a-și concepe și implementa politica monetară în funcție de condițiile economice specifice țării. Această autonomie permite BNR să răspundă la problemele economice interne, precum inflația, șomajul sau recesiunile economice, prin ajustarea ratelor-cheie ale dobânzilor sau controlând masa monetară. Odată cu apartenența la Zona Euro, responsabilitatea principală pentru politica monetară îi va reveni Băncii Centrale Europene (BCE), printr-o politică monetară unică pentru toate statele membre, concentrându-se pe menținerea stabilității prețurilor în Zona Euro. BNR și-ar pierde, în consecință, capacitatea de a adapta politica monetară la circumstanțele economice specifice României și ar trebui, în schimb, să respecte o politică generală stabilită de BCE.

Flexibilitatea cursului de schimb. În prezent, BNR are flexibilitatea de a gestiona cursul de schimb al leului față de alte valute. Această putere poate fi folosită ca instrument pentru adaptarea la șocurile economice, a influența competitivitatea exporturilor românești și a gestiona ratele inflației. Odată cu aderarea la Zona Euro, cu euro ca monedă *națională*, BNR va pierde capacitatea de a gestiona cursul de schimb. Valoarea monedei euro va fi gestionată de BCE, fiind influențată de condițiile economice din toată aria membrilor Zonei Euro, nu doar din România. Această pierdere ar putea limita instrumentele de care dispune BNR în gestionarea condițiilor economice specifice României.

Venituri din senioraj. Seniorajul, ca profit realizat de un guvern prin emiterea de monedă, este, în esență, diferența dintre valoarea nominală a monedelor și a bancnotelor și costurile de producție pentru acestea. În prezent, BNR realizează venituri de senioraj din emiterea leului. Odată cu adoptarea monedei euro de către România, dreptul de a emite bancnote și monede și, prin urmare, profiturile obținute din senioraj ar fi transferat către BCE și Eurosistem.

Managementul crizelor financiare. A fi parte a Zonei Euro implică o responsabilitate financiară comună. BNR poate pierde o parte din capaci-

tatea sa de a gestiona independent o criză financiară. În situații de instabilitate financiară, BNR ar trebui să se coordoneze cu BCE și alte instituții din Zona Euro pentru a implementa măsuri precum salvarea băncilor sau recapitalizarea lor. Această coordonare ar putea încetini timpul de răspuns pentru a gestiona eficient criza.

Controlul asupra inflației. Odată cu trecerea la euro, BCE are mandatul de a menține stabilitatea prețurilor în întreaga Zonă Euro, astfel încât țările nu își pot stabili individual propriile ținte sau politici de inflație.

În concluzie, se poate spune că trecerea la Zona Euro ar redefini într-adevăr rolul Băncii Naționale a României. Odată cu pierderea autonomiei politicii monetare, a flexibilității cursului de schimb, a veniturilor din dotări și a gestionării independente a crizei financiare, BNR ar trebui să se adapteze la noul său rol în cadrul eurosistemului. Cu toate acestea, respectivele schimbări nu ar trebui privite doar ca pierderi, ci și ca parte a unei schimbări mai ample către o integrare europeană mai profundă. Beneficiile apartenenței la Zona Euro, cum ar fi costurile reduse de tranzacție, riscul de curs de schimb mai scăzut și transparența sporită a prețurilor, ar putea depăși provocările. În cele din urmă, calea către adoptarea euro va necesita o navigare atentă, echilibrând pierderea anumitor controale monetare și economice cu beneficiile unei integrări mai profunde.

1.3.2.1. Provocări și implicații ale aderării la euro

Adoptarea euro ca monedă națională este o decizie economică și politică semnificativă pentru orice țară. Procesul de aderare la euro presupune mai multe etape, fiecare menită să asigure că o țară se poate integra cu succes în zona euro fără a provoca perturbări sau instabilitate semnificative. Drumul spre aderarea la euro are mai multe etape de parcurs.

(1) Aderarea la Uniunea Europeană. Primul pas către adoptarea euro este de a deveni membru al Uniunii Europene (UE). Doar statele membre ale UE sunt eligibile pentru aderare la zona euro. Procesul de aderare la UE în sine este destul de amplu, implicând îndeplinirea criteriilor de la Copenhaga ce includ instituții stabile care *garantează democrația, o eco-*

nomie de piață funcțională și capacitatea de a face față presiunii competitive și forțelor pieței din cadrul UE.

(2) *Criterii de convergență.* Odată ce o țară este membră a UE, trebuie să îndeplinească criteriile de convergență de la Maastricht înainte de a adopta moneda euro. Aceste criterii dau asigurarea că economia țării este suficient aliniată cu cea a țărilor din zona euro. Criteriile includ:

- *Stabilitatea prețurilor.* Țara trebuie să aibă o rată a inflației sustenabilă, care să nu depășească rata medie a inflației din cele mai bune trei țări din Zona Euro cu mai mult de 1,5 puncte procentuale;
- *Finanțele publice.* Deficitul bugetar al țării nu trebuie să depășească 3% din PIB, iar datoria publică nu trebuie să depășească 60% din PIB;
- *Stabilitatea cursului de schimb.* Țara trebuie să participe la Mecanismul cursului de schimb (ERM II) timp de cel puțin doi ani, fără tensiuni severe și fără a-și devaloriza moneda față de euro;
- *Ratele dobânzilor pe termen lung.* Rata dobânzii pe termen lung nu trebuie să fie cu mai mult de 2 puncte procentuale mai mare decât în cele trei state membre cu cea mai scăzută inflație;

(3) *Compatibilitate juridică.* Legile naționale ale țării, în special în ceea ce privește banca centrală națională, trebuie să fie compatibile cu tratatele UE și cu statutul Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC) și al Băncii Centrale Europene (BCE);

(4) *Mecanismul cursului de schimb (ERM) II.* ERM II este un sistem care limitează fluctuația monedei țării participante din afara Zonei Euro față de euro. Participarea la ERM II este obligatorie timp de cel puțin doi ani înainte ca o țară să poată adopta moneda euro;

(5) *Semnarea unui tratat.* Odată ce o țară a îndeplinit criteriile de convergență, trebuie să semneze un tratat cu Uniunea Europeană (UE) prin care se angajează să adopte euro ca monedă. Tratatul va sublinia condițiile aderării țării la Zona Euro și procesul de tranziție la euro;

(6) *Pregătirea pentru tranziție.* Țara trebuie să înceapă apoi pregătirea pentru tranziția la euro. Acest lucru poate implica tipărirea de cupiuri noi, actualizarea sistemelor financiare și educarea publicului cu privire la schimbare.

(7) *Setarea unei rate de conversie.* Țara trebuie să stabilească o rată de conversie între vechea sa monedă și euro. Acest curs va determina valoarea noii monede și cursul de schimb cu alte țări din Zona Euro.

(8) *Perioada de introducere progresivă.* De obicei se stabilește o perioadă de dublă circulație pentru a permite o tranziție treptată la euro. În această perioadă de introducere progresivă, atât vechea monedă cât și euro sunt acceptate ca mijloc legal de plată, dar vechea monedă este eliminată treptat.

(9) *Adoptarea oficială a monedei euro.* Odată ce perioada de introducere treptată s-a încheiat, țara adoptă oficial euro ca monedă, iar vechea monedă nu mai este acceptată ca mijloc legal.

Viziunea membrilor fondatori ai Uniunii Europene a fost crearea unei federații de state, care începe cu o uniune geografică și comercială, urmată de o uniune monetară și financiară, ultimul pas fiind un guvern al Uniunii Europene, care să funcționeze politic, economic și financiar ca o uniune de state membre. Modelul poate fi similar cu cel al SUA. Euforia de la înființarea Uniunii Europene și până acum s-a mai diminuat, având în vedere că diferența dintre leadershipul inițial și cel actual reprezintă una dintre cauzele istorice ale modului slab în care au fost gestionate crizele, în special în perioada 2008-2021. Toate acestea, suprapuse cu faptul că executivile țărilor membre ale UE sunt responsabile de susținerea euro din punct de vedere economic - ceea ce înseamnă că politicul are un cuvânt greu de spus în domeniul economic în fiecare țară -, au condus la diminuarea competitivității statelor membre și, implicit, la amânarea continuării procesului de extindere intensivă a țărilor din UE. Acest lucru a afectat procesul de adoptare a monedei euro de către țările membre ale UE, care au fost lăsate să se descurce cum au putut în acest proces (adoptarea monedei euro). Este și situația României, care, din păcate, nu a făcut progrese majore în această direcție. Din punct de vedere formal, așa cum

se arăta anterior, o țară care vrea să adopte moneda euro trebuie să îndeplinească următoarele criterii nominale:

- rata inflației, calculată prin indicele prețului de consum, poate fi mai mare doar cu 1,5 % peste media ratelor inflației înregistrate de primele trei state membre cu cele mai stabile prețuri;
- cursul de schimb trebuie să rămână în interiorul limitelor de fluctuație $\pm 2,25\%$, pornind de la paritatea centrală stabilită în prezent față de euro, pe perioada a cel puțin doi ani de aplicare a ERM II;
- deficitul bugetar nu trebuie să depășească 3% din PIB-ul țării, în prețuri curente;
- datoria publică trebuie să fie inferioară limitei de 60% din PIB-ul țării în prețuri curente;
- rata dobânzii pe termen lung, calculată pe baza ratelor obligațiunilor de stat pe termen lung sau a titlurilor similare, trebuie menținută în marja de variație $\pm 2\%$ față de media ratelor dobânzii pe termen lung ale acelorași trei țări cu inflația cea mai scăzută.

Cu privire la criteriile de convergență nominală, se observă faptul că satisfacerea lor solicită o abordare integrată (toate au aceeași pondere), transparență, consistență, disciplină și un calcul corect al indicatorilor (necesită un proces simplu și o calitate foarte bună a datelor). Importanța acestui proces de urmărire continuă a indicatorilor și de întărire a responsabilităților fiecărei țări este dată de Pactul de Stabilitate și Creștere Economică (PSC) adoptat de Consiliul European de la Dublin, în decembrie 1996, și de Consiliul European de la Maastricht, în iunie 1997.

Pactul prevede ca țările care au adoptat deja moneda unică să întocmească programe de stabilitate referitoare la obiectivele bugetare pe termen scurt, privind reechilibrarea sau excedentul bugetului administrației publice și măsuri pentru a le îndeplini. Țările care încă nu au adoptat moneda unică trebuie să întocmească programe de convergență și să le implementeze. Abilitatea de a urmări regulat evoluția finanțelor publice ale țărilor membre este dată Comisiei Europene și Consiliului European.

După adoptarea monedei unice de către țările fondatoare ale UE s-a observat că, pe lângă criteriile de convergență nominală, care sunt obligatorii, *criteriile de convergență reală sunt cel puțin la fel de importante*, întrucât sustenabilitatea și coerența criteriilor de convergență nominală sunt date de convergența reală. Acest lucru se datorează faptului că adoptarea monedei euro conduce implicit la pierderea autonomiei în politica monetară, iar pe fondul lipsei reformelor structurale adecvate ale economiei reale, care să susțină menținerea criteriilor de convergență nominală, se pierde competitivitatea, iar cursul de schimb nu mai poate fi folosit ca supapă de siguranță pentru corectarea sau refacerea acesteia. De aceea, **pentru România este de o importanță majoră ca, până la adoptarea monedei euro, să se îndeplinească cu îndeplinirea criteriilor de convergență reală, astfel încât să fie sustenabilă păstrarea indicatorilor de convergență nominală.**

Urmărirea regulată a evoluției indicatorilor financiari ai statelor din UE este esențială pentru procesul de guvernanță a zonei euro și a UE. Respectarea PSC este o condiție obligatorie, în special pentru statele din Zona Euro. Importanța acestui proces a fost reliefată de criza financiară a Greciei, unde nerespectarea indicatorilor financiari, în paralel cu lipsa reformelor structurale ale economiei grecești (criteriile de convergență reală), a condus la o situație gravă din punct de vedere economic și financiar, iar decontarea acestora a căzut pe umerii cetățenilor greci și ai generațiilor lor viitoare. Una dintre temele abordate în criza financiară din Grecia a fost inclusiv renunțarea la moneda euro. Această soluție a fost evitată, iar politicul a ascultat sfatul economiștilor, ceea ce a făcut ca țara să nu intre în colaps financiar.

În aderarea la moneda euro statul român are un rol esențial, având în vedere faptul că un important obstacol de până acum a fost voința politică pentru implementarea obiectivelor necesar a fi atinse pentru obținerea convergenței reale. După cum a demonstrat fiecare guvern investit după 1990, fiecare dintre aceste obiective reprezintă o provocare până acum de netrecut. Obiectivele strategice menționate sunt:

- corectarea unor dezechilibre macroeconomice și reducerea decalajului de convergență reală și structurală;

- îndeplinirea unor condiții de ordin structural, În principal În următoarele domenii: (i) creșterea veniturilor fiscale, care să mărească „spațiul fiscal” și consolidarea finanțelor publice În mod durabil; (ii) dezvoltarea infrastructurii; (iii) creșterea gradului de competitivitate a economiei printr-o structură mai bună a producției, de tip *high-value added* (deci nu prin salarii joase) etc.;
- intrarea în MCS II (anticamera Zonei Euro) pe o perioadă obligatorie de minimum doi ani;
- intrarea în Uniunea Bancară.

Pentru îndeplinirea acestor obiective strategice, Comisia Națională de Strategie și Prognoză a elaborat „Planul național de adoptare a monedei euro”⁴ în care sunt definite obiective operaționale, care pot fi împărțite în obiective fiscal-bugetare, economice și unele reflectate direct de calitatea vieții, respectiv:

- politică demografică stimulatorie pentru natalitate;
- reținerea lucrătorilor calificați prin: extinderea de parcuri tehnologice și de parcuri industriale; stimularea înființării de parteneriate învățământ-cercetare-incubatoare de afaceri; stimulente și scheme de ajutor de stat pentru firmele din domeniile prioritare; România este puternic afectată negativ de migrația forței de muncă cu calificare superioară;
- politică de atragere a forței de muncă cu calificare (de imigrație), având În vedere evoluții demografice interne;
- încurajarea persoanelor dornice și apte să muncească după împlinirea vârstei de pensionare.

În opinia noastră, obiectivele exprimate mai sus dau imaginea reală a efortului de sustenabilitate a convergenței nominale. De asemenea, pot fi adăugați și alți indicatori, precum: rata mortalității, speranța de viață, migrația creierelor, investițiile în educație, investițiile în cercetare-dezvoltare, rata criminalității, accesul la educație.

⁴ Comisia Națională de Strategie și Prognoză, 2018, *Planul Național de adoptare a monedei euro*, https://cnp.ro/wp-content/uploads/2021/08/Planul_national_de_adopare_a_monedei_euro.pdf

În cartea „Principiile economiei într-o lume postcriză”, John Komlos⁵ reiterează cu fermitate faptul că „**bunăstarea nu este totuna cu PIB, cu producția sau cu venitul**”. De asemenea, el menționează drept indicatori care țin de calitatea vieții: rata șomajului, rata criminalității, rata de încarcerare, rata sinuciderilor, numărul de falimente personale, accesul copiilor săraci la sistemul de învățământ, accesul persoanelor sărace la sistemul de sănătate. Printr-o analiză detaliată a modelului american el compară acești indicatori direct cu indicatorii europeni. Rezultatul analizei este că indicatorii respectivi pot fi ai calității vieții, dar sunt mult mai scăzuți în SUA față de Europa, deși venitul pe locuitor în SUA este net superior mediei europene.

Realitatea reliefată de indicatorii ce țin de calitatea vieții conferă imaginea globală, inclusiv atunci când se referă la starea economiei românești și a sustenabilității ei. De altfel, statul român are în vedere, ca provocări pe termen scurt, mediu și lung, adoptarea monedei euro cu următoarele teme:

Termen scurt:

- îndeplinirea criteriilor nominale de convergență;

Termen mediu și lung:

- corectarea unor dezechilibre macroeconomice și reducerea decalajului de convergență reală și structurală;
- îndeplinirea unor condiții de ordin structural;
- intrarea în MCS II (anticamera Zonei Euro) pentru o perioadă obligatorie de minimum doi ani;
- intrarea în Uniunea Bancară;
- adoptarea euro;
- alinierea valorilor indicatorilor ce țin de calitatea vieții cu valorile jumătății superioare din clasamentul statelor UE.

Provocările statului român pentru adoptarea monedei euro țin, prin urmare, de îndeplinirea criteriilor nominale, realizarea investițiilor, realizarea reformelor structurale, implementarea politicilor fiscale responsabi-

⁵ Komlos J., 2019, *Principiile economiei într-o lume postcriză*, Editura Centrul de Informare și Documentare Economică, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” - Academia Română.

le și creșterea semnificativă a indicatorilor ce țin de calitatea vieții. Din punctul de vedere al criteriilor nominale, în anul 2024 România nu le îndeplinea în totalitate, pentru aceasta fiind necesare decizia și voința politică a tuturor partidelor politice de pe scena românească. Criteriile convergenței reale ce țin de domeniul economic și de domeniul fiscal-bugetar au creat întotdeauna probleme partidelor de la guvernare, deoarece schimbările și reformele structurale necesare sunt nepopulare.

Un alt punct important de menționat este că, pentru România, nu este suficientă doar o simplă creștere a mediei veniturilor reale, ci este necesară și reducerea disparităților dintre diferitele regiuni ale țării. Altfel spus, analizând doar anumite regiuni/orașe ale României, de exemplu București-Ilfov, regiunea Vest, Cluj, nivelul convergenței reale este apropiat de cel al țărilor din regiunea Euro (chiar mai înalt în unele cazuri). Luând în considerare însă toate regiunile țării, acești indicatori scad dramatic. Principalele măsuri care pot fi puse în operă în viitorul apropiat de statul român prin instituțiile abilitate sunt legate de colectarea taxelor și impozitelor, prioritizarea cheltuielilor, sustenabilitatea fondului de pensii și îmbunătățirea serviciilor sociale. La acest capitol, România are aceleași probleme ca și majoritatea țărilor europene.

În cele din urmă, îmbunătățirea protecției sociale este esențială pentru eforturile guvernului de a spori eficacitatea sectorului public și de a oferi cetățenilor servicii publice de calitate mai înaltă. O țintire mai bună a programelor de asistență socială va crește eficiența sprijinirii gospodăriilor și a persoanelor vulnerabile. Investițiile strategice în infrastructură, în dezvoltarea competențelor angajaților și în servicii publice eficiente pot contribui, de asemenea, la eliminarea decalajelor mari de dezvoltare care există între regiunile țării. Nimic din toate acestea nu va fi posibil însă fără decizie și voință politică, susținute de resurse dedicate.

Analizând criteriile ce țin de calitatea vieții, situația nu este diferită de criteriile fiscal-bugetare sau economice. Astfel, dacă analizăm bilanțul demografic în șase țări din UE, acesta a fost în declin: Letonia, Grecia, Italia, Lituania, Portugalia și România. Dacă analizăm după numărul de locuitori, România se afla pe locul 5 după Germania, Franța, Italia și Spania.

Natalitatea în UE ține de mai mulți factori: legislație, emanciparea femeii și independența ei economică etc. *Speranța de viață la naștere* este

indicatorul care dă adevărata expresie a stării de sănătate a populației, văzută ca sinteză a nivelului de trai, a nivelului cultural, a asistenței medicale. La acest capitol România are un decalaj, în minus, de 7 ani față de media UE. Din datele Eurostat acest indicator arată o stagnare după 2013 pentru România, dar rămâne de văzut în ce măsură aceasta este temporară sau nu. Dacă se consolidează stagnarea, acest lucru relevă evoluții negative ale factorilor economici, sociali, culturali.

Migrația populației este un indicator important ce relevă probleme în zonele economică, socială și politică. Din păcate, la acest capitol România are o evoluție negativă, având în vedere că, din 2007 până acum, mai mult de 3 milioane de români și-au părăsit țara. Atâta vreme cât decalajele României, ce țin de factori economici și de calitatea vieții, se mențin față de media statelor UE, țara noastră va continua să furnizeze forță de muncă pentru alte state ale UE.

Referitor la *educație*, Comisia Europeană remarcă faptul că „nu există încă un mecanism de corelare a politicilor de activare cu cererea de competențe, iar capacitatea de a anticipa viitoarele nevoi în materie de competențe și de a estima impactul preconizat al noilor tehnologii este redusă”. Se poate spune, ca o concluzie, că nivelul calității educației este redus atât în școli cât și în instituțiile de învățământ superior, o cauză fiind gradul relativ scăzut al investițiilor în acest domeniu. O realitate grea, deși, de cel puțin 10 ani, partidele politice aflate la guvernare au avut *educația și sănătatea* ca obiective primare ale programului de guvernare. Despre sănătate, Comisia Europeană remarcă: „accesul la serviciile de sănătate este limitat de prevalența plăților informale și de distanța față de infrastructura de sănătate”.

Având în vedere experiența UE cu țările din Zona Euro și în special criza financiară a Greciei, convergența reală trebuie realizată înaintea adoptării monedei euro. Acest lucru permite ca mecanismele de prevenire și atenuare a decalajelor (cursul de schimb), ca și a șocurilor asimetrice, să ajute la minimizarea efectelor acestora.

În UE, un indicator care anticipează convergența reală este PIB/locuitor. Este unul dintre indicatorii care, în opinia noastră, nu oferă o imagine corectă, nereflectând calitatea vieții din țara respectivă. Convergența reală se obține prin reforme structurale, care să conducă la o

sustenabilitate a criteriilor nominale de convergență. Convergența reală se păstrează realizând un mix echilibrat de măsuri care adresează investițiile, reformele structurale și politicile fiscale responsabile. De aceea, ea reprezintă însăși cheia pregătirii adoptării euro.

Toate criteriile nominale sau reale de convergență nu reprezintă decât indicatori care ar trebui să reflecte creșterea calității vieții, a bunăstării pentru locuitorii țării care se pregătește sau adoptă moneda euro. Acest lucru este în concordanță cu obiectivul primar al aderării la UE, și anume modernizarea României și asigurarea unui trai mai bun pentru români. În opinia noastră, pe lângă criteriile ce țin de monedă sau de politici fiscal-bugetare, ar trebui adăugate criteriile care țin de calitatea vieții, care dau dimensiunea corectă a gradului de convergență reală.

Ca o concluzie, putem spune că nivelul de convergență reală și nominală este încă departe de nivelurile dorite, care să asigure sustenabilitatea criteriilor nominale de convergență în timp. Succesul în implementarea acestora se va vedea în modernizarea României și creșterea calității vieții românilor, singurele criterii reale care contează.

1.3.3. Dincolo de indicatorii economici: evaluarea parametrilor calității vieții pentru aderarea la euro

Procesul de aderare la Zona Euro, așa cum este dictat de Tratatul de la Maastricht, implică în primul rând criterii economice și juridice, concentrându-se pe aspecte precum stabilitatea prețurilor, stabilitatea cursului de schimb, sustenabilitatea finanțelor publice și compatibilitatea juridică. Cu toate acestea, sunt trecute cu vederea, în mare măsură, aspectele sociale și umane care ar putea avea un impact semnificativ asupra pregătirii unei țări pentru aderarea la Zona Euro. Următorii indicatori ai calității vieții ar trebui să fie considerați în mod ideal parte a procesului de aderare la euro, îmbogățind criteriile economice cu o perspectivă mai holistică, centrată pe oameni.

- (1) *Produsul intern brut (PIB) pe locuitor*. Indicatorul oferă o măsură a venitului mediu al cetățenilor dintr-o țară. Deși este o măsură economică, are implicații directe asupra standardelor

de viață și a puterii de cumpărare, ambele având un impact semnificativ asupra calității vieții. Un PIB pe locuitor mai mare indică, în general, un nivel de trai mai ridicat. Un prag minim ar putea fi luat în considerare pentru a se asigura că cetățenii unei țări care aderă la zona euro au un anumit nivel de trai care se aliniază cu mediile zonei euro. România ar trebui să urmărească un PIB pe locuitor apropiat de media din țările existente din Zona Euro. Această măsură ar asigura că standardele de viață ale populației sunt aliniate în mod rezonabil cu cele din Zona Euro, atenuând potențialele șocuri economice la adoptarea monedei unice. În prezent, PIB pe locuitor al României se află pe locul 36 în Europa și 62 în lume.

- (2) *Rata sărăciei.* Este un indicator critic al proporției populației care trăiește sub pragul sărăciei, care, la rândul său, afectează capacitatea acestora de a-și satisface nevoile de bază și de a participa pe deplin în societate. O rată mai mică a sărăciei indică o distribuție mai echitabilă a bogăției și resurselor. Înainte de aderarea la Zona Euro, țările ar trebui să urmărească reducerea ratelor sărăciei, pentru a se asigura că beneficiile aderării sunt împărțite pe scară largă în rândurile populației. În mod ideal, rata sărăciei ar trebui să fie sub media Zonei Euro, ceea ce indică o societate în care bogăția este mai uniform distribuită, iar majoritatea populației nu se luptă pentru a-și satisface nevoile de bază. România ar putea urmări rate ale sărăciei de o singură cifră pentru a asigura o prosperitate generală.
- (3) *Educația.* Nivelurile de educație dintr-o țară pot influența în mare măsură creșterea economică, productivitatea și bunăstarea societății. Nivelul de educație, rata de alfabetizare și accesul la o educație de calitate sunt indicatori esențiali ai capacității unei societăți de a se adapta la schimbările care ar putea apărea odată cu aderarea la Zona Euro, cum ar fi schimbările pe piața muncii și creșterea concurenței. Atingerea unor rate ridicate de alfabetizare, aproape de 100%, ar fi o țintă adecvată, demonstrând că populația are abilitățile de bază necesare pentru

participarea economică. În plus, o rată ridicată de absolvire a școlii secundare și o parte substanțială a populației cu studii superioare ar indica o forță de muncă bine educată, capabilă să se adapteze la schimbările economice.

- (4) *Sănătatea.* Indicatorii de sănătate, inclusiv speranța de viață, rata mortalității infantile și accesul la asistență medicală sunt determinanți cruciali ai bunăstării unei populații. Un sistem de sănătate robust și rezultate pozitive în materie de sănătate nu numai că sporesc calitatea vieții, ci contribuie și la stabilitatea și productivitatea economiei. România ar trebui să aspire la o speranță de viață la naștere apropiată sau peste media din Zona Euro, ceea ce semnalează o sănătate generală bună a populației. Ratele scăzute ale mortalității infantile ar fi, de asemenea, o țintă importantă, indicând un sistem de sănătate puternic.
- (5) *Rata ocupării forței de muncă.* Oferă o imagine instantanee a stării de sănătate a pieței muncii dintr-o țară, o rată de ocupare mai mare indicând în general o economie mai puternică și un nivel de trai mai ridicat. Rata de ocupare a forței de muncă, în special în rândul grupurilor demografice cheie, precum tinerii și femeile, ar trebui să fie luată în considerare în procesul de aderare. În mod ideal, rata de ocupare a forței de muncă ar trebui să fie apropiată de media din Zona Euro sau mai mare. Rate ridicate de ocupare a forței de muncă în grupurile demografice cheie, cum ar fi tinerii și femeile, sunt deosebit de importante pentru a indica o piață a muncii sănătoasă și oportunități economice echitabile.
- (6) *Inegalitatea veniturilor.* Coeficientul Gini măsoară inegalitatea veniturilor într-o țară. Inegalitatea ridicată a veniturilor poate duce la instabilitate socială și ineficiență economică. Țările care doresc să adere la Zona Euro ar trebui să demonstreze eforturi pentru a reduce inegalitatea veniturilor, pentru a se asigura că o creștere economică aduce beneficii unei părți largi a societății. În mod ideal, coeficientul Gini ar trebui să fie mai mic decât media din Zona Euro, reflectând o distribuție mai echi-

tabilă a venitului. Valori mai apropiate de zero ar indica o inegalitate mai mică a veniturilor, contribuind la stabilitate socială.

- (7) *Sustenabilitatea mediului înconjurător.* Întrucât UE pune un accent puternic pe sustenabilitatea mediului înconjurător, ar fi relevant ca țările care doresc să adere la Zona Euro să-și demonstreze angajamentul și în acest domeniu. Acestea ar putea include indicatori precum emisiile de carbon pe locuitor, proporția de energie din surse regenerabile și măsuri de calitate a aerului și a apei. România și țările UE ar trebui să urmărească să atingă sau să depășească obiectivele UE pentru reducerea emisiilor de carbon și creșterea utilizării energiei regenerabile. Această aliniere ar reflecta un angajament față de sustenabilitatea mediului, un aspect din ce în ce mai important al politicii UE.

În timp ce stabilitatea economică și alinierea la economiile Zonei Euro sunt incontestabil esențiale în procesul de aderare la euro, parametrii calității vieții oferă o completare esențială. Ele oferă o viziune mai largă asupra pregătirii unei țări pentru aderarea la Zona Euro, luând în considerare nu numai compatibilitatea economică, ci și bunăstarea socială și rezistența cetățenilor săi. Această abordare, centrată pe oameni, a aderării la euro ar putea promova o integrare mai echilibrată, echitabilă și durabilă în Zona Euro, asigurând că beneficiile aderării sunt simțite pe scară largă în întreaga societate. Pe măsură ce UE continuă să evolueze, luarea în considerare a unor astfel de indicatori de calitate a vieții ar putea îmbogăți procesul de aderare, aliniindu-l mai strâns cu angajamentul UE față de progresul social și bunăstarea umană.

1.4. Câteva considerații privind influența sistemelor IT în sistemul financiar

1.4.1. Procesul de digitalizare a băncilor

Din 2020, poate din cauza situației din timpul pandemiei de COVID-19, clienții băncilor din România au început să aprecieze din ce în ce mai mult interacțiunea cu banca prin canalele digitale. Astfel, tot mai mulți clienți au început să folosească sistemele de *internet banking* pentru a efectua plăți, a deschide conturi curente, depozite și alte operațiuni bancare pentru care, până în 2020, mergeau la o sucursală bancară. De asemenea, numărul plăților cu cardul bancar a cunoscut o creștere importantă în ultimii 2 ani, fiind o tendință care a început cu mulți ani în urmă.

Faptul că tot mai mulți români preferă să interacționeze cu banca prin canale digitale înseamnă că băncile românești au reușit să ajungă la maturitate operațională, să aibă sisteme IT atractive pentru clienții lor și, nu în ultimul rând, să aibă sisteme informatice și produse accesibile din punctul de vedere atât al costurilor lunare cât și al interacțiunii client-sistem IT.

Limitarea interacțiunii fizice cu banca este o tendință mai veche în lume, la care clienții români s-au aliniat, în special cei din marile orașe.

Într-un studiu realizat de firma de consultanță McKinsey, în 2018⁶, intitulat "Reshaping retail banking for the next normal" (Remodelarea serviciilor bancare cu amănuntul pentru următoarea normalitate), se afirmă că piețele vor avansa spre utilizarea canalelor digitale la rate diferite și cu puncte de plecare diferite. Acest studiu arată că:

- tot mai mulți clienți preferă să interacționeze cu băncile prin intermediul serviciilor digitale, prin „call center” și din ce în ce mai puțini prin interacțiunea fizică cu sucursalele băncilor;
- vârsta nu mai este considerată un factor de diferențiere în utilizarea canalelor digitale ale băncilor.

⁶ 2018, *Reshaping retail banking for the next normal* (Remodelarea serviciilor bancare de retail pentru următoarea normalitate), analiză realizată de firma de consultanță McKinsey, 2018. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/reshaping-retail-banking-for-the-next-normal>

Într-un alt studiu realizat tot de firma McKinsey în 2018⁷, intitulat "Rewriting the rules succeeding in the new retail banking landscape" (Remodelarea serviciilor bancare de retail pentru următoarea normalitate) se arată că:

- în Europa, în special în partea de nord a continentului, există o preferință avansată pentru utilizarea canalelor digitale în contrast cu alte țări europene, precum Spania, Italia și România, unde există o preferință puternică pentru utilizarea sucursalelor bancare, ca mod de interacțiune cu clienții băncii;
- pentru diverse tipuri de tranzacții, clienții de aproape toate vârstele folosesc sistemele *internet banking* ale băncilor într-un procent covârșitor (între 50% și 80%).

Referitor la România, din 2018 până în prezent preferința clienților pentru canalele digitale a crescut semnificativ, astfel încât, spre exemplu în BCR, vânzările prin canale digitale au ajuns la un procent de minim 65% din vânzările totale pentru produsele bancare de retail, ceea ce evidențiază faptul că tendința de digitalizare avansează diferit în fiecare țară.

Din analiza acestor studii rezultă unele concluzii:

- sistemele digitale reprezintă viitorul pentru ceea ce va însemna „retail banking”⁸;
- cu cât sistemele informatice care suportă digitizarea proceselor sunt mai intuitive pentru utilizatori, cu atât mai accesibilă va fi adoptarea lor de către clienți, iar banca își va putea câștiga cota de piață sau măcar își va menține cota de piață;
- pe termen lung, cei care nu investesc în digitalizare nu vor mai exista pe piața de *retail banking*. În opinia noastră, situația este

⁷ 2018, Rewriting the rules succeeding in the new retail banking landscape (Remodelarea serviciilor bancare de retail pentru următoarea normalitate), analiză realizată de firma de consultanță McKinsey, 2018. <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/rewriting%20the%20rules%20in%20retail%20banking/rewriting-the-rules-succeeding-in-the-new-retail-banking-landscape.ashx>

⁸ În România, prima lucrare consacrată domeniului, *Retail banking*, aparține prof. Nicolae Dănilă și a apărut la Editura Expert în anul 2004.

aceeași ca în 1998, când orice companie care nu avea prezență pe internet (pagina/paginile web ale companiei) nu exista sau pierdea semnificativ cotă de piață. Iar astăzi, compania care nu are prezență web și nu este prezentă pe rețelele de socializare practic nu există;

- sistemele informatice ale băncilor devin resurse critice - dacă nu au devenit deja de mult timp -, în care băncile trebuie să investească constant pentru a-și menține avantajele competitive.

Tendențele exprimate în analizele din studiile menționate⁹ (în unele fiind inclusă și România) sunt valabile și pentru țara noastră, dar, în opinia noastră, aplicabilitatea lor nu este la întreaga bază de clienți a băncilor. Astfel, clienții români pot fi împărțiți în patru categorii:

1. clienți bancari educați și care folosesc la maximum facilitățile bancare - vizează băncile care sunt „trend setters” și folosesc masiv canalele digitale pentru a-și rezolva problemele financiare;
2. clienți bancari cu educație financiară medie, care folosesc produse bancare simple și preferă o utilizare mixtă a canalelor clasice (sucursala și ATM-MFM) cu cele digitale (internet banking);
3. clienți captivi, cei care nu au educație financiară și care au cont curent și card de debit deoarece angajatorul a ales această formulă pentru plata salariului lunar. Ei folosesc bancomatele sau sucursala o dată pe lună pentru a-și retrage salariul. În afară de

⁹ 2018, *Reshaping retail banking for the next normal (Remodelarea serviciilor bancare cu amănuntul pentru următoarea normalitate)*, analiză realizată de firma de consultanță McKinsey, 2018. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/reshaping-retail-banking-for-the-next-normal>; 2018, *Rewriting the rules succeeding in the new retail banking landscape (Rescrierea regulilor în noul peisaj bancar de de retail)*, analiză realizată de firma de consultanță McKinsey, 2018, <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/rewriting%20the%20rules%20in%20retail%20banking/rewriting-the-rules-succeeding-in-the-new-retail-banking-landscape.ashx>

aceste două canale, nu folosesc alte servicii bancare sau alte canale de interacțiune cu banca;

4. clienți neintegrați financiar, care nu au o educație financiară, nu au acces ușor la serviciile bancare și în marea majoritate nu au suficiente resurse pentru a putea fi bancarizați.

Iată de ce, în opinia noastră, una dintre direcțiile esențiale în care băncile trebuie să investească în continuare este educația financiară a clienților și nonclienților, astfel încât tot mai mulți oameni din categoriile 2, 3 și 4, menționate mai sus, să treacă la categoria de la poziția 1.

În zona serviciilor financiare digitale, România are un avans considerabil față de alte țări europene. Acest avantaj competitiv, în care sistemele informatice ale băncilor au un rol esențial, trebuie multiplicat prin creșterea numărului de clienți care folosesc conștient serviciile bancare și au un nivel de cunoștințe financiare care le permit să utilizeze diferite produse bancare în funcție de propriile nevoi.

Băncile din România au rolul de a-și ajuta clienții și mediul economic să depășească problemele economice și financiare generate de crize (energetică, de muncă, criză geopolitică) și să conducă la prosperitate. Pentru aceasta, băncile trebuie să vină cu produse personalizate pentru clienții din categoriile 1 și 2 și să instruiască mai mult toți clienții și nonclienții. Un mare ajutor aici îl constituie analizarea cu Inteligența Artificială (AI) a datelor mari. Prin folosirea AI, băncile oferă clienților o experiență îmbunătățită prin produse personalizate, consiliere și educație mai bune cu chatboți, securitate sporită a operațiunilor clienților lor, reducerea tranzacțiilor frauduloase și creșterea eficienței operaționale și a costurilor.

Listele de beneficii ale utilizării AI în domeniul bancar se extind cu:

- *procesul de luare a deciziilor în cunoștință de cauză* - prin analiza unei cantități mari de date, AI oferă informații valoroase referitoare la comportamentul clienților, riscurile clienților, tendințele pieței și ale economiei. Cu acest tip de informații băncile pot lua decizii educate cu privire la clienții lor și mediul economic în care aceștia își desfășoară activitatea;

- *managementul riscului și conformitatea îmbunătățite* - AI poate oferi băncilor analize de risc pentru fiecare client, în special pentru nerespectarea creditului, fluctuația pieței și implicațiile pentru portofoliul de credite. *Lupta împotriva spălării banilor și Cunoaște-ți clientul* sunt două domenii importante în care AI poate aduce valoare adăugată băncilor prin utilizarea analizei datelor;
- *experiența bancară personalizată* - prin analizarea diferitelor date despre clienți și prin integrarea cu diferite alte tehnologii și industrii care pot oferi date valoroase cu privire la băncile clienților pot îmbunătăți experiența clienților prin furnizarea de servicii personalizate acestora și oferte speciale în funcție de profilul clientului, comportament și interese. Un exemplu de astfel de experiență bancară personalizată a fost prezentat de McKinsey în lucrarea "*AI-bank of the future: Can banks meet the AI challenge?*"¹⁰. Este un exemplu tipic de servicii personalizate obținute prin analiza datelor și a informațiilor clienților.

În opinia noastră, inteligența artificială este un punct fără întoarcere în lumea bancară, care de obicei este reticentă la schimbările tehnologice mari. Însă, băncile care vor face un pas înainte vor avea un avantaj competitiv semnificativ, iar cele care nu vor face pasul vor rămâne cu procese ineficiente și servicii limitate pentru clienți.

Inteligența artificială nu vine doar cu beneficii, deoarece orice alt lucru are și preocupări și provocări. Una dintre cele mai importante, cel puțin în Europa, este confidențialitatea datelor. Pentru a putea colecta atât de multe informații despre client din diferite surse, băncile trebuie să

¹⁰ Biswas, S.; Carson, B.; Chung, V.; Singh, S.; Thomas, R., 2020, *AI-bank of the future: Can banks meet the AI challenge?*, McKinsey, <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Service/Our%20Insights/AI%20bank%20of%20the%20future%20Can%20banks%20meet%20the%20AI%20challenge/AI-bank-of-the-future-Can-banks-meet-the-AI-challenge.pdf>

aibă consimțământul acestuia pentru a putea gestiona conținutul informațional și să respecte pe deplin cerințele.

Regulamentul general privind protecția datelor. Acesta este un punct important, dar care reprezintă și o îngrijorare: câte bănci au date despre mine, cum le folosesc, dacă este etic modul în care băncile îmi folosesc datele. O altă îngrijorare este legată de faptul că datele clientului trebuie păstrate de bănci în siguranță. Acesta este motivul pentru care subiecte precum securitatea cibernetică și securitatea clienților reprezintă provocări semnificative pentru bănci în mediul existent, iar acestea le integrează sub umbrela conceptului *încredere digitală*.

O altă provocare și, într-o oarecare măsură, de asemenea o preocupare este pentru calitatea și datele lipsite de părtinire, utilizate pentru antrenarea modelului AI. Acest lucru se datorează faptului că rezultatele modelului AI depind de calitatea datelor utilizate. Datele de calitate slabă sau datele de discriminare utilizate pentru instruirea modelului ar putea duce la rezultate slabe și/sau la rezultate discriminatorii. Majoritatea băncilor au sisteme IT fragmentate și complexe, cu componente vechi și componente noi. Sistemele vechi folosesc tehnologii vechi, care nu pot fi conectate cu noile tehnologii AI. Prin urmare, integrarea tehnologiilor AI cu tehnologiile moștenite trebuie analizată cu atenție și să se determine dacă sistemele IT moștenite sunt capabile să se integreze cu AI. Sistemele IT existente reprezintă o altă provocare în implementarea tehnologiei AI în industria bancară.

Indiferent dacă implementarea noilor tehnologii este dificilă sau va fi dificilă (de exemplu, roboți, chatbot, machine learning, inteligență artificială), acest lucru trebuie făcut dacă banca vrea să rămână un furnizor relevant de servicii financiare. Fără aceste noi tehnologii, calitatea serviciului oferit clientului va deveni, foarte repede, una învechită, iar instituțiile (financiare sau nu) care folosesc tehnologii vor fi *trend-setter* (stabilizator de tendințe) în noua era financiară.

Deja companiile de tehnologii au început să ofere servicii financiare simple utilizatorilor de aplicații. De exemplu, pentru a transfera bani în Asia este folosit de persoane fizice mai ales *Ali Pay*, o aplicație care permite transferul de bani către o altă persoană pe baza numărului de telefon, pe lângă alte funcții. De asemenea, *Ali Pay* oferă clienților lor împrumu-

turi mici pentru achiziții bune. Ali Pay nu este o instituție financiară, ci o companie de tehnologie care își întinde pe cât posibil limita tehnologică pentru a oferi servicii clienților. Același lucru trebuie să îl facă băncile, extinzându-și capacitățile sistemelor IT prin implementarea a noi tehnologii, în parteneriat cu alte companii tehnologice și fintech, pentru a stimula și susține inovația în industria financiară, pentru a îmbunătăți eficiența, a permite creșterea, a gestiona mai bine riscurile și cerințele de reglementare și pentru a-i crea clientului o experiență plăcută. O astfel de experiență este unul dintre factorii de diferențiere, în opinia noastră unul dintre cei mai importanți, care va duce la creșterea afacerii și va face diferența între succes și eșec în viitoarea lume a afacerilor financiare.

1.4.2. Modul hibrid de lucru - noua normalitate în sistemul bancar

Din cauza crizei pandemice de COVID-19, lumea a trebuit, începând din 2020, să facă față unei noi provocări: să lucreze de acasă. Pot spune fără a greși că foarte puține companii din România au avut această posibilitate, iar sistemul bancar nu s-a numărat printre ele. Dar, în comparație cu alte industrii, industria financiară din România și-a dovedit încă o dată reziliența și a reușit, într-un timp foarte scurt, să facă posibil ca angajații săi să lucreze de acasă și, de asemenea, să permită clienților să interacționeze cu banca prin canale digitale, pentru o durată extinsă. Pentru aceasta au fost necesare investiții semnificative și multe ore de lucru, în special pentru echipele de IT și securitate, dar au fost încununate de succes.

Sistemul bancar din România a oferit fără întrerupere servicii financiare clienților săi, iar sistemele informatice ale băncilor au funcționat și funcționează în condiții optime. Aceste modificări au fost suprapuse, în cazul primelor cinci bănci din România, pentru a continua procesul de digitalizare a interacțiunii cu clienții băncii.

Rezultatul este că, în ultimii doi ani, pe perioade foarte extinse de timp, angajații băncii au lucrat complet de acasă sau cu un număr foarte mic de oameni la birou (cu excepția sucursalelor băncilor). Acest mod de lucru a fost și este aplicat și în alte țări, fapt specificat de studiul realizat de compania de consultanță McKinsey privind noua normalitate în retail

banking¹¹. Acest studiu evidențiază faptul că multe dintre funcțiile unei bănci pot fi îndeplinite complet sau parțial de acasă/distanță.¹²

Pentru a implementa un nou mod de lucru care implică muncă de acasă/la distanță, sistemul informatic al băncii poate fi atât o limitare, cât și o provocare. Constituie o limitare dacă, din punctul de vedere al arhitecturii, tehnologiilor și resurselor disponibile, nu este posibilă trecerea la telemuncă pentru cel puțin 50% din personal. Creșterea constantă a nevoii ca 50% sau mai mulți angajați să lucreze de la distanță, din diverse locuri (inclusiv din alte țări - nomazi digitali) poate fi o provocare.

O altă provocare pentru sistemele IT este securitatea acestora. Fiecare bancă a trebuit să-și adapteze modelul de securitate, care conține de obicei mai multe straturi („securitate în adâncime”), dar și mai multe domenii ce trebuie acoperite (Figura nr.1). În domeniul securității sistemului IT, munca de acasă a influențat toate nivelurile de securitate ale băncii (Figura nr. 1 - „Securitate în profunzime”), astfel că băncile au investit în sisteme de securitate și în personal calificat. Un element direct al acestei tendințe a fost creșterea costurilor cu resursele umane (salariile personalului IT și Securitate), dar și cu sistemele de securitate.

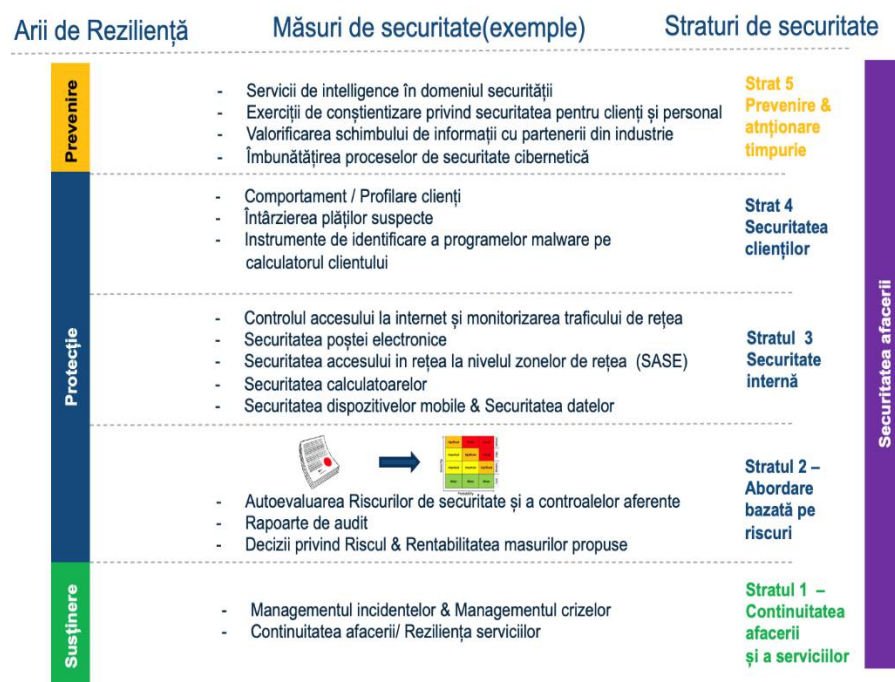
Trebuie menționat că aceste îmbunătățiri ale sistemelor informatice și ale sistemelor de securitate au adus de asemenea o contribuție majoră la implementarea proceselor digitale, reprezentând o condiție prealabilă pentru a putea implementa și oferi clienților aceste servicii.

Banca Națională a României menționează, în „Raportul privind stabilitatea financiară” din iunie 2021, că: „Rentabilitatea operațională a înregistrat o dinamică predominant negativă, ca urmare a decalajului dintre ritmul de creștere a cheltuielilor, care este mai mare (inclusiv datorită investițiilor în automatizarea și digitalizarea proceselor bancare), și creșterea veniturilor din exploatare”.¹³ În același raport, Banca Națională a României arată distribuția profitului pe diverse surse de venit și repartizarea cheltuielilor pe diverse surse (Figura nr. 2).

¹¹ <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/reshaping-retail-banking-for-the-next-normal>

¹² Idem 7

¹³ Banca Națională a României, *Raport asupra stabilității financiare*, iunie 2021, București

Figura nr. 1: Reziliență și securitate în adâncime

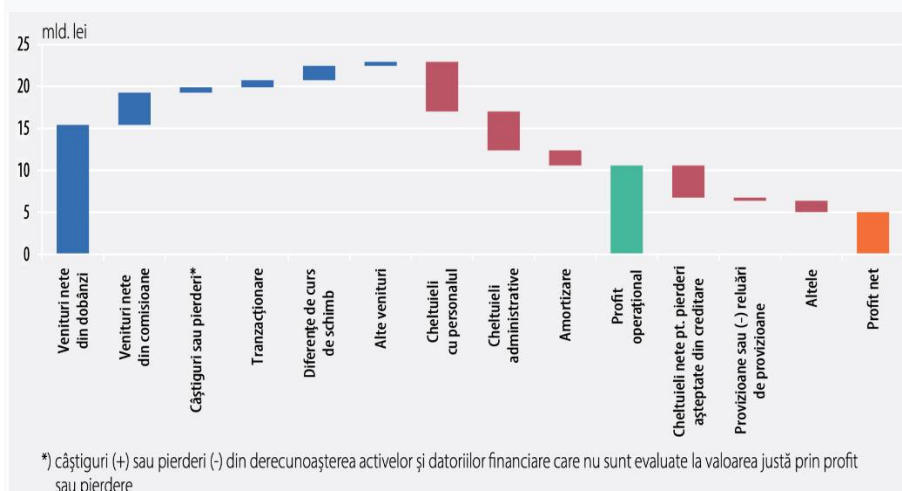
Sursa: Analiză realizată de autor.

Potrivit datelor din Figura nr. 2, cheltuielile cu personalul și-au păstrat prima poziție în structura costurilor de exploatare (48%, decembrie 2020). Faptul că digitalizarea și creșterea securității au generat costuri mari cu sistemele informatice este evidențiat și de Banca Națională a României în Raportul de Stabilitate Financiară din iunie 2021.

Pentru a fi competitive, băncile au nevoie de produse competitive, pe care clienții lor să le considere atractive și utile. Dar, pe o piață matură, clienții încep să acorde atenție deosebită și altor factori, pe lângă atractivitatea produsului bancar, cum ar fi: facilitățile pentru produse și servicii legate de credit, calitatea serviciilor bancare oferite în general de bancă, timpul de răspuns la o cerere, canalele de distribuție a produselor, securitatea și imaginea instituției. În prezent nu mai există limitări în ceea ce privește capacitatea unui sistem informatic de a susține o instituție financiară, în special prin utilizarea roboților, chatboturilor, a învățării auto-

mate și a tehnologiilor de inteligență artificială. Au devenit parte a infrastructurii bancare critice.

Figura nr. 2: Distribuția profitului pe diverse surse de venit și repartizarea cheltuielilor pe diverse surse



Sursa: Banca Națională a României, Raport asupra stabilității financiare, iunie 2021, București.

Prin digitalizarea¹⁴ interacțiunii dintre client și bancă, legătura profundă dintre bancă și sistemul IT intră într-o nouă eră. Nivelul tehnologiei crește substanțial și a făcut posibil ca produsele bancare, care până acum câțiva ani erau disponibile doar în sucursalele băncilor, să devină

¹⁴ Digitalizarea nu poate avea loc fără digitizare. *Digitizarea este conversia tehnologiilor analogice în digitale. Digitalizarea este utilizarea tehnologiilor digitale și a datelor digitizate* pentru a influența modul de lucru, a transforma felul în care clienții și companiile se angajează și interacționează și pentru a crea noi fluxuri de venituri (digitale). *Digitizarea* se referă la optimizarea internă a proceselor (automatizarea muncii, reducerea la minimum a hârtiei) și favorizează reducerea costurilor. *Digitalizarea* este însă o strategie sau un proces care merge dincolo de implementarea tehnologiei, pentru a implica o schimbare profundă, de bază, la întregul model de afaceri și la evoluția muncii. <https://www.businessagency.ro/digitizare-vs-digitalizare/>

accesibile pentru clienți din orice colț al lumii. De aceea, provocările sistemului informatic al unei bănci, împreună cu digitalizarea interacțiunii dintre client și bancă, se datorează doar creativității și inventivității oamenilor care lucrează în bancă și care dezvoltă produse bancare.

Produsele financiare de bază nu se mai adresează unui segment de clienți, ci sunt produse unice, care conțin elemente unice pentru fiecare client în parte, precum prețuri personalizate și anumite beneficii relevante doar pentru clientul respectiv. Din punctul de vedere al tehnologiei informației (IT), pe termen scurt și mediu, o bancă de succes:

- *va digitiza procesele de interacțiune* cu clientul și va automatiza pe cât posibil back-office-ul și operațiunile;
- *va folosi tehnologii noi*, precum roboți, chatbot, învățarea automată, inteligența artificială, pentru a sprijini inovația în industria financiară, a îmbunătăți eficiența, a permite creșterea, a gestiona mai bine riscurile și cerințele de reglementare și pentru a crea o experiență plăcută pentru client;
- *va utiliza sisteme informatice* intuitive și accesibile utilizatorilor;
- *va considera sistemele IT resurse critice*, în care se va investi constant pentru a fi menținute avantajele competitive și a genera altele noi, astfel încât cota de piață să fie cât mai mare.

Inițial, toate aceste investiții în sisteme informatice și resurse umane vor constitui costuri care vor duce la scăderea profitului operațional al băncilor. Pe termen mediu și lung însă reprezintă calea către un *retail banking de succes*, doar pentru că, în viitor, instituțiile financiare vor deveni companii de tehnologie cu licență bancară.

2. INCLUZIUNEA FINANCIARĂ

2.1. Este Produsul Intern Brut pe locuitor un indicator suficient pentru analizarea nivelului de trai al persoanelor?

Reflectă într-un mod cuprinzător și corect calitatea vieții persoanelor?

Deși PIB continuă să fie utilizat pentru monitorizarea evoluțiilor economice, având un rol important în luarea deciziilor economice, este din ce în ce mai mult însoțit de indicatori suplimentari pentru a da o imagine mai reală privind problemele sociale și de mediu. PIB nu ia în considerare factori care măsoară bunăstarea populației, cum ar fi: sustenabilitatea mediului, aspecte precum distribuția veniturilor sau incluziunea socială, accesul la educație, accesul la serviciile de sănătate, rețeaua de drumuri. Acești factori, care țin de calitatea vieții, sunt din ce în ce mai mult considerați importanți pentru formarea politicilor statului. PIB oferă doar informații despre dimensiunea economiei și modul în care aceasta funcționează.

Pentru a obține o imagine mai clară și mai detaliată a venitului și a nivelului de trai al indivizilor, este important să se utilizeze și alți indicatori, precum *coeficientul GINI* (care măsoară inegalitatea veniturilor), *salariul mediu pe categorii de muncă sau alte metrici* care iau în considerare distribuția veniturilor și calitatea vieții într-o comunitate sau țară. Indicatorii calității vieții sunt măsuri care urmăresc să surprindă diferite aspecte ale bunăstării, dincolo de bogăția economică globală, generală, a unei țări. Aceștia includ factori precum educația, asistența medicală, speranța de viață, venitul și uneori factori de mediu, pentru a evalua calitatea generală a vieții într-o regiune sau țară.

Există o legătură puternică între serviciile financiare dintr-o regiune și calitatea vieții locuitorilor acesteia. Nevoia de servicii financiare există la

diferite niveluri de calitate a vieții, dar cerințele specifice sau tipurile de servicii financiare pot varia în funcție de circumstanțe. Serviciile financiare răspund diferitelor nevoi și, deși unele ar putea fi mai critice în anumite situații, pot fi relevante pentru diferite niveluri ale calității vieții. Spre exemplu, chiar și în zonele cu o calitate scăzută a vieții, serviciile financiare de bază precum conturile curente, conturile de economii, facilitățile simple de credit sau diferitele tipuri de asigurări pot fi esențiale. Aceste servicii ajută persoanele să-și gestioneze veniturile neregulate, să facă față situațiilor de urgență sau să-și planifice viitorul.

În zonele cu un nivel mai ridicat al calității vieții, serviciile financiare se adresează investițiilor, planificării pensionării, gestionării averii și accesului la capital. La scară mai mare toate devin mai relevante.

Deși nevoile financiare specifice pot diferi în funcție de calitatea vieții persoanelor, *importanța fundamentală a serviciilor financiare rămâne constantă la diferite niveluri socioeconomice*. Aceste servicii ajută persoanele și comunitățile să-și gestioneze resursele, să atenueze riscurile, să-și planifice viitorul și, potențial, să-și îmbunătățească nivelul calității generale a vieții, indiferent de punctul de plecare. În funcție de calitatea vieții, accesul la servicii financiare poate favoriza accesul și la servicii sociale de bază, esențiale, cum ar fi asistența medicală, educația și locuința. Împrumuturile, asigurările și produsele de economisire pot ajuta persoanele fizice să-și gestioneze cheltuielile pentru urgențe de sănătate, taxe de educație sau achiziții de locuințe, care au un impact semnificativ asupra calității vieții. Cu cât sporește calitatea vieții, accesul la serviciile financiare ajută și mai mult la creșterea bunăstării populației, contribuind la stabilitatea economică (de exemplu, furnizarea de instrumente pentru economii, credite și investiții). Această stabilitate are un impact direct asupra standardului de viață. Accesul la servicii financiare sprijină antreprenoriatul și creșterea întreprinderilor mici, care la rândul lor creează oportunități de angajare. O economie înfloritoare, cu mai multe perspective de muncă, influențează pozitiv calitatea generală a vieții într-o regiune.

În zonele în care calitatea vieții este foarte ridicată, serviciile financiare au un rol important în finanțarea proiectelor de infrastructură - drumuri, școli, spitale și utilități. Infrastructura îmbunătățită contribuie semnifica-

tiv la calitatea vieții, oferind un acces mai bun la serviciile esențiale și îmbunătățind standardele generale de viață.

Persoanele cu o calitate scăzută sau foarte scăzută a vieții au și ele nevoie de servicii financiare, deși nevoile și prioritățile lor specifice pot diferi substanțial de cele ale persoanelor cu o calitate mai bună a vieții. Pentru această categorie de populație există sau trebuie să existe anumite servicii financiare minimale, care oferă produse financiare de bază, precum un cont curent, un depozit, o microfinanțare. Aici intervin organizațiile nonguvernamentale (ONG) și organizațiile nonprofit, deseori asociate cu instituții financiare nebancare, sau oferă propriile servicii financiare de ajutorare a persoanelor foarte sărace: programe educaționale care ajută la înțelegerea conceptelor financiare; gestionarea banilor și luarea deciziilor financiare; informare de specialitate etc. *Echiparea persoanelor foarte sărace cu abilități de alfabetizare financiară este cheia includerii lor cu succes în categoria persoanelor bancarizate.*

Deși persoanele sărace sau foarte sărace (potrivit standardelor de clasificare recunoscute) se pot confrunta cu provocări în accesarea serviciilor financiare tradiționale, putem afirma că există căi alternative disponibile pentru a le ajuta să acceseze instrumentele și resursele financiare de care au nevoie pentru a-și îmbunătăți calitatea vieții. Cu atât mai mult cu cât stabilitatea financiară și accesul la servicii financiare pot avea un impact semnificativ asupra bunăstării generale a unei persoane, iar în final asupra calității vieții sale. În timp ce bunăstarea financiară este doar un aspect al calității generale a vieții, ea servește ca un element fundamental ce susține și îmbunătățește alte dimensiuni ale bunăstării. Ca atare, asigurarea accesului echitabil la servicii financiare complete este esențială pentru promovarea unei calități ridicate a vieții pentru indivizi și societate în ansamblu, iar incluziunea financiară este esențială pentru reducerea sărăciei și realizarea unei creșteri economice durabile.

2.2. Incluziunea financiară (bancarizarea) a persoanelor la nivel mondial

2.2.1. Populația nebancarizată – definiție, caracteristici, evoluție

Serviciile financiare, cum ar fi plățile, conturile de economii și creditul, constituie și ele o piatră de temelie a dezvoltării. Conturile, indiferent dacă sunt la o bancă sau la o instituție reglementată, cum ar fi o instituție financiară nonbancară (IFN), permit proprietarilor lor să stoccheză, să trimită și să primească bani în condiții de siguranță și la prețuri accesibile pentru nevoile zilnice, să planifice pentru situații de urgență și să facă investiții productive pentru viitor, în sănătate, educație și, de ce nu, inițierea unei afaceri sau a unei investiții.

În studiul *Global Findex Database 2021*¹⁵ realizat de World Bank Group în 2022, se arată că, la nivel mondial, în anul 2021, deținerea unui cont bancar a ajuns la 76% dintre adulți în țările cu o economie dezvoltată și la 71% dintre adulți în țările cu o economie în curs de dezvoltare. Se precizează de asemenea că, în întreaga lume, numărul persoanelor care au un cont bancar a crescut cu 50% în perioada din 2011 până în 2021, de la 51% la 76% dintre adulți. Creșterea nu este liniară, ci mai accentuată din 2017 până în 2021, perioadă în care a crescut cu 8 puncte procentuale, de la 63% la 71% dintre adulți. În zona Africii Subsahariene, de pildă, plățile mobile efectuate cu telefonul mobil (același model de afacere care a explodat în ASIA în urmă cu 15 ani - detaliat în continuare în text) sunt responsabile pentru creștere, nu instituțiile financiare sau nonfinanciare. Este de remarcat, în acest studiu, și faptul că încă există un procent semnificativ de persoane nebancarizate, adică persoane care nu au un cont bancar, respectiv între 24% și 30% în funcție de regiunea la care se face referire. Acesta este, de altfel, grupul-țintă pe care este concentrată analiza următoare.

Persoanele fără un cont bancar trebuie să-și gestioneze banii folosind mecanisme informale, inclusiv numerar, care pot fi mai puțin sigure, mai

¹⁵ Demirgüç-Kunt, A.; Klapper, L.; Singer, D.; Ansar, S., 2022, "Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19", *Global Findex Database 2021*, p.p.13-15, World Bank Group.

puțin fiabile și uneori mai costisitoare decât metodele formale. Un exemplu de mecanism informal este cel care încă mai există la sate, și anume „cumpărăturile pe caiet”. Este o formă mascată de microcreditare pentru persoanele care nu dețin niciun cont bancar. Un alt model adoptat și care nu folosește un cont bancar asociat cu o instituție financiară sau nonfinanciară reglementată este folosirea aplicațiilor specializate în plăți făcute cu telefonul mobil, care au fost denumite *mobile money*. De menționat, că un alt mod de efectuare a plăților fără un cont bancar este reprezentat de sistemele gen *Moneygram*. Un exemplu de *mobile money*, relevant și transformator în același timp, este *Alipay*, „divizia de plăți”, cu ajutorul telefonului mobil, a grupului Alibaba (companie similară cu Amazon).

Odată cu apariția acestor soluții de „bani mobili” (cum ar fi Alipay și tehnologii similare), incluziunea financiară în Asia a cunoscut o evoluție transformatoare. Respectivul inovații au revoluționat peisajul financiar, oferind servicii financiare (în principal plăți, dar și microcredite) accesibile și incluzive populațiilor care anterior nu erau deservite de sistemele bancare tradiționale. Contextul și provocările regiunii asiatice erau marcate, în urmă cu 10-15 ani, de un peisaj economic divers, de disparități semnificative în ceea ce privește accesul la serviciile financiare, milioane de persoane rămânând nebancaizate. Principalele cauze pentru nebancaizarea lor erau *distanța până la cea mai apropiată instituție financiară, lipsa documentelor sau infrastructura bancară limitată* din anumite zone. Acest scenariu a stimulat totuși inovația, ducând la apariția banilor mobili ca soluție. Proliferarea telefoanelor mobile, chiar și în zonele îndepărtate, a pus bazele pentru ca platformele de bani mobili să înflorească. Alipay, dezvoltată inițial ca platformă de plată, și-a extins serviciile pentru a include diverse funcții financiare. Parte a Grupului Alibaba, inițial stabilită ca platformă de plată, Alipay și-a extins serviciile, incluzând o suită cuprinzătoare de produse financiare - gestionarea averii, împrumuturi, asigurări și multe altele - și ajungând să fie o soluție unică pentru nevoile financiare. Alte tehnologii similare i-au urmat exemplul, creând o rețea de servicii financiare digitale accesibile prin intermediul smartphone-urilor. Spre exemplu, în Seul este dificil să plătești cu ApplePay, dar peste tot poți plăti cu Alipay.

Ce au adus aceste platforme informatice? Au adus accesibilitate și interfață prietenoasă cu utilizatorul, servicii inovatoare (economii, investiții, asigurări și facilități de credit) care răspund diverselor nevoi financiare, dar poate cel mai important este faptul că au adus incluziunea persoanelor și comunităților marginalizate din punctul de vedere al existenței serviciilor financiare.

Pentru sistemul financiar clasic, acest nou model de servicii financiare reprezintă o provocare. Până acum, în Europa, el nu a avut succes, poate și din cauza faptului că sistemul financiar este destul de puternic, acoperind un procent semnificativ de populație. În contrast cu Europa, modelul banilor mobili a fost larg adoptat în Africa, unde serviciile financiare sunt limitate la anumite zone și distanța extrem de mare până la cea mai apropiată instituție financiară, iar lipsa documentației și/sau a documentelor sau infrastructura bancară, mai mult decât limitată în anumite zone, au făcut ca „banii mobili” să fie preferați de localnici.

Elementul principal al acestui model de afaceri, denumit „bani mobili”, este faptul că a revoluționat incluziunea financiară în Asia, iar în ultimii ani și în Africa, valorificând utilizarea pe scară largă a telefoanelor mobile. Aceste platforme au democratizat serviciile financiare, oferind comunităților deservite acces la un spectru larg de instrumente financiare de bază. În timp ce călătoria către incluziunea financiară cuprinzătoare se confruntă cu provocări, evoluția continuă a acestor tehnologii, împreună cu eforturile de colaborare între părțile interesate, dețin avantajul competitiv de a transforma peisajul financiar al Asiei și al Africii, de a stimula creșterea economică întreaga regiune.

Primirea și efectuarea de plăți în și dintr-un cont curent reprezintă un catalizator pentru utilizarea altor servicii financiare, cum ar fi deschiderea unui cont de economii sau solicitarea unui împrumut. Această concluzie este validată și de World Bank Group, în 2022, în studiul intitulat “Global Findex Database 2021”¹⁶, care arată că în economiile în curs de dezvoltare:

¹⁶ Demirgüç-Kunt, A.; Klapper, L.; Singer, D.; Ansar, S., 2022, “Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19”, *Global Findex Database 2021*, p. 20, World Bank Group.

- conturile de bani mobili au contribuit la o creștere cu 8% a incluziunii financiare a persoanelor din 2014 până în 2021;
- ponderea adulților care efectuează sau primesc plăți în contul curent a crescut de la 35% în 2014 la 57% în 2021;
- 83% dintre adulții din economiile în curs de dezvoltare care au primit o plată digitală au și făcut o plată digitală, în creștere de la 66% în 2014 la 70% în 2017.

Aproape două treimi dintre destinatarii plăților digitale și-au depus banii în contul curent, aproximativ 40% și-au deschis un cont de economii, iar 40% dintre beneficiarii plăților au solicitat un împrumut financiar. În economiile cu venituri mari, ponderea adulților care efectuează sau primesc plăți digitale este aproape universală (95%).

2.2.2. Factori care contribuie la excluziunea financiară

Persoane nebankarizate se găsesc și în țările bogate, dar și în țările sărace, în care numărul celor nebankarizați este mai mare. Factorii care contribuie la excluziunea financiară sunt diferiți, în funcție de categoria țării în care locuiește persoana. Astfel, în țările sărace și în cele în curs de dezvoltare factorii principali sunt: lipsa banilor, lipsa educației financiare, comisioanele bancare mari, distanța mare până la o instituție financiară și documentația insuficientă (lipsa actelor de identitate). Aceste cauze sunt citate constant de adulții nebankarizați ca motive principale pentru care nu au un cont.

Există și interferențe culturale care acționează ca bariere de luat în considerare, și ne referim aici la țări precum Afganistan, Tunisia, Algeria, Pakistan, unde femeile sunt mai predispuse să nu aibă un cont bancar dacă soțul/susținătorul familiei deține unul. De asemenea, *gradul de dezvoltare al țării* poate adăuga factori în plus, precum *lipsa telefoanelor mobile* în Africa Subsahariană. Sunt concluzii rezultate și din studiul realizat de World Bank Group, în 2022, intitulat *Global Findex Database 2021*¹⁷.

¹⁷ Demirgüç-Kunt, A.; Klapper, L.; Singer, D.; Ansar, S., 2022, "Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19", *Global Findex Database 2021*, World Bank Group.

Din studiu reiese că, la nivel global, 24% dintre adulți nu sunt bancarizați. La sondajul efectuat de inițiatori, respondenții au putut oferi mai mult de un motiv, majoritatea menționând două sau trei motive pentru a nu avea un cont curent deschis la o instituție financiară. Dintre persoanele interviuate, 62% dintre cei nebancarizați au citat „lipsa banilor” ca motiv (Tabelul nr. 1). Cu alte cuvinte, oamenii au răspuns de obicei că nu au suficienți bani și apoi au inclus o altă barieră, cum ar fi serviciile financiare prea scumpe sau prea îndepărtate.

Aceste răspunsuri sugerează că oamenii ar deschide un cont când costurile bancare ar fi mai mici sau dacă băncile ar fi localizate mai convenabil. Doar 12% dintre adulți au raportat ca singură barieră pentru ei faptul că nu au suficienți bani. Toate celelalte bariere au fost raportate ca fiind singurul motiv de mai puțin de 4% dintre adulții nebancarizați.

Tabelul nr. 1: Lipsa banilor, printre alte motive, este adesea o barieră pentru a nu avea un cont la o instituție financiară

Motive	Singurul motiv invocat	Motiv invocat împreună cu altele
Lipsa banilor	10%	64%
Costul ridicat al serviciilor financiare	3%	37%
Lipsa infrastructurii serviciilor financiare în anumite zone	3%	33%
Un membru al familiei are un cont bancar	5%	30%
Lipsa actelor sau a documentelor necesare pentru deschiderea unui cont bancar	3%	28%
Lipsa încrederii în serviciile bancare	3%	23%
Motive religioase	1%	8%

Sursa: “Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19”, 2022, Global Findex Database 2021, p. 36, World Bank Group” - date prelucrate de autor

Același studiu reliefează faptul că, în afară de barierele menționate la nivel global, 30% dintre adulții nebancarizați au spus că nu au un cont deoarece un membru al familiei are deja unul. În unele economii, respectivul motiv este raportat mai mult de femei decât de bărbați. În Turcia, dintre cei nebancarizați au menționat acest motiv 39% dintre femei și 25% dintre bărbați. Datele relevă diferențe semnificative de gen în Algeria, Bolivia, Nepal, Pakistan și Tunisia, unde femeile sunt mai predispuse decât bărbații să raporteze acest motiv. În schimb, în China și India era la fel de probabil ca bărbații și femeile să spună că nu au un cont deoarece un membru al familiei are deja unul.

Lipsa de încredere în instituțiile financiare și în securitatea banilor lor în instituțiile respective sunt *factorii istorici și culturali* care pot influența bancarizarea. Din aceste cauze, unele persoane preferă să-și păstreze economiile în numerar, acasă. Sunt motive care se întâlnesc, într-o proporție mai mare sau mai mică, în toate țările lumii.

Este evidențiat faptul că lipsa educației și lipsa unui loc de muncă reprezintă principalii factori care țin de nebancarizarea populației în țările cu economii dezvoltate și în țările bogate. Pe lângă aceștia, în țările sărace sau în curs de dezvoltare se adaugă lipsa banilor, costul serviciilor financiare, distanța până la cea mai apropiată instituție financiară.

2.3. Disparități regionale

Decalajul rural-urban există, dar este dificil de evaluat din cauza imposibilității aplicării unor criterii/factori de determinare a graniței dintre urban și rural. În economiile în curs de dezvoltare, deținerea conturilor tinde să fie mai mică în zonele rurale decât în zonele urbane. Dar cuantificarea precisă a decalajului urban-rural este dificilă. Definirea a ceea ce face ca o zonă să fie rurală este complexă și ține de factori precum densitatea populației, disponibilitatea anumitor servicii (servicii medicale, servicii financiare, servicii educaționale), infrastructura existentă. La nivel mondial există discrepanțe majore când vine vorba despre aplicarea acestor factori în scopul încadrării unei zone într-una dintre categoriile rural-urban. În opinia noastră, criteriile amintite pot fi aplicate foarte bine în

țările bogate sau cu economii dezvoltate, dar dificil de aplicat în țările sărace sau în țările în curs de dezvoltare. În acestea din urmă nu mai există acea delimitare clară dintre rural și urban prin aplicarea factorilor de diferențiere.

Un alt motiv pentru care decalajul dintre urban și rural este dificil de evaluat este faptul că, odată cu apariția aplicațiilor bancare digitale și a „banilor mobili”, factori precum distanța față de cea mai apropiată unitate financiară sau costul serviciilor financiare își pierd din importanță.

În concluzie, putem spune că, la nivel mondial, principalii factori care conduc la nebancazarea populației sunt: lipsa banilor, costurile prea mari ale serviciilor financiare, distanța până la cea mai apropiată instituție financiară, vârsta, educația, deținerea unui loc de muncă sau a unei surse de venit, decalajul rural-urban, iar în unele țări, în funcție de cultura țării respective, sexul persoanei.

2.4. Incluziunea financiară a persoanelor/bancazarea persoanelor în România la nivelul anului 2021

În România, conform studiului “Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19”¹⁸, evoluția incluziunii financiare a persoanelor a cunoscut o creștere semnificativă, de la un procent de aproximativ 45%, în 2011, la aproximativ 75% în 2021. Dintre factorii care au condus la această creștere se remarcă: creșterea veniturilor populației, în special a celei urbane; apariția unui număr de instituții financiare noi (de exemplu, Banca Feroviară, Pireus Bank etc.); creșterea concurenței pe piața financiar-bancară; dezvoltarea aplicațiilor de *internet banking*; scăderea costurilor legate direct de plata salariilor prin adoptarea modelului de plată prin intermediul unei bănci, în locul plății cash la sediul instituției; extinderea semnificativă a rețelei de ATM și a rețelei de sucursale a băncilor; creșterea nevoii populației pentru credite negaranta-

¹⁸ World Bank Group, 2022, “Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19”, *Global Findex Database 2021*, <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>.

te și garantate. Toți acești factori au contribuit la atingerea nivelului de 75% incluziune financiară a persoanelor în anul 2021. Cu acest procentaj atins, România se situează la nivelul mediei mondiale a includerii financiare a persoanelor.

În studiul realizat de Mercury Research pentru Banca Comercială Română și intitulat "2022 Romania's Financial Market for Private Clients" - *Raport anual 2022*, Mercury Research¹⁹, se arată că rata de incluziune financiară a populației României cu vârsta de peste 15 ani este de 76%. Procentul arată o scădere cu 1% a maximumului atins în anul 2020, de 77%. Încurajator este faptul că ambele studii (cel realizat de World Bank și cel realizat de Mercury Research) au obținut cifre foarte apropiate pentru indicatorul de incluziune financiară.

Tabelul nr. 2: Rata de incluziune financiară a populației cu vârste de peste 15 ani din România

Populație	2019	2020	2021	2022
Total populație cu vârsta de peste 15 ani	16478000	16334000	16246000	16118000
Populație bancarizată cu vârsta de peste 15 ani	12297000	12622000	12491000	12293000
Populație nebancarizată cu vârsta peste 15 ani	4181000	3711000	3754000	3825000
% Populație bancarizată cu vârsta peste 15 ani	75%	77%	77%	76%

Sursa: Mercury Research, 2022, Romania Financial Market for Private Clients, Raport anual 2022 - date prelucrate de autor.

Privind prin prisma opusă, este de menționat că în România 25% din populația cu vârsta de peste 15 ani încă este nebancarizată. Acest procentaj înseamnă de fapt un număr de 3,835 milioane de persoane cu vârsta peste 15 ani care nu utilizează niciun produs bancar. Dintre cauze se evi-

¹⁹ Mercury Research, 2022, "Romania's Financial Market for Private Clients", Raport anual 2022.

dențiază localizarea în zona rurală, venitul foarte scăzut indiferent de localizarea persoanei (urban, rural) și vârsta (15-19 ani și 60+ ani) indiferent de localizare. În Tabelul nr. 3 (a, b) se pot observa clar aceste criterii.

Tabelul nr. 3 (a) : Persoane din România cu vârste de peste 15 ani care nu dețin niciun produs bancar

Anul 2022				
Populație cu vârsta [ani] cuprinsă între	Produse financiare la 1 bancă	Produse financiare la 2 bănci	Produse financiare la 3 bănci	Nebanca-rizați
15-19	50%	18%	3%	29%
20-29	46%	29%	9%	16%
30-39	47%	26%	12%	14%
40-49	47%	23%	11%	20%
50-59	51%	20%	6%	23%
60+	54%	11%	2%	33%

Tabelul nr. 3 (b)

Anul 2022				
Venit net [RON]	Produse financiare la 1 bancă	Produse financiare la 2 bănci	Produse financiare la 3 bănci	Nebanca-rizați
< 2000	46%	11%	2%	41%
2000-3000	56%	22%	5%	16%
3000-4000	57%	28%	9%	6%
4000-6000	48%	31%	18%	3%
6000-9000	41%	39%	19%	2%
> 9000	42%	28%	22%	7%

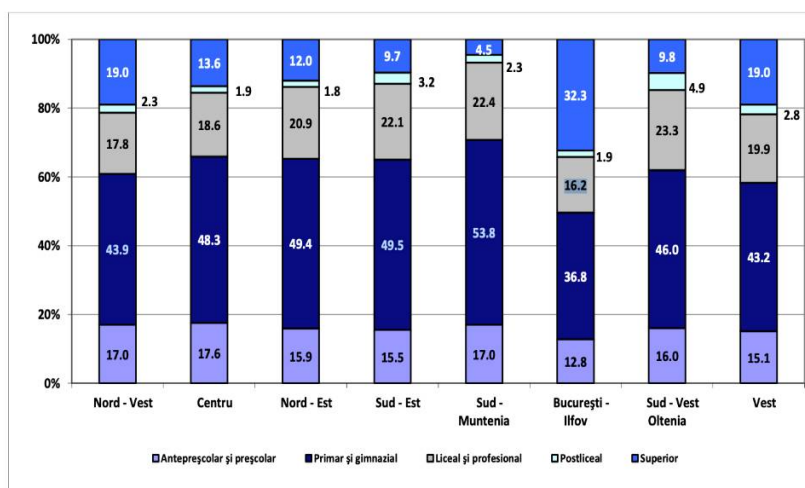
Sursa: Mercury Research, 2022, Romania's Financial Market for Private Clients, Raport anual 2022 - date prelucrate de autor - date prelucrate de autor

Studiul de la Mercury Research a arătat că numărul total de persoane bancarizabile cu vârsta de peste 15 ani este de 16.188.000, încadrate în categoriile: elevi, studenți, șomeri, agricultori, angajați și antreprenori.

Conform datelor de la Institutul Național de Statistică, în anul școlar 2022-2023 au fost înregistrați un număr de 2.934.100 elevi în ciclul primar, gimnazial și liceal. Pentru anul școlar 2022-2023 s-a înregistrat un număr total de 538.700 de studenți. Pentru elevii cu vârste între 15 și 19 ani nevoia de a avea un cont bancar și un card asociat, deși la prima vedere pare foarte redusă, în realitate nu este așa. Un procent de 71% dintre aceste persoane au cel puțin un cont bancar. Procentul este foarte apropiat de media națională de incluziune financiară (76%).

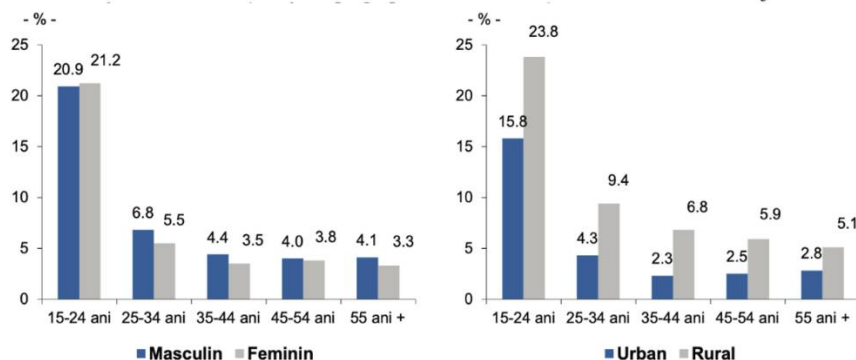
Cu privire la distribuția pe diferite categorii școlare, prezentată în Graficul nr. 2, rezultă că procentajul elevilor aflați la liceu (studii postliceale incluse) este de 22,8% (66,897 elevi) din numărul total de elevi. Din acest număr total de elevi, 71% adică 47497 de persoane au deja un card bancar.

Graficul nr. 2: Distribuția populației școlare pe regiuni de dezvoltare și niveluri educaționale, în anul școlar/universitar 2022-2023



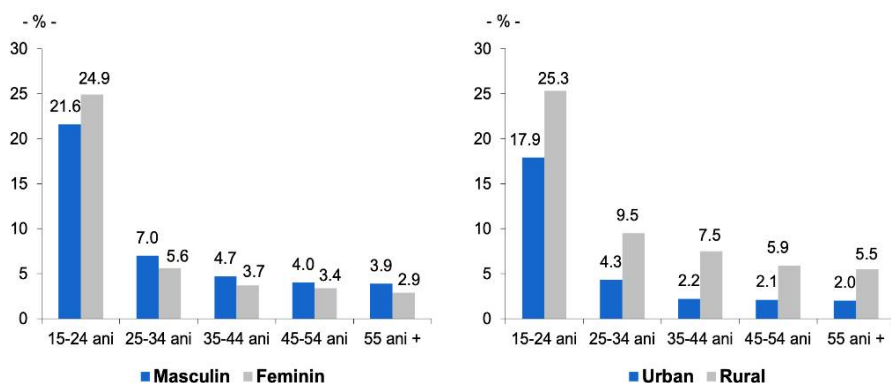
Sursa: INSSE, Comunicat de presă Nr. 155 din 20 Iunie 2023, p. 2, https://insse.ro/cms/sites/default/files/com_presa/com_pdf/sistemul_educational_2023_r.pdf

Graficul nr. 3: Rata șomajului pe grupe de vârstă, sexe și medii – anul 2021



Sursa: Revista Română de Statistică, suplimentul nr. 7/2022, p. 129.

Graficul nr. 4: Rata șomajului pe grupe de vârstă, pe sexe și pe medii, în anul 2022



Sursa: Comunicat de presă Nr. 97 din 20 aprilie 2023, p.3;
https://insse.ro/cms/sites/default/files/com_presa/com_pdf/somaj_2022r.pdf

Analizând datele menționate anterior, reiese că un factor mai puternic de neincluziune financiară decât vârsta este venitul. Dintre persoanele cu un venit <2000 RON/lună, 41% nu au un cont bancar. După numărul total de salariați și la distribuția șomajului pe categorii de vârste se obser-

vă că, indiferent de categoria de vârstă, în zona rurală se găsește un procent semnificativ mai mare de șomeri față de zona urbană.

În zona rurală se mai găsește o categorie de persoane cu venituri mici, și anume agricultorii. Aceștia lucrează în gospodăria agricolă proprie și produc bunuri agricole destinate doar, sau într-o proporție covârșitoare, autoconsumului. Sunt persoane slab bancarizate, având în vedere că nevoile lor financiare sunt foarte reduse, iar distanța până la cea mai apropiată instituție financiară, precum și costurile - pe care ei le percep ca fiind ridicate - asociate produselor financiare le fac total neatractive.

Un alt factor care contribuie la neincluderea lor financiară este gradul scăzut de educație financiară, și mă refer aici în special la rolul și modul de folosire a produselor bancare simple (cont curent cu card asociat). Conform datelor furnizate de Institutul Național de Statistică²⁰, în această categorie erau incluse un număr de aproximativ 200.000 de persoane în anul 2021. În același an s-a înregistrat un număr de 459.000 de șomeri la o populație activă de 8.214.000 persoane.

În anul 2022, populația activă a rămas apropiată ca număr de cea din 2021, iar numărul total de șomeri este similar cu cel din 2021. În aceste condiții, concluziile de mai sus se mențin și pentru anul 2022.

Coroborând studiile și informațiile prezentate, putem spune că, în România, principalii factori care conduc la nebankarizarea populației sunt: lipsa banilor/venitul mic (<2000 RON/lună), costurile serviciilor financiare, distanța până la cea mai apropiată instituție financiară, vârsta, educația, deținerea unui loc de muncă sau a unei surse stabile de venit și decalajul rural-urban.

2.4.1. Limitările relației dintre client și bancă în România

Sectorul bancar este coloana vertebrală a oricărei economii, având un rol indispensabil în finanțarea atât a întreprinderilor, cât și a persoanelor fizice, precum și în facilitarea dezvoltării economice. De-a lungul anilor, sectorul bancar din România a cunoscut o creștere și transformare semni-

²⁰ Institutul Național de Statistică, 2022, date preluate din *Revista Română de Statistică*, suplimentul nr. 7, p. 127, București.

ficative. O dezvoltare care nu a fost însă lipsită de provocări, mai ales în ceea ce privește relațiile client-bancă.

Este important de menționat că, în timp ce unele dintre aceste provocări sunt unice pentru România, altele sunt universal-valabile, reflectând complexitatea peisajului bancar global.

a) Provocări ale tehnologiei și digitalizării

În ciuda tendinței de creștere către digital banking, un segment semnificativ al populației românești rămâne în urmă în ceea ce privește alfabetizarea digitală. Această diviziune este deosebit de acută în zonele rurale și în rândul populației în vârstă. În consecință, aceste persoane se luptă să se adapteze la și să adopte soluțiile bancare digitale. Situația respectivă limitează interacțiunea acestora cu băncile, împiedicând astfel dezvoltarea unei relații fluide client-bancă. Mai mult, chiar dacă numeroase bănci românești depun eforturi pentru a îmbrățișa tehnologia, probleme precum complexitatea interfețelor site-urilor web, problemele de securitate cibernetică, fraudele online și problemele tehnice ale platformelor bancare mobile și online împiedică uneori interacțiunea dintre clienți și bănci. Acest lucru creează un sentiment de neîncredere și nemulțumire în rândul clienților, slăbind astfel relația acestora cu băncile.

b) Nivelul de educație al clienților

Nivelul de alfabetizare financiară în România este relativ scăzut, în comparație cu cel din alte țări membre ale UE, fapt care are un impact direct asupra relației client-bancă. Multe persoane nu au o înțelegere de bază a conceptelor financiare, a produselor bancare și a serviciilor, ceea ce generează neîncredere în instituțiile bancare. Adesea, subiecții nu sunt în măsură să ia decizii informate cu privire la nevoile lor financiare, limitând astfel potențiala profunzime a relației lor cu băncile.

Privind prin prisma educației financiare, clienții români pot fi împărțiți în patru categorii:

(1) *clienți bancari educați*, care folosesc la maximum facilitățile bancare - vizează băncile „trend setters” (care stabilesc tendințe) și folosesc masiv canalele digitale pentru a-și rezolva problemele financiare. I-am inclus și pe cei care folosesc instrumente financiare complexe (ex. investiții pe piața de capital, investiții pe piața FOREX etc.);

(2) *clienți bancari cu educație financiară medie*, care folosesc produse bancare simple și preferă o utilizare mixtă a canalelor clasice (sucursala și ATM-MFM) cu cele digitale (internet banking);

(3) *clienți captivi*, care nu au educație financiară, dar au cont curent cu card de debit atașat, pentru că angajatorul a ales formula plății salariului lunar pe card. Ei folosesc bancomatele sau sucursala o dată pe lună pentru a-și retrage salariul. În afară de aceste două canale, nu folosesc alte servicii bancare sau alte canale de interacțiune cu banca;

(4) *clienți nebancaizați*, care nu au o educație financiară, nu au acces ușor la serviciile bancare și, în marea majoritate, nu au suficiente resurse pentru a putea fi bancarizați.

În consecință, una dintre direcțiile esențiale în care băncile trebuie să investească în continuare este *educația financiară a clienților și nonclienților*, astfel încât tot mai mulți oameni din categoriile 2, 3 și 4 de mai sus să treacă la categoria 1.

c) Constrângeri de reglementare și juridice

Băncile românești operează într-un mediu de reglementare strict, perceput adesea de clienți ca inflexibil și neincluziv. Unele dintre aceste restricții, deși menite să protejeze consumatorii și să mențină stabilitatea financiară, limitează libertatea și flexibilitatea băncilor în interacțiunea lor cu clienții. Acest mediu de reglementare rigid poate câteodată să restricționeze inovația în dezvoltarea de produse și furnizarea de servicii, împiedicând astfel consolidarea relației client-bancă. Un exemplu în acest sens este adoptarea tehnologiilor de tip „cloud” de către băncile din România.

d) Probleme legate de personalizare limitată și servicii pentru clienți

Abordarea băncilor românești față de clienți este mai mult tranzacțională decât relațională. Lipsa experiențelor și serviciilor bancare personalizate constituie o barieră semnificativă în construirea unor relații puternice client-bancă. În ciuda apariției instrumentelor de management al relațiilor cu clienții, multe bănci se luptă încă să înțeleagă și să răspundă nevoilor și preferințelor specifice ale clienților lor. În plus, au o acoperire insuficientă a zonelor rurale cu sucursale și ATM-uri, manifestând și o percepută lipsă de respect pentru timpul clienților, sub forma unor perioade lungi de așteptare pentru servicii. Astfel de probleme subminează și

mai mult satisfacția și loialitatea clienților, iar în final conduc la o experiență memorabilă pentru client, dar din păcate în sens negativ.

e) Folosirea unor produse bancare simple în zona rurală/la sate

O limitare încă majoră o reprezintă, în anumite zone rurale, imposibilitatea de a plăti cu un card bancar sau de a extrage bani/numerar de la un ATM. Este o limitare cu două componente: (1) slaba acoperire cu servicii financiare a zonelor rurale, și (2) rata mare de neincluizare financiară a persoanelor care locuiesc în zonele rurale. Deși, la prima vedere, sunt două componente diferite, ele sunt strâns legate și se influențează direct una pe cealaltă, în sensul că existența serviciilor financiare în zonele rurale ar conduce la dezvoltarea zonei și la creșterea gradului de bancarizare a populației. Dar, pentru a putea fi bancarizată, o persoană trebuie să îndeplinească câteva condiții minimale: să aibă un venit (indiferent de forma lui) și o minimă educație financiară. Cum lipsa unui venit este un factor important care conduce la lipsa de incluziune financiară, în zona rurală fiind puține persoane care au un venit și vor/știu să folosească produse bancare, pentru bănci nu este economic (iată consecința!), fezabil, să aibă sucursale în zonele rurale. Limitările relației client-bancă în România sunt multiple, extinzându-se de la provocările tehnologice și de digitalizare până la probleme de educație financiară, constrângeri stricte de reglementare și preocupări privind serviciile clienților. Abordarea acestor probleme necesită un efort concertat din partea diferitelor părți interesate, inclusiv guvern și alte autorități de reglementare, bănci, primării și instituții de învățământ. Este esențial ca sectorul bancar să se concentreze mai mult pe incluziunea financiară și alfabetizarea digitală a persoanelor, să folosească tehnologia în mod eficient și să adopte o abordare centrată pe client, care să acorde prioritate calității și personalizării serviciilor. Doar prin colaborarea acestor factori de decizie și de implicare sectorul bancar românesc își poate customiza pe deplin relațiile client-bancă, încurajând încrederea și loialitatea în rândul clienților, susținând în același timp creșterea și dezvoltarea economică generală a națiunii.

2.4.2. Noi provocări ale relației dintre client și bancă

Sectorul bancar global a evoluat rapid în ultimii ani, influențat de progresele tehnologice semnificative, schimbările de reglementare și așteptările în schimbare ale clienților. Aceste transformări au adus provocări și oportunități unice în diferite regiuni din întreaga lume, inclusiv în România. În timp ce sectorul bancar din România a făcut pași semnificativi spre modernizare și digitalizare, rămân provocări demne de remarcat care tensionează relațiile client-bancă, prezentate în continuare.

a) Barierele digitale

Digitalizarea a cuprins sectorul bancar din întreaga lume, inclusiv din România. În timp ce multe bănci românești au îmbrățișat această tendință și au făcut pași semnificativi în furnizarea de soluții bancare digitale, aceste eforturi au dezvăluit și unele provocări critice.

În primul rând, decalajul digital în România rămâne substanțial, în special în rândul populațiilor rurale și al persoanelor mai în vârstă, cărora le lipsește accesul la internet și alfabetizarea digitală pentru a utiliza în mod eficient serviciile bancare online. Acest decalaj digital împiedică implementarea la scară largă a soluțiilor bancare digitale, provocând frustrări în relația dintre client și bancă din cauza accesului inegal la servicii.

În al doilea rând, utilizarea tot mai mare a serviciilor bancare digitale poate conduce la probleme legate de disponibilitatea sistemului și a serviciilor, deoarece întreruperile frecvente sau erorile tehnice pot eroda încrederea și satisfacția clienților. De aceea, una dintre provocări este faptul că instituțiile financiare trebuie să asigure o disponibilitate foarte ridicată a sistemelor informatice și, în același timp, să crească gradul de educație financiară și digitală al clienților.

b) Preocupări privind securitatea datelor și confidențialitatea

Odată cu digitalizarea sporită a serviciilor bancare vine și provocarea securității datelor și a informațiilor. Amenințările la adresa securității cibernetice sunt o preocupare semnificativă în sectorul bancar din România și din întreaga lume. Atacurile informatice de tip phishing, furtul de identitate și alte forme de infracțiuni cibernetice financiare au înregistrat o creștere semnificativă, determinând clienții să-și facă griji cu privire la siguranța datelor lor financiare. În plus, Regulamentul general euro-

pean privind protecția datelor (GDPR) cere măsuri stricte de păstrare a confidențialității datelor, tranzacțiilor și informațiilor clienților, adăugând un alt nivel de complexitate serviciilor bancare digitale. Băncile din România sunt astfel provocate să investească semnificativ în măsuri de securitate cibernetică și să-și îmbunătățească practicile de prelucrare a datelor pentru a menține încrederea clienților.

c) Lacunele de alfabetizare financiară

Educația financiară este un factor esențial în stabilirea și menținerea unor relații sănătoase client-bancă. În ciuda îmbunătățirilor considerabile din sectorul bancar din România, o proporție considerabilă a populației rămâne analfabetă financiar. Această problemă se extinde la utilizarea produselor financiare, înțelegerea taxelor bancare și cunoașterea drepturilor și responsabilităților clienților. Lipsa cunoștințelor financiare contribuie la neîncredere, concepții greșite și comportamente financiare problematice, afectând semnificativ relația client-bancă. De aceea, una dintre provocări este faptul că instituțiile financiare trebuie să crească gradul de educație financiară și digitală al clienților.

d) Provocări legate de cadrul de reglementare

Sectorul bancar românesc este supus diverselor reglementări locale și internaționale, creând un peisaj provocator pentru relațiile client-bancă. Acestea includ legi, reglementări de la Banca Națională a României și diverse directive ale Uniunii Europene. De exemplu, Directiva UE privind serviciile de plată (PSD2) revizuită obligă băncile să-și deschidă infrastructura de plată și datele clienților furnizorilor terți (TPP), încurajând concurența și inovația pe piață. Acest lucru totuși complică și relațiile cu clienții, care se pot simți copleșiți de numărul crescut de furnizori de servicii și de potențialele probleme de securitate asociate cu partajarea datelor.

e) Conformitatea cu reglementările

Băncile sunt supuse unei game largi de cerințe de reglementare, care pot afecta serviciile pe care le oferă și modul în care interacționează cu clienții. Conformitatea este și complexă și costisitoare, ceea ce poate afecta relația client-bancă.

f) Concurență

Industria bancară din România este foarte competitivă, iar clienții au multe opțiuni din care să aleagă. Băncile trebuie să lucreze pentru a se diferenția și a oferi servicii cu valoare adăugată clienților lor, pentru a se menține competitive și pentru a-și menține, dacă nu chiar a-și crește, cota de piață. Experiența pe care o are clientul în relație cu banca, nu numai în momentul cumpărării unui produs financiar, ci și pe durata de viață a acestuia, are un impact major în alegerea băncii ca furnizor de servicii.

g) Condiții economice

Condițiile economice pot afecta relația client-bancă, cum ar fi perioadele cu creșteri ale ratelor dobânzilor și volatilitatea pieței, ori schimbări în starea financiară a clientului. Este posibil ca unii clienți să fie nevoiți să-și ajusteze planurile financiare ca răspuns la condițiile economice în schimbare, ceea ce le poate afecta relația cu banca lor. De aceea, modul în care banca răspunde solicitărilor clienților, în special în aceste momente, sunt definitorii pentru viitorul relației dintre bancă și clienți.

O concluzie generală ar putea fi că relația client-bancă în România se confruntă cu mai multe provocări semnificative (bariere digitale, preocupări privind securitatea datelor, lacune de alfabetizare financiară ale clienților, cadrul de reglementare și, nu în ultimul rând, slaba prezență în zonele rurale), pentru a căror depășire este necesară o abordare cu mai multe fațete. Aceasta poate include reducerea decalajului digital, investiții în infrastructură și securitate cibernetică, desfășurarea de programe de educație financiară, menținerea transparenței în conformitate cu reglementările și elaborarea de strategii eficiente pentru a atenua decalajul urban-rural. Abordarea acestor provocări este crucială nu numai pentru sustenabilitatea instituțiilor bancare individuale, ci și pentru sănătatea generală a sectorului bancar din România.

3. CALITATEA VIEȚII ÎN ROMÂNIA

3.1. Ce înseamnă calitatea vieții

Calitatea vieții reprezintă un concept complex și multidimensional, a cărui înțelegere și cuantificare au suscitat un interes crescut în rândul cercetătorilor din diferite domenii: economie, sociologie, psihologie, antropologie. În esență, calitatea vieții se referă la bunăstarea indivizilor și a comunităților, fiind influențată de factori precum venitul, sănătatea, educația, mediul, securitatea socială și gradul de satisfacție față de propria existență. Analiza urmărește să evidențieze faptul că există o legătură directă între nivelul de incluziune financiară a unei comunități și nivelul calității vieții acelei comunități.

Un punct de plecare important în literatura recentă despre calitatea vieții îl constituie raportul realizat de **J. Stiglitz, A. Sen și J. P. Fitoussi (2009)**. Acești autori subliniază limitele indicatorilor economici tradiționali, precum Produsul Intern Brut (PIB), în captarea nivelului real de bunăstare al populației. În viziunea lor, este necesară o abordare mai complexă, care să includă factori noneconomici (de exemplu, mediul înconjurător, coeziunea socială, sănătatea psihică și participarea civică) pentru a reflecta cu adevărat starea de bine a unei societăți.

Uniunea Europeană (2016) a continuat acest demers, punând accent pe monitorizarea și raportarea indicatorilor de calitate a vieții în rândul statelor membre. UE a promovat dezvoltarea unor metodologii de colectare de date și a elaborat recomandări pentru instituțiile naționale, menite să asigure consistență și comparabilitate statistică între țări.

În România, **Institutul de Cercetare a Calității Vieții**, din structura Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române, a desfășurat, în anul 2018, cercetări care urmăresc impactul schimbărilor sociale și economice asupra bunăstării populației.

Studiile ICCV vizează multiple dimensiuni – de la venitul gospodăriilor și accesul la educație și sănătate, până la percepții privind fericirea, solidaritatea și coeziunea socială. Volumul **„România rurală în noul capitalism 1990-2020”**, coordonat de **Iulian Stănescu și Flavius Mihalache** (2022), evidențiază provocările și schimbările structurale prin care a trecut spațiul rural românesc în ultimele trei decenii, subliniind impactul tranziției economice postcomuniste asupra standardului de viață, a migrației și a disparităților dintre mediul urban și cel rural. Astfel, se relevă legăturile complexe dintre dezvoltarea economică, politici publice și transformări culturale care afectează direct calitatea vieții în mediul rural.

La nivel global, **World Happiness Report (2023)**, elaborat sub egida Națiunilor Unite, examinează factori similari cu cei discutați în studiul referitor la calitatea vieții. Raportul oferă și o perspectivă asupra influenței pandemiei COVID-19, a conflictelor geopolitice și a schimbărilor climatice asupra percepției fericirii și, implicit, a calității vieții.

Global Findex este o bază de date amplă, gestionată de Banca Mondială, care oferă informații despre incluziunea financiară, accesul la servicii bancare și obiceiurile financiare ale populației la nivel mondial. **Edițiile 2021 pun în evidență modul în care accesul la servicii financiare contribuie la calitatea vieții, în special în rândul comunităților vulnerabile. Datele arată că accesul la conturi bancare, credite și economii poate avea un efect pozitiv asupra stabilității financiare și a oportunităților economice pe termen lung.**

Conceptul „Social Banking – Bancă Socială” a căpătat vizibilitate în ultimii ani, fiind definit ca un model de afaceri bancar care urmărește scopuri sociale și de mediu, nu doar profitul (<https://www.social-banking.org>). Literatura de specialitate arată că acest tip de bancă poate facilita accesul la credite pentru categorii defavorizate, poate sprijini economia socială și poate contribui la reducerea excluziunii financiare – factori care se reflectă în îmbunătățirea calității vieții la nivel de individ și comunitate.

În cartea *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*²¹ se evidențiază faptul că băncile sociale s-au dezvoltat ca o alternativă la modelul tradițional de banking, în special după criza financiară din 2008, când s-a remarcat necesitatea unor principii etice mai puternice în sectorul financiar. Printre caracteristicile definitorii se numără:

- transparența în alocarea fondurilor,
- orientarea spre proiecte cu valoare adăugată socială sau de mediu,
- gestionarea riscului într-o manieră care să nu sacrifice interesul public.

Roland Benedikter, în cartea *Social Banking and Social Finance – Answer to Economic Crisis*,²² argumentează că „social banking” oferă un răspuns viabil la vulnerabilitățile evidențiate în sistemul financiar global. Autorul subliniază faptul că orientarea către obiective de responsabilitate socială și investiții durabile poate consolida încrederea publicului în instituțiile financiare și, totodată, poate contribui la reducerea inechităților în accesul la servicii bancare. Prin urmare, băncile sociale pot servi drept instrumente de dezvoltare, mai ales în zonele unde populația este expusă riscului de excluziune financiară.

Un alt model bancar este reprezentat de băncile islamice, parte a conceptului mai larg de finanțe islamice (*Islamic Finance*), ce operează conform principiilor Sharia, care interzic dobânda (riba) și încurajează parteneriatele bazate pe împărțirea riscurilor și profiturilor (Iqbal & Mirakhor, 2011)²³. În cartea „Islamic Finance: Law, Economics, and Practice”²⁴, El-Gamal detaliază cadrul legal și economic al finanțelor islamice, evidențiind faptul că acestea combină reglementări stricte privind tranzacțiile financiare cu obligații morale față de comunitate.

²¹ Weber, O.; Remer, S. (editors), 2011, *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, Taylor & Francis Group Publisher.

²² Benedikter, R., 2011, *Social Banking and Social Finance – Answer to Economic Crisis*, Springer.

²³ Iqbal, Z.; Mirakhor, A., 2011, *An Introduction to Islamic Finance*, 2nd ed., John Wiley&Sons (Asia) Pte. Ltd.

²⁴ El-Gamal, 2006, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*, Cambridge University Press.

Conform lui Usmani M. T.²⁵, principalele instrumente și contracte folosite în bankingul islamic, precum *Murabaha* (finanțare prin vânzare cu amânare) sau *Mudaraba* (parteneriat de investiții), încearcă să elimine caracterul speculativ al tranzacțiilor și să susțină economia reală. Prin urmare, băncile islamice se orientează către proiecte care produc valoare reală și împart riscurile cu beneficiarii, spre deosebire de modelele convenționale bazate în principal pe credite cu dobândă.

Cartea lui Warde I., "Islamic Finance in the Global Economy",²⁶ 2010, prezintă modul în care aceste instituții financiare s-au extins la nivel global, devenind relevante nu doar în țările cu populație majoritar musulmană, ci și în piețe occidentale care caută alternative la sistemele tradiționale. Totodată, se arată că, prin evitarea unor practici speculative și prin promovarea responsabilității mutuale, băncile islamice pot contribui la stabilitatea financiară, la creșterea incluziunii financiare și la dezvoltarea comunităților locale.

Calitatea vieții este un concept mai larg, care cuprinde o serie de dimensiuni măsurabile prin factori obiectivi (de exemplu, resursele materiale, sănătatea, accesibilitatea învățământului, condițiile de viață etc.), dar și percepția subiectivă pe care o avem despre aceștia, având în vedere faptul că persoane diferite pot avea păreri diferite despre unul sau mai mulți factori. Măsurarea calității vieții pentru diferite populații și țări într-o manieră comparabilă este o sarcină complexă, abordată deja de Uniunea Europeană printr-un exercițiu care cuprinde un set de indicatori mențiți să acopere o serie de dimensiuni considerate relevante la nivelul Uniunii Europene.

Până în urmă cu aproximativ 15 ani, Produsul Intern Brut (PIB) era indicatorul general acceptat care definea performanța economică a unei țări, precum și nivelul de bunăstare al cetățenilor ei, datorită, în principal, faptului că acest indicator permite comparații directe între țări. Produsul Intern Brut al unei țări reprezintă valoarea tuturor bunurilor și serviciilor

²⁵ Usmani, M. T., 2002, *An Introduction to Islamic Finance*, Idaratul Ma'arif (editor, 1998), 246 pag.

²⁶ Warde I., 2010, *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburgh University Press (2000), 288 pag.

finale pe care o economie le produce și oferă o imagine instantanee a performanței sale economice. Cu toate acestea, deși nu a fost conceput ca un indicator al progresului social, a fost acceptat ca indicator care dă imaginea bunăstării cetățenilor unei țări.

Începând cu 2009, odată cu apariția Raportului privind măsurarea performanței economice și a progresului social, raport coordonat de J. Stiglitz, A. Sen și J. P. Fitoussi,²⁷ indicatorul PIB este din ce în ce mai mult completat de indicatori suplimentari și, în același timp, complementari, pentru a da o imagine mai amplă a bunăstării cetățenilor unei țări. Acest lucru se datorează faptului că PIB nu ia în considerare factori care măsoară bunăstarea populației, cum ar fi: sustenabilitatea mediului, aspecte precum distribuția veniturilor sau incluziunea socială, accesul la educație, accesul la serviciile de sănătate, rețeaua de drumuri. În raportul menționat sunt formulate recomandări cu privire la alți indicatori economici, considerați mai potriviți pentru a măsura bunăstarea cetățenilor unei țări, precum și calitatea vieții acestora. Aceste recomandări se referă la utilizarea unor indicatori precum: venitul și consumul gospodăriilor, distribuția venitului și consumului la nivelul unei țări, includerea în calculul venitului unei gospodării și a unor servicii nonmonetare, cum ar fi producerea de fructe, legume, carne în gospodărie pentru consumul propriu. Este unul dintre primele rapoarte care fac referire la trecerea de la măsurarea valorii producției și serviciilor la măsurarea calității vieții cetățenilor unei țări.

În Graficul nr. 5 se arată diferența dintre PIB și venitul gospodăriilor la nivelul UE pentru perioada 2005-2019²⁸. În perioada 2005-2018, PIB (în termeni reali) al UE a atins vârful în 2007-2008 și a scăzut substanțial un an mai târziu, în 2009, odată cu apariția efectelor crizei financiare. Scăderea nu se reflectă însă în partea din venitul din conturile naționale care este generată de sectorul gospodăriilor, în primii ani ai crizei.

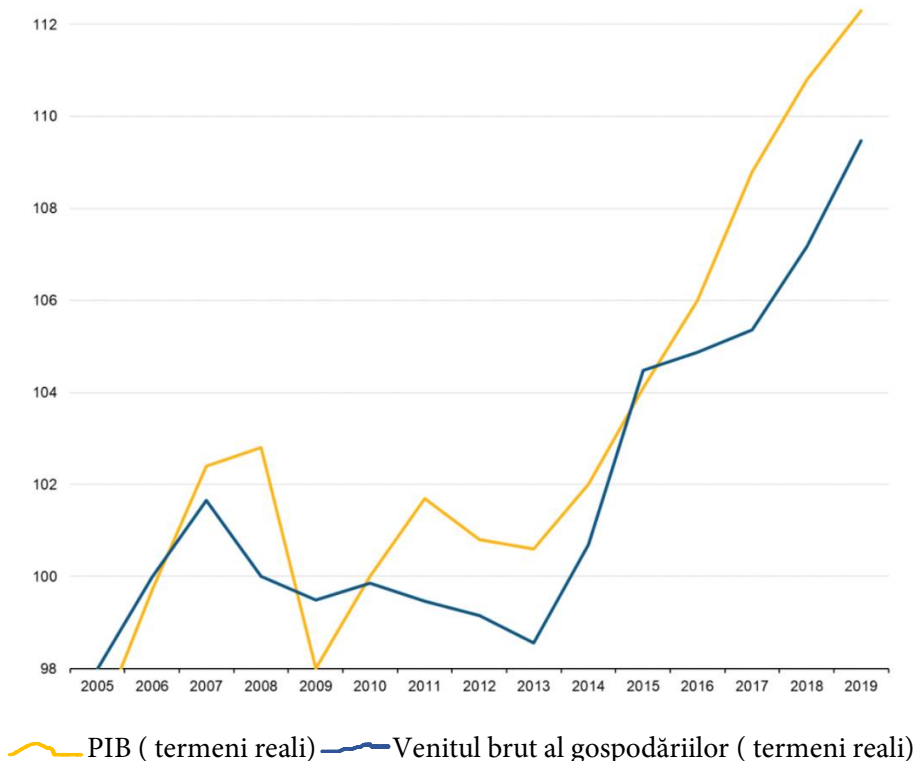
²⁷ J. Stiglitz, A. Sen; J.P. Fitoussi, 2009, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 291 pag.; <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/8131721/8131772/Stiglitz-Sen-Fitoussi-Commission-report.pdf>

²⁸ Eurostat, *Quality of life indicators - measuring quality of life*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Dimpotrivă, venitul disponibil brut ajustat al gospodăriilor pentru aceeași perioadă (2007-2009) a crescut ușor și a început să scadă lent în anul următor, atingând cel mai scăzut punct din perioada analizată în 2012-2013. Unul dintre motivele acestei aparente inconsecvențe este că veniturile gospodăriilor au continuat să existe și chiar să crească ușor în perioada crizei economice (2008-2009) și par să fi absorbit și atenuat efectul crizei (cel puțin în primii ani).

Începând din 2014, tendința este pozitivă pentru ambii indicatori, dar se observă o creștere diferită a celor doi indicatori.

Graficul nr. 5: PIB versus Venit brut disponibil al gospodariilor – UE 27



Sursa: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

România este una dintre țările membre ale UE cu cei mai mulți proprietari de locuințe și unul dintre cele mai scăzute procente de persoane cu restanțe la plata ipotecii sau a chiriei (aproximativ 0,4 % în 2022). În același timp, din datele Eurostat prezentate în raportul "The need for measurement beyond GDP"²⁹ rezultă că PIB pe locuitor al României, exprimat în paritatea puterii de cumpărare, a fost raportat a fi de 76% din media UE în 2022, al cincilea cel mai scăzut din UE. Acest exemplu arată că PIB nu merge întotdeauna mână în mână cu alți indicatori care contribuie la o mai bună calitate a vieții.

Alte exemple sunt Italia și Spania, țări care se situează pe primul loc în ceea ce privește speranța de viață (83,4 și, respectiv, 83,5 ani) în întreaga UE, dar al căror PIB pe locuitor, exprimat în paritatea puterii de cumpărare, este mai mic decât media din UE. Sunt două exemple care demonstrează necesitatea de a completa PIB cu alți indicatori pentru a putea obține o imagine mai largă asupra calității vieții.

Înainte și după Raportul Comisiei Stiglitz/Sen/Fitoussi (SSF) (2009) și Comunicarea Comisiei Europene „PIB și dincolo” (2009), discuțiile referitoare la un mai bun mod de măsurare a calității vieții au ajuns la un consens, în sensul că este necesar un set mai cuprinzător de informații, care să le completeze pe cele oferite de cifrele PIB și să măsoare cu acuratețe mai mare calitatea vieții cetățenilor UE. Acest set de indicatori a venit în 2017 ca rezultat al grupului de experți coordonat de Eurostat.

Tot în 2017, la nivelul Uniunii Europene a fost realizat studiul privind calitatea vieții și s-au publicat primele rezultate, care au reliefat faptul că, deși rămâne destul de greu de măsurat calitatea vieții folosind o abordare multidimensională, efortul merită a fi făcut, ca și trecerea de la măsurarea valorii producției și serviciilor la măsurarea calității vieții cetățenilor unei țări.

Foarte succint, calitatea vieții cetățenilor unei țări se referă la bunăstarea oamenilor în societate și indică măsura în care aceștia consideră că viața lor este bună. Deși, ca exercițiu de măsurare, se concentrează în

²⁹ Eurostat, *Quality of life indicators - measuring quality of life*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

mod esențial asupra individului și a circumstanțelor vieții lui personale, abordarea multidimensională a calității vieții surprinde și relația acestuia cu comunitatea, la nivel micro, și cu societatea în care trăiește (încrederea în oameni, instituții etc.), la nivel macro, astfel încât acest exercițiu evaluează și aspecte ale calității comunității și/sau societății ca atare (calitatea serviciilor publice).

Indicatorii calității vieții, fiind subiectivi, sunt puternic dependenți de situațiile obiective în care trăiesc oamenii, de circumstanțele vieții individuale și de contextul social. Țările dezvoltate sunt caracterizate de niveluri înalte ale calității vieții, iar populația se bucură de bunăstare, exprimând niveluri înalte ale satisfacției față de domeniile particulare ale vieții și față de viață în general. *Resursele materiale* sunt esențiale în asigurarea calității vieții și există o relație puternică între venit și calitatea vieții la nivel macro, aceasta devenind mai puțin importantă la niveluri înalte ale veniturilor, când alte elemente capătă semnificație. Astfel, pe lângă *bogăția economică*, tot mai semnificative devin elemente cum sunt *sistemele eficiente de sănătate și educație, stabilitatea politică, protecția socială, calitatea mediului, egalitatea și drepturile personale*.

O relație asemănătoare se păstrează la nivel individual, unde resursele materiale sunt extrem de importante în măsura în care acoperă nevoile oamenilor și le oferă oportunitatea de a se concentra pe nevoile superioare. Acest lucru se vede cel mai bine în diferențele dintre urban și rural.

Calitatea vieții pentru cei din mediul urban este dată de indicatorii pentru calitatea vieții din mediul rural (considerați deja atinși) la care se adaugă alți indicatori, cum ar fi: *calitatea transportului în comun, calitatea școlii de lângă casă, existența parcului lângă casă, intervalul la care vine mijlocul de transport în comun, proximitatea magazinelor și a mall-urilor, nivelul de zgomot, calitatea aerului*.

În mediul rural, factorii care măsoară calitatea vieții (cei care pentru mediul urban sunt deja peste medie) sunt încă la valori foarte mici sau inexistenți: de exemplu, accesul la diferite puncte de interes (asistență medicală, servicii financiare, magazine, cămin cultural), mijloacele de transport în comun, alimentarea cu apă, canalizare, alimentare cu gaz, venituri, incluziune socială.

Pe lângă dependența de condițiile structurale oferite de societate, percepțiile și evaluările domeniilor vieții încorporează însă și valorile, așteptările, standardele personale. Atunci când oamenii își evaluează calitatea vieții, ei iau în considerare propriile condiții de viață și pe ale altor oameni și compară situația personală cu a grupurilor de referință: prieteni, vecini, persoane cunoscute. Mai mult, ei pot folosi ca element de comparație situația lor din trecut, cât de bine „au reușit în viață”, sau proiecția asupra situației din viitor, adică ceea ce își doresc să devină.

Standardele de comparație pot apărea la nivel micro sau chiar macro atunci când modelele de referință sunt reprezentate de țările dezvoltate și de bunăstarea acestora. Între percepție și realitate există o relație flexibilă, în sensul că oamenii se pot adapta într-o anumită măsură la condiții negative (și/ori pozitive) de viață, iar standardele suferă ele însele ajustări în cursul vieții.

Indicatorii de măsurare a calității vieții servesc drept cadru cuprinzător pentru evaluarea bunăstării indivizilor și a societăților. Influența lor asupra politicilor sociale, alegerilor personale și a progresului societal este profundă. Prin încorporarea acestor indicatori în procesele de luare a deciziilor, guvernele, organizațiile și indivizii pot lucra pentru îmbunătățirea calității generale a vieții, asigurându-se că nevoile și aspirațiile oamenilor sunt îndeplinite în diferite dimensiuni ale vieții lor. Pe măsură ce înțelegerea noastră asupra calității vieții continuă să evolueze, importanța acestor indicatori în conturarea unui viitor mai bun devine din ce în ce mai evidentă.

În studierea calității vieții din Uniunea Europeană au fost folosiți următorii indicatori:

- nivelul de trai;
- calitatea locuirii;
- echilibrul viață de familie – viață profesională și responsabilitățile de îngrijire;
- sănătatea și serviciile de sănătate;
- calitatea societății;
- participarea socială;
- bunăstarea subiectivă.

Fiecare dintre acești factori ne influențează viața, iar percepția noastră despre fiecare dintre ei ne dă răspunsul la întrebarea: Este viața mea bună? Pentru a putea să-i evaluăm, fiecare dintre noi trebuie mai întâi să-i înțelegem.

a) Nivelul de trai

Nivelul de trai reflectă resursele materiale și financiare ale unei persoane sau ale unei gospodării, care permit o viață în acord cu normele considerate acceptabile la un moment dat în societate. În principal, nivelul de trai este determinat de *venitul disponibil* pentru persoana sau gospodăria în cauză, de *accesul la bunuri și servicii*, precum și de *capacitatea de a-și satisface nevoile de bază și de a se bucura de confort și securitate economică*.

De exemplu, un loc de muncă stabil și bine plătit poate avea, pentru cei care sunt salariați, un impact semnificativ asupra sentimentului de securitate, demnitate și satisfacție generală a unei persoane. Pe de altă parte, existența unui loc de muncă pentru un șomer poate avea un impact semnificativ asupra sentimentului de securitate financiară.

b) Calitatea locuirii

O locuință adecvată este un element crucial al calității vieții. Ea include *accesul la locuințe* sigure, spațioase și confortabile, precum și la infrastructură adecvată (apă, electricitate, canalizare etc.), toate contribuind la starea de bine și siguranța indivizilor. *Accesul la aer și apă curată, spații verzi și eforturile de combatere a schimbărilor climatice* au impact nu numai asupra sănătății fizice, ci și asupra bunăstării psihologice.

c) Echilibrul viață de familie – viață profesională și responsabilitățile de îngrijire

Obținerea unui echilibru între viața personală și cea profesională este esențială pentru a menține o stare de bine și sănătate mentală. *Capacitatea de a integra responsabilitățile familiale și profesionale*, împreună cu *sarcinile de îngrijire a membrilor vulnerabili ai familiei*, este crucială pentru a avea o viață de calitate.

d) Sănătatea și serviciile de sănătate

O sănătate bună este un pilon esențial al calității vieții. *Accesul la servicii medicale de calitate, la educație și prevenție medicală, precum și la teh-*

nologii și tratamente avansate influențează direct starea de sănătate și bunăstarea individului. Indicatorii de calitate a vieții legați de sănătate evaluează aspectele de sănătate fizică și mintală, contribuind la bunăstarea generală. Acești indicatori măsoară accesul la asistență medicală, speranța de viață, prevalența bolilor și sănătatea minții.

e) Calitatea societății

Calitatea unei societăți este reflectată în valori precum *egalitatea, justiția socială și respectul pentru diversitate*. O societate care promovează incluziunea și oferă oportunități egale pentru toți membrii săi contribuie semnificativ la o viață de calitate.

f) Participarea socială

Calitatea vieții se extinde dincolo de bunăstarea materială și cuprinde *conexiunile sociale* și implicarea în activitățile comunității în care persoana locuiește. Indicatorii care măsoară *relațiile sociale, voluntariatul și participarea la activități culturale și recreative* evidențiază importanța coeziunii sociale și a împlinirii personale. *Implicarea activă* în comunitate, participarea la evenimente culturale, sociale sau politice, dar și accesul la rețele de sprijin și relații interpersonale solide sunt factori-cheie în îmbunătățirea calității vieții.

g) Bunăstarea subiectivă

Bunăstarea subiectivă se referă la percepția și *evaluarea subiectivă a propriei stări de bine*. Ea include sentimentele de *fericire, satisfacție, scop și realizare personală* și este influențată de multiple aspecte ale vieții individului.

Indicatorii de calitate a vieții sunt elementele cadrului cuprinzător pentru evaluarea bunăstării indivizilor și a societăților. Influența lor asupra politicilor sociale, alegerilor personale și progresului societal este profundă. Prin încorporarea acestor indicatori în procesele de luare a deciziilor, partidele politice, guvernele, organizațiile și indivizii pot lucra pentru îmbunătățirea calității generale a vieții, asigurându-se că nevoile și aspirațiile oamenilor sunt îndeplinite în diferite dimensiuni ale vieții lor. Pe măsură ce înțelegerea fiecăruia dintre noi asupra calității vieții continuă să evolueze, importanța acestor indicatori în conturarea unui viitor mai bun devine din ce în ce mai evidentă.

3.2. Rezultatele studiului Uniunii Europene despre calitatea vieții în România

Economia României a cunoscut o creștere semnificativă în ultimele două decenii, fiind propulsată de o combinație de diversificare industrială, progres tehnologic și integrare pe piața Uniunii Europene. În ciuda acestor progrese, România se confruntă cu provocări precum disparitatea veniturilor, dezechilibrele economice regionale și dependența de anumite industrii susceptibile la fluctuațiile pieței globale.

a) Nivelurile și distribuția veniturilor

Nivelurile veniturilor din România prezintă variații considerabile în diferite regiuni și demografii, influențate de factori precum sectorul de ocupare a forței de muncă, nivelul de educație și diviziunea urban-rural. În timp ce zonele urbane, în special Bucureștiul, se bucură de niveluri de venituri mai ridicate, chiar față de unele capitale europene, din cauza concentrării serviciilor și a industriilor IT, zonele rurale rămân adesea în urmă, agricultura oferind un mijloc de subzistență pentru mulți.

Coeficientul GINI este o măsură utilizată pe scară largă pentru inegalitatea veniturilor într-o țară, cu valori cuprinse între 0 (egalitate perfectă) și 100 (inegalitate perfectă). Cu cât coeficientul GINI este mai mare, cu atât decalajul dintre veniturile celor mai bogați și cei mai săraci ai unei țări este mai mare. Țările cu un coeficient GINI ridicat se confruntă adesea cu provocări legate de niveluri mai ridicate de inegalitate a veniturilor. Acest lucru poate afecta coeziunea socială și incluziunea financiară, deoarece disparitățile mai mari de venit pot duce la excluderea unor segmente mai mari de populație de la serviciile financiare și de la oportunitățile economice.

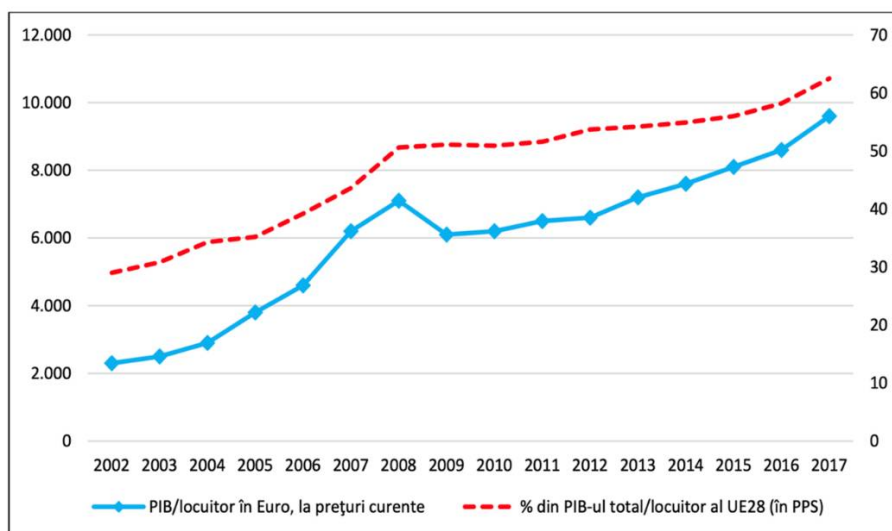
Coeficientul GINI al unei țări este important, deoarece ajută la identificarea nivelurilor ridicate de inegalități ale veniturilor, care pot avea un impact negativ pe mai multe paliere, cum ar fi cel economic și cel politic, respectiv o creștere mai lentă a PIB, o mobilitate redusă a veniturilor, o îndatorare mai mare a gospodăriilor, polarizarea politică și rate mai mari ale sărăciei.

Coeficientul GINI, ca instrument util pentru analiza distribuției veniturilor într-o țară, are la rândul lui limite atâta timp cât nu indică averea sau venitul total al țării respective. Unele dintre cele mai sărace țări ale lumii, cum ar fi Republica Centrafricană, au unii dintre cei mai mari coeficienți GINI (61,3 în acest caz), în timp ce o țară cu venituri mari și o altă țară cu venituri mici pot avea aceiași coeficienți GINI.

Distribuția veniturilor, măsurată prin coeficientul GINI, sugerează un grad de inegalitate care ar putea afecta coeziunea socială și stabilitatea economică. Un coeficient GINI ridicat indică un decalaj mare între cei mai bogați și cei mai săraci, ceea ce poate duce la tensiuni sociale și poate reduce calitatea generală a vieții.

Conform analizei EUROSTAT, România avea la finalul anului 2022 un coeficient GINI = 32,00% față de un maxim înregistrat în anul 2015, când coeficientul Gini a avut valoarea de 37,40%.

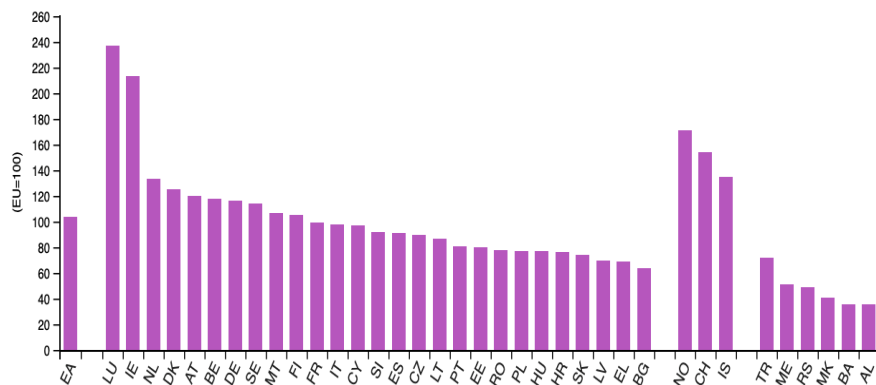
**Graficul nr. 6: PIB/locuitor în România,
2002-2017**



Sursa: Ioana Precupețu, 2019, „Nivelul de trai: creșterea resurselor e necesară, dar nu suficientă”, *Revista Calitatea Vieții*, nr. 3, pp. 207-225.

Din articolul „Nivelul de trai: creșterea resurselor e necesară, dar nu suficientă” al cercetătoarei Ioana Precupețu,³⁰ precum și din datele furnizate de Eurostat în raportul ”GDP per capita, consumption per capita and price level indices”,³¹ rezultă că PIB pe locuitor al României, exprimat în paritatea puterii de cumpărare, a fost raportat a fi de 80% din media UE în 2023.

Graficul nr. 7: Volumul indicilor PIB/locuitor, 2023



Sursa: Eurostat, *GDP per capita, consumption per capita and price level indices*,
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices

Din analiza datelor pe termen lung reiese că România a făcut progrese remarcabile, având în vedere că PIB pe locuitor exprimat în paritatea puterii de cumpărare al țării la aderarea în UE reprezenta mai puțin de 40% din media UE.

Imediat înaintea noastră se află Portugalia cu 81% și Cehia cu 90%. După România se află alte 7 țări: Polonia, Ungaria, Croația, Letonia, Slovacia, Grecia și Bulgaria. Această creștere reflectă progresul economic

³⁰ Precupețu I., 2019, „Nivelul de trai: creșterea resurselor e necesară, dar nu suficientă”, *Revista Calitatea Vieții*, nr. 3, p. 207–225

³¹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices

constant al României și convergența cu omologii săi europeni din ultimul deceniu. În ciuda faptului că este una dintre națiunile mai puțin bogate ale Europei din punct de vedere istoric, România a făcut pași considerabili, fiind acum a doua economie ca mărime a Europei de Est după Polonia.

Progresul economic al României este, în mare parte, atribuit finanțării din partea Uniunii Europene, monedei stabile și investițiilor străine, stimulate și mai mult de activitățile de relocare din Rusia și Ucraina.

În ceea ce privește *performanța economică*, România a cunoscut o încetinire în 2023, cu o creștere estimată a PIB de 1,8%, atribuită inflației ridicate și cererii interne și externe slabe. Cu toate acestea, o creștere robustă a formării brute de capital fix, determinată în principal de investițiile finanțate de UE în infrastructura publică, a compensat parțial încetinirea consumului privat și scăderea stocurilor. Economia a dat semne de recăpătare a ritmului spre sfârșitul anului 2023, fiind susținută de vânzări cu amănuntul, servicii și activități de construcții.

Progresul în PIB/locuitor al României pentru a ajunge la 80% din media UE semnifică o scădere a decalajului față de țările mai bogate din UE. Cu toate acestea, disparitățile rămân semnificative, reflectând nivelurile regionale variate de dezvoltare economică și standardele de viață în UE.

**Tabelul nr. 4: Venitul mediu disponibil anual,
în perioada 2007-2016 (euro)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UE	15886	16945	17066	17117	17292	17726	17711	18117	18539	18873	-
Bulgaria	1716	2668	3278	3498	3429	3276	3509	3911	4093	3855	4598
România	1940	2320	2525	2372	2400	2355	2327	2445	2676	2747	3059

Sursa: Eurostat, EU-SILC

Țările din Europa de Vest au, în general, niveluri mai ridicate ale PIB/locuitor, economii mai mature, servicii publice și infrastructură mai robuste. Reformele în desfășurare, integrarea în UE și fluxul de investiții sunt cruciale pentru convergența sa economică a României cu Europa de Vest.

Din perspectiva PIB/locuitor și a venitului net pe locuitor³², evoluția României a fost pozitivă. În cazul veniturilor individuale și/sau pe gospodărie, evoluția a fost mai modestă, veniturile populației rămânând în urmă față de trendul economiei Românești.

Comparând dinamica macro și micro pentru anul 2023, la nivel de PIB/locuitor, se constată că România are o valoare mai mare decât Ungaria. La nivel de venit/persoană România are un nivel mai mic decât Ungaria (18274 EUR vs 14500 EUR).

De asemenea, Croația are un PIB/locuitor mai mic decât cel din România în 2023, dar la nivel de venit/persoană are o valoare mai mare (17842 EUR vs 14500 EUR). Acest fapt dovedește că distribuția veniturilor în România față de Ungaria sau Croația este diferită, în sensul că este mult mai inegală în România față de Ungaria, dar mai cu seamă față de Croația.

Modul în care venitul/persoană la nivelul UE afectează calitatea vieții este prezentat în raportul referitor la calitatea vieții, referitor la "Overall life satisfaction by income quintile, household composition and degree of urbanisation"³³.

Persoanele din țări în care venitul/persoană este foarte ridicat (de exemplu, în Luxemburg) nu și-au evaluat calitatea vieții ca fiind maximă, ci la o valoare relativ medie, de 6,5. Aceeași situație se întâlnește și în țări cu un venit/ridicat, precum Germania, Austria, Suedia. Acest lucru arată că, atunci când venitul pe persoană acoperă necesitățile de bază (asigurarea hranei, locuinței, concediilor, cumpărăturilor), venitul suplimentar nu mai influențează considerabil calitatea vieții acestor persoane.

Din Tabelul nr. 5 reiese și că, majoritar pentru UE, persoanele din mediul rural și-au evaluat calitatea vieții la un nivel mai jos comparativ cu cele din mediul urban din aceeași țară, cu câteva excepții (de exemplu, Franța, Italia, Luxemburg).

³² Lahiri, I., nov. 2023, *Which European countries have the highest and lowest salaries?* EuroNews, <https://www.euronews.com/business/2023/11/24/switzerland-and-iceland-highest-payers-across-the-eu-and-eea>

³³ Eurostat, *Overall life satisfaction by income quintile, household composition and degree of urbanisation*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_PW02/default/table?lang=en

Tabelul nr. 5: Evaluarea calității vieții în mediul rural comparativ cu mediul urban din aceeași țară, în UE

	Orașe	Orașe și suburbii	Zone rurale
EU	7,2	7,1	7,1
Belgia	7,5	7,8	7,7
Bulgaria	6,2	5,8	5,5
Cehia	7,5	7,4	7,3
Danemarca	7,4	7,6	7,6
Germania	7,0	6,9	7,0
Estonia	7,2	7,1	7,2
Irlanda	7,3	7,4	7,5
Grecia	6,9	6,8	6,9
Spania	7,2	7,2	7,2
Franța	7,0	6,9	7,0
Croația	7,2	7,0	7,0
Italia	7,2	7,1	7,2
Cipru	7,2	7,3	7,0
Letonia	6,7	7,0	6,9
Lituania	7,3	7,0	6,9
Luxemburg	7,0	7,3	7,2
Ungaria	7,2	7,3	7,2
Malta	7,2	7,5	7,7
Țările de Jos	7,5	7,8	7,8
Austria	7,5	7,8	7,8
Polonia	7,6	7,6	7,6
Portugalia	7,1	7,0	7,0
România	7,8	7,9	7,6
Slovenia	7,8	7,8	7,6
Slovacia	7,5	7,3	7,2
Finlanda	7,7	7,7	7,8
Suedia	7,5	7,5	7,5
Norvegia	7,7	7,7	7,7
Elveția	7,9	7,9	8,2

Sursa: Eurostat, 2024, Urban-rural Europe - quality of life in rural areas;
[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural_Europe_-_quality_of_life_in_rural_areas#:~:text=in%20a%20house.,In%202021%2C%20more%20than%20four%20fifths%20\(83.4%20%25\)%20of,urban%20areas%20\(27.9%20%25\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural_Europe_-_quality_of_life_in_rural_areas#:~:text=in%20a%20house.,In%202021%2C%20more%20than%20four%20fifths%20(83.4%20%25)%20of,urban%20areas%20(27.9%20%25))

În România, deși venitul/persoană este mult mai mic comparativ cu cele din alte țări ale UE, calitatea vieții a fost evaluată la 6,2 pentru mediul urban și la sub 6 pentru mediul rural. Principala explicație este faptul că venitul din mediul rural este mult mai mic comparativ cu cel din mediul urban.

Se adaugă și faptul că accesibilitatea unor servicii de bază, precum serviciile de sănătate, de educație, este mult în urma mediului urban, iar lipsa alimentării cu apă potabilă și a canalizării constituie o mare problemă pentru multe localități rurale.

Un alt factor important care afectează direct calitatea vieții este rata șomajului, aceasta servind ca indicator critic al condițiilor economice, afectând direct nivelul veniturilor și, în consecință, calitatea vieții.

În România, rata șomajului rămâne o problemă, în special în rândul tinerilor și în zonele rurale.

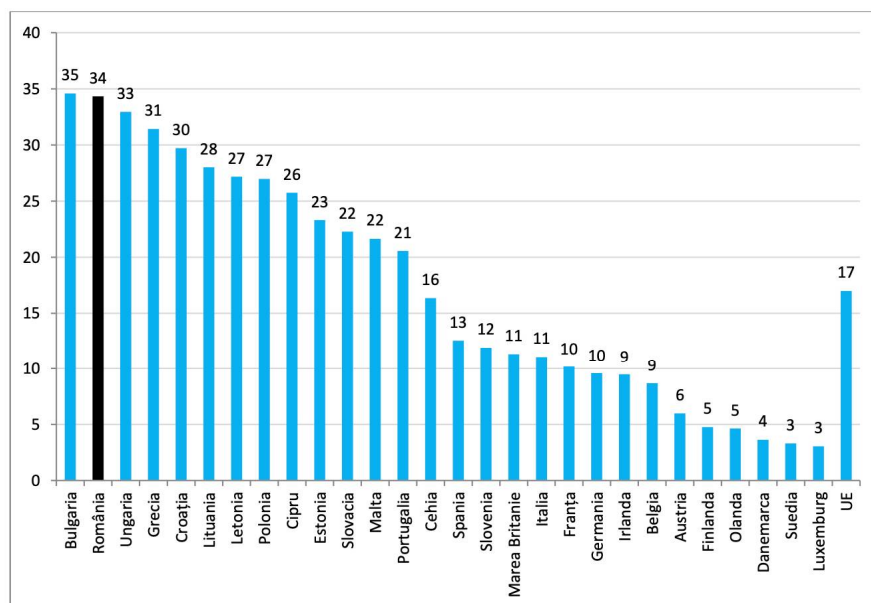
b) Deprivarea – elemente necesare pentru traiul conform standardelor din societatea modernă

Conform raportului de cercetare „Calitatea vieții în România în context european”³⁴, o treime din populație, în anul 2016, era afectată de deprivare materială.

Altfel spus, o treime din populația României în anul 2016 se confrunta cu lipsuri în cel puțin trei dintre domeniile următoare, considerate astăzi absolut necesare traiului într-o societate modernă:

- *menținerea unei temperaturi adecvate în locuință;*
- *săptămână de vacanță pe an;*
- *posibilitatea de a înlocui piesele de mobilier uzate;*
- *masă cu carne, pui sau pește o dată la două zile;*
- *cumpărarea de haine noi;*
- *invitarea unor prieteni sau rude la masă sau la un pahar cel puțin o dată pe lună.*

³⁴ Precupețu, I. (coord.); Mihalache, F.; Petrescu, C.; Pop, C. E.; Tufă, L.; Vasile, M., 2018, *Calitatea vieții în România în context european*, raport de cercetare realizat de Institutul de Cercetare a Calității Vieții, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” - Academia Română.

Graficul nr. 8: Rata de deprivare materială, în anul 2016

Q89. Există unele lucruri pe care mulți oameni nu și le pot permite, chiar dacă le plac. Pentru fiecare dintre următoarele lucruri de pe această listă, vă rog să specificați dacă gospodăria dvs. și-l permite în cazul în care vi-l doriți? 1. menținerea unei temperaturi adecvate în locuință, 2. o săptămână de vacanță pe an, 3. posibilitatea de a înlocui piesele de mobilier uzate, 4. o masă cu carne, pui sau pește o dată la două zile, 5. cumpărarea de haine noi, 6. invitarea unor prieteni sau rude la masă sau la un pahar cel puțin o dată pe lună.

Notă: Procentul celor care declară că le lipsesc cel puțin trei itemi din cei șase

Sursa: Calitatea vieții în România în context european, raport de cercetare, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 2018; <https://www.iccv.ro/wp-content/uploads/2018/03/Raport-Calitatea-Vietii.pdf>

Specific pentru România (Tabelul nr. 6) este că în anul 2016 indicatorii au scăzut față de anul 2003, dar nu cu procente semnificative la patru dintre indicatori.

Indicatorii care au avut scăderi procentuale semnificative (>50 %) sunt: Ind 1. Menținerea unei temperaturi adecvate în locuință și Ind 4. O masă cu carne, pui sau pește o dată la două zile.

Ceilalți patru indicatori care au avut scăderi modeste sunt: Ind 2. O săptămână de vacanță pe an, Ind 3. Posibilitatea de a înlocui piesele de mobilier uzate, Ind 5. Cumpărarea de haine noi și Ind 6. Invitarea unor prieteni sau rude la masă sau la un pahar cel puțin o dată pe lună.

**Tabelul nr. 6: Proportia persoanelor care nu își permit
îndeplinirea unor nevoi minimale (%)**

	2003	2007	2011	2016
Mentținerea unei temperaturi adecvate în locuință	51	22	18	17
O săptămână de vacanță pe an plătită, departe de casă (nu la rude)	75	68	66	66
Înlocuirea oricărei piese de mobilier uzate	80	61	61	59
O masă cu carne, pui sau pește o dată la două zile, dacă doriți acest lucru	39	22	19	19
Cumpărarea de haine noi, și nu la mâna a doua	57	40	48	42
Invitarea unor prieteni sau rude la masă sau la un pahar cel puțin o dată pe lună	42	36	30	31

Q89. Există unele lucruri pe care mulți oameni nu și le pot permite, chiar dacă le plac. Pentru fiecare dintre următoarele lucruri de pe această listă, vă rog să specificați dacă gospodăria dvs. și-l permite în cazul în care vi-l doriți?

Sursa: Calitatea vieții în România în context european, raport de cercetare, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 2018; <https://www.iccv.ro/wp-content/uploads/2018/03/Raport-Calitatea-Vietii.pdf>

Din analiza datelor Tabelului nr. 6 se observă că indicatorii cu cea mai mică descreștere sunt cei care necesită venituri mai mari, care nu sunt disponibile pentru o mare parte din populația analizată. Această situație este predominantă în mediul rural, unde veniturile sunt mici, principala activitate a persoanelor fiind agricultura.

Indicatorii care au o descreștere procentuală substanțială sunt cel mai ușor de îndeplinit în mediul rural, având în vedere că, în general, populația își asigură hrana din surse proprii, iar încălzirea locuinței (cu lemne sau paleți) necesită cheltuieli mai mici, materia primă fiind mai ușor de procurat.

În Raportul de cercetare „Calitatea vieții în România în context european”³⁵, două dintre concluzii se referă la faptul că, **în rural, 41% din populație este deprivată, față de numai 27% în urban**, iar cele mai afectate categorii sociodemografice, dependente de condițiile financiare pre-

³⁵ Precupețu, I. (coord.); Mihalache, F.; Petrescu, C.; Pop, C. E.; Tufă, L.; Vasile, M., 2018, *Calitatea vieții în România în context european*, raport de cercetare, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, INCE „Costin C. Kirițescu”- Academia Română; www.iccv.ro/wp-content/uploads/2018/03/Raport-Calitatea-Vietii.pdf

care, sunt persoanele din rural cu vârste de peste 50 de ani și, în mod special, peste 65 de ani.

Impactul venitului persoanei/gospodăriei asupra calității vieții și incluziunii financiare este relevant. Condițiile economice și nivelul veniturilor din România influențează calitatea vieții și gradul de incluziune financiară a cetățenilor săi. Nivelurile mai ridicate ale veniturilor se corelează, în general, cu accesul sporit la, educație, asistență medicală, servicii financiare, *inclusiv conturi de economii, credite și asigurări*, care la rândul lor pot duce la îmbunătățirea standardelor de viață și reziliență economică în perioadele în care apar dificultăți financiare în viața persoanelor. În schimb, șomajul, veniturile mici și condițiile precare de angajare în general conduc la excluziune financiară, *limitând capacitatea indivizilor de a investi în educație, asistență medicală și asigurarea unui nivel minim de trai*, care sunt componente esențiale ale calității vieții.

c) Locuirea inadecvată

Una dintre nevoile de bază ale oamenilor, pe lângă hrană și îmbrăcăminte, este adăpostul. În România, încă avem o problemă reală cu această nevoie de bază a populației, deși numărul proprietarilor de locuințe este mai mare decât media din Uniunea Europeană. Acest lucru reiese din raportul de cercetare „Calitatea vieții în România în context european”³⁶, în care se menționează faptul că România se află pe locul al doilea după Letonia (27%) în topul țărilor care declară că au probleme cu lipsa spațiului.

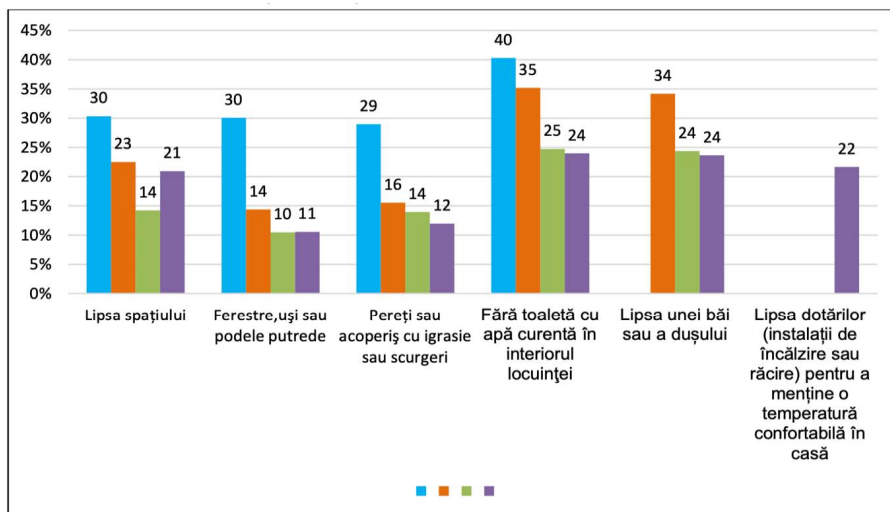
Din punctul de vedere al locuințelor existente, o altă provocare cu care se confruntă România este *calitatea locuirii*. Este un indicator definit de câteva elemente ce caracterizează spațiul de locuit: lipsa unui spațiu suficient, stare precară a unor uși și ferestre, pereți în stare precară (deteriorări, igrasie etc.), lipsa alimentării cu apă curentă, precum și lipsa canalizării, lipsa dotărilor cu sisteme de încălzire care să asigure o temperatură confortabilă în casă.

Analizând calitatea locuirii prin prisma parametrilor prezentați în Graficul nr. 9, rezultă faptul că spațiul de locuit existent în România are o

³⁶ idem

calitate slabă. Un procent semnificativ, de 40%, dintre cei intervievați au declarat că nu au apă curentă și toaletă în interiorul locuinței, iar 30% au declarat probleme ce țin de deteriorarea locuințelor.

Graficul nr. 9: Locuirea inadecvată, România, 2016



Q25. Aveți una dintre următoarele probleme în locuința în care stați? 1. Lipsa spațiului; 2. Ferestre, uși sau podele putrede; 3. Pereți sau acoperiș cu igrasie sau scurgeri; 4. Fără toaletă cu apă curentă în interiorul locuinței; 5. Lipsa unei băi sau a dușului; 6. Lipsa dotărilor (instalații de încălzire sau răcire) pentru a menține o temperatură confortabilă în casă. Pentru fiecare item din grafic, variantele de răspuns sunt: 1. Da, 2. Nu, 3. Refuz (spontan), 4. Nu știu. Itemul "lipsa unei băi sau a dușului" nu e prezent în valul din 2003, iar itemul "lipsa dotărilor pentru a menține o temperatură confortabilă în casă" este introdus în 2016.

Sursa: Calitatea vieții în România în context european, raport de cercetare, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 2018; <https://www.iccv.ro/wp-content/uploads/2018/03/Raport-Calitatea-Vietii.pdf>

Din punct de vedere sociodemografic, persoanele cele mai afectate de calitatea locuirii sunt cele cu vârsta 50+, persoanele cu venituri scăzute și persoanele din mediu rural (Tabelul nr. 7). Coroborând informațiile din respectivul tabel cu cele referitoare la venitul gospodăriilor, se ajunge la concluzia că persoanele din mediul rural au o problemă mai mare cu calitatea locuirii decât cele din mediul urban în principal datorită veniturilor scăzute pe persoană sau pe gospodărie.

Tabelul nr. 7: Proportia persoanelor care declară că au avut probleme cu locuința, pe categorii sociodemografice în România, în anul 2016 (%)

		Lipsa spațiului	Ferestre, uși sau podele putrede	Pereți sau acoperiș cu igrasie sau scurgeri	Fără toaletă cu apă curentă în interiorul locuinței	Lipsa unei băi sau a dușului	Lipsa dotărilor (instalații de încălzire sau răcire) pentru a menține o temperatură confortabilă în casă
Vârsta	18-24	18	6	12	21	24	21
	25-34	29	9	7	15	14	12
	35-49	26	9	11	25	26	28
	50-64	20	8	14	23	20	17
	65+	9	19	14	33	32	27
Venit - cuartile	1	36	21	23	50	49	51
	2	17	16	16	32	32	21
	3	23	8	9	14	14	13
	4	14	2	2	10	10	6
Mediul rezidențial	Rural	22	16	16	38	38	35
	Urban	20	4	6	5	4	5

Q25. Aveți una dintre următoarele probleme în locuința în care stați? 1. Lipsa spațiului; 2. Ferestre, uși sau podele putrede; 3. Pereți sau acoperiș cu igrasie sau scurgeri; 4. Fără toaletă cu apă curentă în interiorul locuinței; 5. Lipsa unei băi sau a dușului; 6. Lipsa dotărilor (instalații de încălzire sau răcire) pentru a menține o temperatură confortabilă în casă. Variantele de răspuns sunt: 1. Da, 2. Nu 3. Refuz (spontan). 4. Nu știu.

Notă: Exemplu de citire: 18% dintre tinerii cu vârste între 18 și 24 de ani menționează lipsa spațiului, față de 9% dintre vârstnicii 65+.

Sursa: Calitatea vieții în România în context european, raport de cercetare, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 2018; <https://www.iccv.ro/wp-content/uploads/2018/03/Raport-Calitatea-Vietii.pdf>

Din analiza datelor prezentate rezultă și faptul că problemele ce țin de calitatea locuirii sunt cauzate, în general, de lipsa veniturilor, ceea ce conduce la sume foarte mici alocate sau inexistente pentru a le rezolva, nemaiivorbind, în consecință, de relații cu bănci sau asigurări. În România, ca și în Uniunea Europeană, în zona urbană majoritatea familiilor locuiesc

într-un apartament, pe când în zona rurală majoritatea familiilor locuiesc la casă (95% dintre cazuri)³⁷.

d) Accesibilitate

Una dintre problemele considerate de persoanele care se declară ne-bancarizate este faptul că sucursalele bancare nu sunt ușor accesibile. În acest caz, accesibilitatea, definită simplu, înseamnă cât de repede se poate ajunge din punctul A în punctul B folosind un mijloc de transport și, de asemenea, rețeaua de drumuri existentă. Din punctul de vedere al calității vieții, anumite servicii trebuie să fie ușor accesibile pentru a se putea evalua calitatea vieții ca fiind ridicată. Dintre serviciile esențiale sunt menționate serviciile de transport, serviciile medicale, *serviciile financiare*, serviciile de comerț și educația. În zona rurală, toate aceste tipuri de servicii reprezintă provocări pentru localnici, și nu doar în România.

La nivelul Uniunii Europene, conform studiului „*Europa urbană-rurală – calitatea vieții în zonele rurale* (Urban-rural Europe – quality of life in rural areas), 2023, Eurostat”,²⁴ un procent important din populație trăiește în suburbiile orașelor (zona metropolitană), zona rurală și rural îndepărtată. Populația din suburbiile marilor orașe are un acces mai facil la serviciile esențiale. Pentru populația din zonele rurale sau rurale îndepărtate, accesul la servicii esențiale este dificil. Faptul că aceste servicii esențiale lipsesc în anumite zone sau nu sunt ușor accesibile, este doar o reflectare a faptului că, din cauza depopulării zonelor rurale, numărul de locuitori ai acestora scade sub masa critică de oameni necesară pentru a susține viabilitatea economică a serviciilor esențiale. În condițiile date, respectivele servicii sunt oferite la nivel de comună sau, uneori, doar în cel mai apropiat oraș. Provocarea vine din faptul că persoanele care trăiesc în zonele rurale sau rural îndepărtate au dreptul la servicii esențiale, iar pentru majoritatea sunt foarte greu accesibile din cauza lipsei veniturilor, a condițiilor dificile de transport sau a vârstei înaintate.

³⁷ Eurostat, 2023, *Urban-rural Europe – quality of life in rural areas*; [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural Europe -quality of life in rural areas#:~:text=in%20a%20house-,In%202021%2C%20more%20than%20four%20fifths%20\(83.4%20%25\)%20of.urban%20areas%20\(27.9%20%25\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural_Europe_-_quality_of_life_in_rural_areas#:~:text=in%20a%20house-,In%202021%2C%20more%20than%20four%20fifths%20(83.4%20%25)%20of.urban%20areas%20(27.9%20%25))

Accesibilitatea educației. Limite și provocări. Educația joacă un rol crucial în determinarea calității vieții și este un factor-cheie în mobilitatea socială și economică. Pentru România, îmbunătățirea accesului la educație de calitate și creșterea ratei de participare la învățarea pe tot parcursul vieții sunt pași esențiali către îmbunătățirea calității generale a vieții și asigurarea faptului că toți cetățenii României au oportunitatea de a-și atinge întregul potențial. Aceasta, la rândul său, poate contribui la o mai mare incluziune financiară, deoarece educația este strâns legată de perspectivele de angajare și de nivelul veniturilor.

Disparitățile dintre zonele rurale și cele urbane prezintă, în România, provocări și oportunități unice. Sistemul de învățământ românesc, structurat conform Procesului Bologna, își propune să ofere un cadru coerent și cuprinzător, de la învățământul primar până la cel terțiar. Reformele recente s-au concentrat pe creșterea accesibilității, îmbunătățirea calității și integrarea tehnologiei. Cu toate acestea, eficacitatea reformelor variază semnificativ între zonele urbane și cele rurale. În zonele urbane, ratele de înscriere la toate nivelurile de învățământ sunt relativ ridicate, datorită infrastructurii și conștientizării mai bune. În schimb, România rurală se confruntă cu o înscriere mai scăzută, în special la nivel secundar și terțiar, atribuită constrângerilor economice și valorii percepute mai scăzute a educației formale.

O limitare a învățământului rural este cauzată de accesul redus la tehnologiile digitale. *Decalajul digital* este un factor semnificativ, școlile urbane fiind mai predispuse să integreze instrumentele digitale în predare și învățare. Lipsa accesului la tehnologii digitale al școlilor rurale împiedică elevii din aceste școli să asimileze aceleași cunoștințe și abilități practice ca elevii de la școlile urbane. De aici, și o perspectivă deloc favorabilă pentru viitoarea bancarizare digitală. Cu sau fără acces la tehnologii digitale, cea mai mare limitare pentru învățământul rural o reprezintă barierele economice, cum ar fi costul transportului și al materialelor educaționale și distanța până la instituția de învățământ. Deficitele de infrastructură din zonele rurale se extind dincolo de școli la drumuri și transportul public.

O analiză efectuată de Uniunea Europeană arată *deficitele de infrastructură* în special în zonele rurale ale statelor din UE³⁸. În Tabelul nr. 8 se poate observa că distanța față de instituția de învățământ are un rol foarte important cu privire la accesibilitatea educației.

Tabelul nr. 8: Populația din zonele rurale cu domiciliul la o distanță sub 15 minute (cu mașina) față de școală (%), în țările din UE, în anul 2021

	Zone rurale în mare parte nelocuite	Zone rurale dispersate	Sate
Belgia	99,8	99,9	100,0
Cehia	99,7	100	100,0
Danemarca	99,5	99,7	100,0
Germania	99,7	99,9	100,0
Estonia	96,1	99,3	100,0
Irlanda	99,5	99,8	100,0
Franța	99,2	99,9	100,0
Lituania	97,9	99,9	100,0
Luxemburg	100,0	100,0	100,0
Ungaria	99,3	99,9	100,0
Austria	98,1	99,9	100,0
Polonia	99,3	99,9	100,0
Slovenia	88,4	98,7	100,0
Slovakia	98,2	99,7	100,0
Finland	87,1	99,3	100,0
Țările de Jos	99,8	99,9	99,9
Croația	88,2	97,9	99,6

³⁸ Eurostat, 2021, *Urban-rural Europe - quality of life in rural areas*, [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural Europe - quality of life in rural areas](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural_Europe_-_quality_of_life_in_rural_areas)

Italia	94,7	98,8	99,6
Suedia	91,2	98,9	99,6
România	85,6	97,1	99,4
Cipru	86,0	91,7	97,8
Spain	83,6	92,1	97,3
Grecia	79,8	92,4	96,0
Portugalia	90,6	94,3	93,1
Norvegia	87,5	97,4	99,8

Sursa: Eurostat, 2021, Urban-rural Europe - quality of life in rural areas, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Urban-rural_Europe_-_quality_of_life_in_rural_areas

La nivelul Uniunii Europene există diferențe semnificative din punctul de vedere al timpului necesar pentru a ajunge la școală. Această diferențiere este dată, în principal, de deficitele de infrastructură. Harta României relevă că, exceptând orașele, timpul necesar pentru a ajunge la o instituție de învățământ este de minimum 15 minute cu mașina, ajungând la 30 de minute sau mai mult pentru zonele rurale izolate.

În cazul României mai există alte două motive pentru care accesibilitatea învățământului este dificilă în special în zona rurală: depopularea sateilor, costul materialelor didactice și al uniformei (eventuale), dar și lipsa cadrelor didactice specializate. Depopularea satelor a condus la reducerea numărului de copii care merg la școală în zonele rurale, ceea ce a determinat desființarea unor școli și comasarea la nivel de comună a învățământului primar. Acest lucru a făcut ca distanța până la instituția de învățământ în zona rurală să crească semnificativ. În mare parte această provocare a fost rezolvată prin programul guvernamental de asigurare a transportului cu microbuze, care adună copii din zonele rurale și îi duc la școală.

Disparitatea în accesibilitatea educației dintre zonele rurale și urbane din România reflectă o interacțiune complexă a mai multor factori, cum ar fi factorii economici, factorii socioculturali și infrastructura de drumuri a României. Comparațiile cu alte țări ale UE relevă atât provocări comune, cât și contexte unice. Disparitățile necesită o abordare cu mai multe

fațete, care să combine politicile naționale cu sprijinul din partea UE. Viitorul educației în România, în special în zonele rurale, depinde de eforturile susținute de a reduce aceste decalaje, asigurând acces echitabil la o educație de calitate pentru toți. Cum educația are un rol foarte important în creșterea calității vieții, diminuarea decalajelor existente între zonele rurale și cele urbane, precum și creșterea calității generale a învățământului sunt condiții-cheie pentru creșterea calității vieții în România.

Accesibilitatea serviciilor de sănătate. Sănătatea este o altă verticală fundamentală a calității vieții. Accesul cetățenilor din ariile urbane și rurale la serviciile de sănătate și calitatea acestor servicii sunt elemente esențiale pentru menținerea unei populații sănătoase. Populația sănătoasă se poate preocupa de problemele zilnice, conducând astfel la o calitate a vieții ridicată, dacă nu superioară, precum și la o creștere sustenabilă a venitului familiei. De aceea, acest indicator este important pentru evaluarea calității vieții.

Sistemul de sănătate din România a suferit transformări semnificative de la începutul anilor 1990, trecând de la un sistem planificat central la unul mai descentralizat și divers. În ciuda acestor eforturi, accesibilitatea serviciilor de sănătate a fost și rămâne o provocare, influențată de factori precum numărul de medici disponibili, numărul de spitale, distanța până la cea mai apropiată instituție medicală, calitatea serviciilor medicale, dar și de disparitățile dintre mediul rural și cel urban. Infrastructura de sănătate din România, caracterizată prin distribuția sa de spitale, constituie un aspect fundamental al accesibilității. Conform raportului „Activitatea rețelei sanitare și de ocrotire a sănătății, al Institutului Național de Statistică”,³⁹ în anul 2020 România avea în total 527 de spitale, din care 479 în mediul urban și 48 în mediul rural. În ultimele două decenii ale perioadei comparate s-a înregistrat o creștere semnificativă a numărului unităților de asistență medicală privată, concentrată în principal în centrele urbane

³⁹ Institutul Național de Statistică, 2020, Raportul *Activitatea rețelei sanitare și de ocrotire a sănătății*,
https://insse.ro/cms/files/publicatii/publicatii%20statistice%20operative/activitatea_rețelei_sanitare_in_anul_2020.pdf

reședință de județ precum București, Cluj-Napoca, Arad, Constanța, Brașov și Timișoara. Distribuția regională a spitalelor din România este neuniformă, având o concentrare mai mare în zonele urbane și huburile regionale. Această distribuție nu este doar o reflectare a densității populației, ci și a disparităților economice, regiunile mai bogate având o infrastructură de sănătate mai bună. Implicațiile distribuției reale sunt profunde, afectând nu numai accesibilitatea serviciilor de asistență medicală, ci și calitatea acestora precum și starea generală de sănătate ale populației.

Menținerea serviciilor de sănătate de înaltă calitate în România se confruntă cu mai multe limitări. Constrângerile financiare reprezintă o limitare semnificativă, ca și migrația profesioniștilor calificați din domeniul sănătății în străinătate, atrași de salarii mai mari și condiții de muncă mai bune. Accesibilitatea serviciilor de sănătate în România este afectată semnificativ și de distanța geografică față de spitale. Spania, Italia, Polonia, Slovacia, Austria au și ele probleme la acest capitol. Provocările legate de accesibilitatea asistenței medicale în România necesită o abordare pe mai multe planuri, care să includă investiții în infrastructură, politici de atragere a profesioniștilor din domeniul sănătății în zonele rurale, inițiative de îmbunătățire a medicinei preventive, schimbarea stilului de viață, controale periodice precum și implicarea comunității în crearea condițiilor acceptabile pentru asigurarea serviciilor de sănătate.

4. LEGĂTURA DINTRE CALITATEA VIEȚII ȘI GRADUL DE INCLUZIUNE FINANCIARĂ A PERSOANELOR. VIITORUL RELAȚIEI DINTRE CLIENT ȘI BANCĂ

4.1. Legătura dintre calitatea vieții persoanelor și gradul lor de incluziune financiară

Gradul de incluziune financiară în România este în linie cu media la nivel mondial, adică 76% din populația de peste 15 ani este bancarizată. Pentru celelalte 24 de procente, în anul 2023, motivele invocate pentru nefolosirea serviciilor financiare sunt: lipsa banilor/venitul mic (sub 2000 RON/lună), costul serviciilor financiare, distanța până la cea mai apropiată instituție financiară, vârsta, educația, deținerea unui loc de muncă sau a unei surse de venit și decalajul rural-urban. Aceleași motive sunt principalele cauze și la nivel mondial, unde, în plus, limitările ce provin din specificul cultural al anumitor țări și zone (ex. Pakistan, India, Afganistan) se adaugă la factorii ce contribuie la procentul 26 % de persoane ne-bancarizate.

Privind *prin prisma calității vieții*, putem spune că în zonele în care venitul pe persoană sau familie este mic, distanța până la cea mai apropiată instituție financiară este mare, accesibilitatea educației este limitată, calitatea infrastructurii și a serviciilor publice este scăzută, calitatea vieții persoanelor care locuiesc în aceste zone este redusă.

Principalele provocări pentru creșterea calității vieții sunt aceleași și pentru creșterea incluziunii financiare. Există, evident, o legătură directă

între calitatea vieții persoanelor și incluziunea financiară a acestora, în sensul că în zonele unde calitatea vieții este scăzută și incluziunea persoanelor este scăzută, iar în zonele unde calitatea vieții este ridicată și incluziunea financiară este ridicată.

Dintre factorii care influențează calitatea vieții persoanelor precum și incluziunea lor financiară următorii trei sunt cei mai importanți:

- infrastructura de transport, apă curentă, canalizare, gaz, telefonie/internet și electricitate la un nivel decent;
- venitul pe familie;
- educația persoanelor adulte precum și accesibilitatea educației pentru copii și calitatea acesteia.

Pentru a avea servicii financiare într-o anumită zonă, este necesar *un nivel minim al cererii pentru aceste servicii, care să facă economic viabilă furnizarea lor*. Cu alte cuvinte, este nevoie de o masă critică de persoane care să aibă nevoie de servicii financiare în respectiva zonă. Pentru a avea o masă critică de persoane care au nevoie de servicii financiare într-o anumită zonă, este nevoie însă ca zona respectivă să fie atractivă, adică să poată oferi locuitorilor ei infrastructura de transport, apă curentă, canalizare, gaz și electricitate la un nivel decent, accesibilitatea educației copiilor, precum și măcar un început de activitate economică în zonă.

Zonele rurale din România s-au depopulat deoarece activitatea economică locală s-a închis, iar infrastructura de servicii publice nu s-a dezvoltat. Pentru a repopula zonele rurale, adică pentru a aduce persoane să locuiască în zonele rurale, este necesar în primul rând un nivel decent al serviciilor publice. Dacă aceste servicii există, zona respectivă devine atractivă pentru investitori, precum și pentru persoanele care vor să se mute din zona urbană în zona rurală sau să revină în zona rurală și să-și deschidă o afacere. Se creează, în acest fel, condițiile pentru a avea o masă critică de persoane care au nevoie de servicii financiare.

Indicatorii care definesc nivelul minim de calitate a vieții dintr-o anumită zonă, amintiți anterior, respectiv: infrastructura de transport, apă curentă, canalizare, gaz, telefonie/internet și electricitate la un nivel decent; venitul pe familie; educația persoanelor adulte precum și accesibilitatea educației pentru copii și calitatea acesteia conduc, cu siguranță, la

ridicarea generală a calității vieții și deci la apariția nevoii de servicii financiare.

Tabelul nr. 9: Nivelul minim al indicatorilor care determină nivelul minim al calității vieții dintr-o zonă, cu influență directă asupra incluziunii financiare

Indicatori	Valoare
Infrastructura de transport	Existența transportului public care să faciliteze deplasarea la punctele de interes ale persoanelor într-un interval mediu de 60-90 min.
Infrastructura pentru asigurarea apei curente și a canalizării	Existență
Servicii de telefonie mobilă și internet	Existente
Infrastructură pentru asigurarea furnizării energiei electrice	Existență
Infrastructură pentru asigurarea furnizării de gaz metan	De preferat
Venitul pe familie	>3000 RON net pe membru de familie major
Accesibilitatea educației pentru copii și calitatea acesteia.	Deplasarea la instituțiile de învățământ se face într-un interval de 15-30 minute folosind transportul în comun, transportul asigurat de primărie sau autoturismul propriu.

Sursa: Contribuția proprie a autorului

Serviciile financiare au un rol esențial în abordarea nevoilor de bază ale unei comunități sau ale unui individ, fiind fundamentale pentru o calitate satisfăcătoare a vieții. Aceste servicii cuprind *facilități bancare, de economii, de asigurări și de credit*, toate permițând persoanelor să-și protejeze activele, să-și planifice viitorul și să-și gestioneze provocările financiare

neprevăzute. Accesul la serviciile bancare asigură stocarea în siguranță a fondurilor, mecanisme convenabile de plată și capacitatea de a economisi pentru situații de urgență sau obiective personale, ceea ce contribuie în cele din urmă la un sentiment de stabilitate și liniște sufletească, sentiment ce influențează direct calitatea vieții persoanelor. Serviciile financiare nu numai că oferă indivizilor instrumente esențiale pentru a-și gestiona activitățile financiare de zi cu zi, ci le oferă și oportunitatea de a se dezvolta. Investițiile, împrumuturile și accesul la credite pot permite oamenilor să profite de oportunitățile antreprenoriale, să urmeze educație sau să facă investiții care le pot spori potențialul de câștig. Prin facilitarea acumulării de active și de capital, serviciile financiare creează fundamentul sustenabil pentru un venit ridicat pe familie sau pe persoană, afectând pozitiv calitatea generală a vieții unui individ.

Stabilitatea financiară, dobândită în urma creșterii calității vieții, poate afecta, de asemenea, implicarea socială și comunitară. Când oamenii au mijloacele necesare pentru a participa la activități sociale, a contribui la cauze caritabile sau a sprijini inițiativele comunitare, ei experimentează un sentiment mai profund de împlinire, apartenență și scop.

Serviciile financiare care facilitează posibilitatea de a face voluntariat (de exemplu, persoana are suficienți bani pentru a-și asigura traiul zilnic), donațiile caritabile și investițiile responsabile din punct de vedere social permit indivizilor să aibă un impact pozitiv asupra comunităților lor, îmbogățindu-le calitatea generală a vieții.

4.2. Viitorul relației dintre bancă și client

Industria bancară traversează o perioadă de transformări rapide, determinate de inovații tehnologice, modificări în comportamentul clienților, evoluții la nivel de reglementare și schimbări în economia globală. În acest context, relația dintre bănci și clienții lor se redefineste continuu. În România la nivelul anului 2024 se disting două tipologii mari de persoane:

- (1) **persoane incluse financiar**, – cu acces regulat la servicii bancare (de ex., conturi curente și de economii, credite, platforme de banking digital);

- (2) **persoane excluse financiar**, care nu au acces nici măcar la servicii bancare de bază (cont curent și card atașat), din motive precum instabilitatea veniturilor, limitări geografice sau bariere de natură legală/documentară.

Persoanele incluse financiar beneficiază de acces complet la servicii bancare și produse financiare moderne, în vreme ce persoanele excluse financiar se confruntă cu bariere semnificative în accesarea acestor servicii, fie din cauza venitului redus, a lipsei educației, a lipsei documentelor necesare sau din cauza locației geografice. Această diferențiere aduce în discuție provocările și limitele specifice pentru fiecare tipologie în parte.

Astfel, dacă vorbim despre persoanele incluse financiar, acestea:

- au, în general, un nivel mai ridicat de educație inclusiv educație financiară și sunt mai deschiși către utilizarea noilor tehnologii financiare;
- beneficiază de o gamă largă de produse financiare, de la conturi de economii, credite și investiții, până la asigurări și servicii personalizate de wealth management.

Din punctul de vedere al nevoilor persoanele incluse financiar, ele au nevoie de:

- acces la servicii personalizate, bazate pe analiza comportamentului financiar și a datelor personale;
- mai mare transparență în ceea ce privește comisioanele și taxele aplicate de bănci;
- un nivel ridicat de securitate cibernetică, în special în contextul utilizării platformelor digitale.

Dacă ne referim la persoane excluse financiar putem spune că :

- în România, la nivelul anului 2023 aproximativ 24% din populație nu are acces la servicii bancare de bază;
- cauzele principale includ lipsa veniturilor, lipsa educației, lipsa încrederii în bănci, costul ridicat al serviciilor bancare și, în unele cazuri, chiar lipsa documentației necesare (ex. acte de identitate), venitul neregulat, nivelul scăzut de educație financiară și accesul limitat la infrastructura digitală;

- persoanele excluse financiar sunt mai expuse riscului de sărăcie și vulnerabilitate economică, având un acces redus la credite, economii sau asigurări.

Spre deosebire de persoanele incluse financiar, cele excluse financiar au nevoi complet diferite:

- acces la soluții bancare simple și accesibile precum portofele digitale sau carduri preplătite;
- educație financiară de bază, adaptată la nivelul de educație al fiecărei comunități;
- infrastructură financiar-bancară apropiată de localitatea în care aceștia trăiesc (în special în mediul rural).

Analizând situația existentă, precum și nevoile specifice ale celor două categorii de persoane, relația dintre client și bancă va urma două drumuri diferite, unul pentru persoanele incluse financiar și altul pentru persoanele excluse financiar.

A. *Viitorul relației dintre bancă și client pentru persoanele incluse financiar* va fi, probabil, incredibil de diferit față de momentul actual, incredibil de mult centrat pe nevoile clientului, băncile străduindu-se să creeze experiențe cât mai personalizate pentru clienții lor. Viitorul relațiilor client-bancă va fi, cel mai probabil, puternic influențat de progresele tehnologice și de schimbările în comportamentul consumatorilor.

Principalele moduri în care se va schimba relația dintre client și bănci, așa cum sunt nu doar întrezărite, ci și fundamentate azi de practica financiar-bancară, dar și de educația digitală în continuă dezvoltare, ar putea fi:

- (1) *mai multe canale digitale*: pe măsură ce consumatorii continuă să se orienteze către canale digitale pentru servicii bancare, băncile vor trebui să ofere o gamă mai largă de servicii și experiențe digitale, pentru a satisface nevoile clienților. Aceasta ar putea include pe lângă existentele chatbot-uri și asistenți vocali, inteligență artificială și realitate augmentată;
- (2) *personalizare*: pe măsură ce clienții devin mai obișnuiți cu experiențele personalizate în alte domenii ale vieții lor, este probabil să aștepte același lucru de la băncile lor. Acestea vor trebui să utilizeze din ce în ce mai mult analiza datelor și inteli-

gență artificială, pentru a oferi produse și servicii personalizate care să răspundă nevoilor unice ale fiecărui client, respectiv ar putea include recomandări de investiții personalizate, oferte de credit personalizate și marketing direcționat.

- (3) *mai multe opțiuni de autoservire*: clienții folosesc din ce în ce mai mult o serie de canale pentru a interacționa cu băncile lor, inclusiv aplicații mobile, servicii bancare online și sucursale fizice. Băncile vor trebui să ofere experiențe omnicanal fără întreruperi pentru a satisface nevoile și așteptările clienților. Odată cu creșterea nivelului tehnologiei de autoservire, băncile pot oferi clienților mai multe opțiuni. Acestea ar putea include capacitatea de a deschide conturi, de a solicita împrumuturi și de a îndeplini alte sarcini bancare fără a fi nevoie de interacțiune umană;
- (4) *concentrare mai mare pe securitate*: odată cu amenințarea tot mai mare a criminalității cibernetice, băncile vor trebui să acorde prioritate securității pentru a proteja datele și activele clienților. Aceasta ar putea include utilizarea tehnologiei blockchain și a altor măsuri de securitate;
- (5) *accent mai mare pe experiența clienților*: pe măsură ce serviciile bancare devin din ce în ce mai complexe, băncile vor trebui să se diferențieze în funcție de experiența clienților. Ar putea include oferirea de servicii personalizate, simplificarea gestionării conturilor și simplificarea călătoriei clienților în mediul digital;
- (6) *inteligentă artificială (AI)*: AI are potențialul de a transforma industria bancară prin îmbunătățirea serviciului pentru clienți, eficientizarea proceselor și identificarea de noi oportunități. Băncile care sunt capabile să valorifice eficient puterea AI vor fi bine poziționate pentru succes. Ele vor folosi *big data* pentru a-și înțelege mai bine clienții și nevoile acestora, vor colecta date dintr-o varietate mai largă de surse și le vor folosi pentru a oferi servicii personalizate clienților lor;
- (7) *securitate cibernetică*: odată cu creșterea amenințării atacurilor cibernetice, băncile vor trebui să investească masiv în măsuri

de securitate cibernetică pentru a proteja datele și activele clienților. Acest lucru va necesita investiții continue în tehnologie, instruire și managementul riscurilor;

- (8) *parteneriate și colaborări*: pe măsură ce industria financiară devine mai complexă, băncile vor trebui să se asocieze cu alte instituții și companii fintech pentru a oferi noi produse și servicii, ceea ce va necesita dorință de colaborare și capacitate de a naviga în parteneriate complexe;
- (9) *încredere și transparență*: menținerea încrederii clienților va fi esențială pentru succesul băncilor în viitor. Acest lucru va necesita un angajament față de transparență, comportament etic și practici de afaceri responsabile;
- (10) *automatizare*: băncile vor continua să investească în tehnologii de automatizare și robotică pentru a eficientiza operațiunile, a reduce costurile și a crește eficiența. Automatizarea va ajuta, de asemenea, băncile să ofere un serviciu mai bun pentru clienți, deoarece le va permite să răspundă mai rapid și mai precis la întrebările clienților.

În general, viitorul relațiilor client-bancă va fi susținut de o combinație de inovație tehnologică, schimbarea comportamentului consumatorilor și creșterea concurenței în industria bancară. Băncile care sunt capabile să se adapteze la aceste schimbări și să ofere experiențe superioare clienților vor fi bine poziționate pentru succes în anii următori.

4.2.1. Provocările relației dintre clienți și bănci în viitor

Provocările relației dintre clienți și bănci în viitor sunt destul de greu de prevăzut. Cu toate acestea, câteva direcții se pot identifica și anume: *nevoia clienților de a avea relații bazate pe încredere cu băncile lor, va continua să fie importantă, la fel ca și nevoia băncilor de a dezvolta produse și servicii inovatoare, care să răspundă nevoilor clienților lor.*

Băncile vor trebui, de asemenea, să se concentreze pe *obținerea unei înțelegeri profunde a nevoilor și preferințelor clienților lor* și să se concentreze asupra modului în care își vor adapta produsele și serviciile în consecință. În plus, băncile trebuie să se asigure că rămân conforme cu me-

diul de reglementare în continuă schimbare. De asemenea, băncile vor trebui să folosească tehnologia pentru a crea experiențe bancare mai eficiente și mai sigure pentru clienții lor.

În timp ce viitorul relațiilor client-bancă prezintă multe oportunități de inovare și creștere, există și câteva provocări pe care băncile vor trebui să le parcurgă. Următoarele idei conțin principalele provocări cu care se pot confrunta băncile în viitor:

- (1) *amenințări la adresa securității cibernetice.* Odată cu utilizarea tot mai intensă a canalelor digitale și cu creșterea criminalității cibernetice, băncile vor trebui să investească masiv în măsuri de securitate pentru a proteja datele și activele clienților. Acest lucru va necesita investiții continue în tehnologie, instruire a personalului și clienților și managementul riscurilor;
- (2) *concurența din partea fintech-urilor.* Companiile Fintech perturbă industria bancară cu tehnologii inovatoare și noi modele de afaceri. Băncile vor trebui să se adapteze la această competiție prin dezvoltarea propriilor oferte digitale și prin parteneriat cu fintech-urile pentru a-și valorifica expertiza;
- (3) *schimbarea așteptărilor clienților.* Consumatorii solicită din ce în ce mai mult experiențe personalizate și fără întreruperi de la băncile lor. Băncile vor trebui să se adapteze la aceste așteptări în schimbare, oferind servicii personalizate și simplificând călătoria clienților în mediul digital;
- (4) *conformarea cu reglementările.* Băncile sunt supuse unei game de reglementări menite să protejeze consumatorii și să mențină stabilitatea sistemului financiar. Respectarea acestor reglementări poate fi costisitoare și consumatoare de timp, iar nerespectarea poate duce la amenzi și daune reputației;
- (5) *lipsa de talente.* Pe măsură ce industria bancară evoluează, băncile vor trebui să atragă și să rețină talente cu abilitățile necesare pentru a stimula inovația și creșterea. Acest lucru poate necesita oferirea de compensații competitive și pachete de beneficii, precum și investiții în formare și dezvoltare continuă.

În general, *provocările* viitoarei relații client-bancă vor cere băncilor să fie agile, adaptabile și orientate spre client. Băncile care sunt capabile să facă față acestor provocări cu succes vor fi bine poziționate pentru creștere și succes în anii următori.

4.2.2. Limitările relației dintre clienți și bănci în viitor

Limitările relației dintre clienți și bănci în viitor vor fi probabil date de schimbările de reglementare și preferințele clienților. Schimbările de reglementare, cum ar fi introducerea „Service Payment Directive 3” și „Service Payment Regulation”, vor modela viitorul relațiilor dintre bănci și clienții lor, deoarece aceștia caută din ce în ce mai mult control și flexibilitate asupra datelor lor financiare. În cele din urmă, preferințele clienților vor constitui un factor major în evoluția relațiilor lor cu băncile, deoarece se vor aștepta ca băncile să ofere servicii și soluții personalizate, adaptate la nevoile lor individuale.

În timp ce viitorul relațiilor client-bancă prezintă multe oportunități de inovare și creștere, există, de asemenea, unele limitări în ceea ce băncile pot realiza. Iată câteva dintre cele mai importante:

- (1) *constrângeri de reglementare*. Băncile sunt supuse unei game de reglementări care le pot limita capacitatea de a inova și de a oferi noi servicii. De exemplu, reglementările privind confidențialitatea datelor, combaterea spălării banilor și protecția consumatorilor fac dificilă dezvoltarea de noi produse și servicii pentru bănci;
- (2) *sisteme IT vechi*. Multe bănci au sisteme IT vechi, care sunt dificil de actualizat sau înlocuit. Acest lucru poate îngreuna progresele tehnologice ale băncilor și oferirea de experiențe digitale cât mai performante pe care clienții le așteaptă;
- (3) *preocupări de securitate*. Deși tehnologia are potențialul de a spori securitatea, ea introduce și noi riscuri. Băncile trebuie să echilibreze nevoia de securitate cu nevoia de a oferi servicii convenabile și ușor de utilizat;

- (4) *câștigarea încrederii clienților.* Pentru a reuși, băncile trebuie să mențină încrederea clienților lor. Acest lucru poate fi o provocare într-o perioadă în care atacurile cibernetice au devenit un „modus vivendi”, iar criminalitatea informatică se extinde tocmai din cauza ușurinței oferite de progresul tehnologic.

Deși viitorul relațiilor client-bancă este promițător, băncile trebuie să parcurgă aceste limitări lucrând pentru a le depăși, dar și continuând să inoveze.

B. Viitorul relației dintre bancă și persoanele excluse financiar. Excluziunea financiară rămâne o provocare importantă, atât în economiile dezvoltate, cât și în cele emergente. Deși sectorul bancar a cunoscut o transformare semnificativă odată cu digitalizarea și apariția unor noi modele de afaceri (fintech, social banking, platforme peer-to-peer), o parte considerabilă a populației rămâne în afara sistemului financiar formal. Acest fenomen, cunoscut ca „excluziune financiară”, afectează segmente semnificative ale populației României (24% din populația României la nivelul anului 2023 nu era inclusă financiar) și la nivel mondial un procent similar. Motivele variază: lipsa veniturilor constante, venituri foarte mici, lipsa infrastructurii bancare în zonele rurale, lipsa educației inclusiv a educației financiare minimale, costurile serviciilor bancare sunt foarte ridicate pentru persoanele cu venituri reduse, lipsa documentației legale (carte de identitate, etc) pentru unele persoane.

Cauze și factori determinanți ai excluziunii financiare. Cauzele excluziunii financiare sunt multiple și depind foarte mult de cultura comunității unde trăiesc persoanele care nu utilizează servicii bancare minimale. Aceste cauze reprezintă de asemenea *provocări pentru incluziunea financiară a acestora.*

În România, cauzele principale ale excluziunii financiare a persoanelor sunt următoarele:

- (1) *venituri mici sau neregulate.* Băncile tradiționale tind, în general, să evite clienții cu profiluri de risc ridicat - persoane cu venituri ocazionale, zilieri, mici producători agricoli. Fără un venit stabil, ei nu se califică pentru credite și, adesea, nici măcar pentru un cont bancar standard;

- (2) *acces redus la infrastructura bancară.* În zonele rurale sau periferice, filialele bancare și /sau rețeaua de ATM-uri sunt puține, iar rețeaua de internet și telefonie mobilă nu este întotdeauna suficient de dezvoltată pentru a sprijini serviciile digitale. Astfel, costurile de deplasare și lipsa de informare devin bariere suplimentare;
- (3) *nivel scăzut de educație financiară.* În multe comunități, noțiunile despre bani, comisioane, dobândă, economisire și creditare nu sunt încă bine înțelese. Lipsa unei culturi financiare solide amplifică teama de a apela la servicii bancare și încurajează economisirea informală sau recursul la cămătari;
- (4) *lipsa documentației legale.* Multe dintre persoane fără acces la serviciile bancare nu au acte de identitate sau dovadă de rezidență stabilă, condiții esențiale pentru deschiderea unui cont. Acest fapt are un impact semnificativ în rândul grupurilor vulnerabile (de exemplu, persoane foarte sărace, persoane fără adăpost);
- (5) *costurile serviciilor bancare.* Persoanele cu venituri reduse sau fără un venit stabil, consideră costurile serviciilor bancare minimale foarte ridicate;
- (6) *șomajul.* În rândul tinerilor cu vârste cuprinse între 15 și 24 de ani sau în zonele rurale șomajul atinge cote ridicate, ceea ce explică lipsa resurselor financiare minimale pentru o persoană și, de asemenea, scăderea veniturilor unei gospodării. În aceste condiții, folosirea serviciilor bancare ce necesită deplasări costisitoare sau pe care această grupă de persoane le consideră ca având costuri ridicate este foarte puțin probabilă.

În afară de provocările inerente ale incluziunii financiare a persoanelor, există și anumite limitări care acționează *asupra relației bancă-client pentru persoanele excluse financiar*, ca un obstacol în plus în calea oferirii de servicii bancare anumitor comunități și persoane defavorizate. În această categorie intră în principal următoarele:

- (1) *Segmentare și ofertă limitată.* Majoritatea băncilor tradiționale se orientează către clienții care generează profit pe termen

scurt, prin produse financiare ce necesită venituri stabile sau un istoric de credit. Persoanele cu venituri neregulate sau fără un istoric financiar pot avea acces doar la un număr restrâns de produse, adesea cu condiții dificile;

- (2) *Percepție negativă asupra băncilor.* Există comunități unde s-a perpetuat ideea că băncile doar „profită” de clienți, iar comisioanele sunt exagerate. O astfel de percepție face dificilă stabilirea unei relații de încredere, necesară pentru a atrage segmentul exclușilor financiari;
- (3) *Costuri de operare și rentabilitate.* Băncile tradiționale pot considera neprofitabilă deschiderea de sucursale sau chiar implementarea de soluții digitale personalizate în zonele sărace ori izolate, din cauza volumului redus de tranzacții și a marjelor mici de profit;
- (4) *Lipsă de adaptare culturală și lingvistică.* În anumite regiuni, barierele lingvistice sau culturale pot împiedica comunicarea eficientă dintre bancă și clienți. Fără soluții personalizate, ratele de adopție a serviciilor bancare vor rămâne scăzute.

Băncile sociale reprezintă o soluție pentru persoanele excluse financiar, ele fiind un model de afaceri bancare care pune accentul pe impactul social și de mediu, nu doar pe profitul imediat. Principiile de bază includ transparența, echitatea și promovarea dezvoltării comunitare. Acest concept se extinde dincolo de filantropie, încercând să ofere produse și servicii financiare cu scopuri clar definite de incluziune financiară și sustenabilitate a mediului. Principalele atuuri ale băncilor sociale în creșterea incluziunii financiare a persoanelor, sunt următoarele:

- (1) *Accesibilitate crescută.* Băncile sociale pun în prim-plan nevoile segmentelor vulnerabile, proiectând produse de microfinanțare, credite accesibile, conturi cu taxe minime sau zero, adaptate veniturilor reduse și nevoilor urgente;
- (2) *Parteneriate cu instituții locale.* Modelul băncilor sociale implică deseori colaborarea cu ONG-uri, fundații și alți actori comunitari, ceea ce crește încrederea și reduce barierele cultura-

le. De asemenea, stimulează dezvoltarea unei infrastructuri minime și a unor proiecte de educație financiară;

- (3) *Transparența costurilor.* Pentru a-și menține statutul de entitate cu misiune socială, băncile sociale oferă o structură de prețuri transparentă, evitând comisioanele ascunse și practicile speculative care pot împovăra clienții cu venituri reduse.
- (4) *Aport la dezvoltarea durabilă.* Finanțarea proiectelor cu impact social (micro-întreprinderi, afaceri locale, inițiative comunitare) contribuie la dezvoltarea pe termen lung și la reducerea inegalităților. În acest mod, băncile sociale devin un catalizator pentru progres socioeconomic al comunităților defavorizate.

Digitalizarea, sprijinul guvernamental și colaborările cu organizații nonguvernamentale pot deschide noi căi de incluziune financiară, însă provocările și limitele dintre persoanele neincluse financiar și băncile tradiționale rămân numeroase. În acest context, băncile se conturează ca o alternativă promițătoare, punând accent pe impactul social, pe transparență și pe accesibilitate crescută.

Dacă va fi susținută de politici publice favorabile și de eforturi coordonate la nivel local, folosirea pe scară largă a serviciilor băncilor sociale ar putea reduce semnificativ numărul persoanelor excluse financiar. S-ar crea, prin urmare, premisele unei creșteri economice mai echitabile și a unei societăți mai incluzive. Iată de ce găsim de cuviință a dezvolta în cercetarea noastră, într-un capitol aparte (Capitolul 5), subiectul respectiv.

5. REPREZINTĂ BĂNCILE SOCIALE O ALTERNATIVĂ VIABILĂ PENTRU CREȘTEREA INCLUZIUNII FINANCIARE?

5.1. Băncile sociale, o istorie veche dar încă de actualitate

Înainte de a intra în detaliile și universul social al bankingului, este util să-l definim social. Această ramură a serviciilor financiare nu are o definiție clară și acceptată de cei care o practică. Sumarizând conceptele și spiritul de bază al acestei ramuri a serviciilor financiare, o definiție care exprimă bine spiritul, dar și principalele concepte, este în opinia mea următoarea: *Social banking* este acea ramură a serviciilor financiare care, prin oferirea de servicii bancare de bază (cont curent, depozite, credite, investiții), transparente și respectând principiile etice ale finanțării, îmbunătățește calitatea vieții oamenilor și a comunității în care aceștia trăiesc și, în același timp, luptă pentru eradicarea sărăciei din respectiva comunitate.

Începuturile, istoria social bankingului și realitățile economice și sociale ale Evului Mediu. Începuturile serviciilor bancare sunt vechi, dar germele a ceea ce numim azi servicii bancare au fost sădiți încă în Evul Mediu, între anii 476 și 1453. Perioada respectivă a fost marcată de o relație complexă între practicile economice, nevoile sociale și doctrina religioasă. Împrumutul cu bani și perceperea dobânzii, cunoscute sub denumirea de camătă, nu erau la acea vreme doar probleme economice, ci și profund morale. Dobânda percepută pentru banii împrumutați era în medie de 30 %/lună, iar cei care împrumutau bani rareori mai reușeau să-i înapoieze. De aceea, societatea medievală a fost puternic influențată de Biserica Catolică, aceasta considerând camăta un păcat capital. În același timp,

realitățile economice ale feudalismului, sărăcia și subdezvoltarea au creat o presiune imensă pentru găsirea unor soluții care să răspundă nevoilor celor săraci. Ordinul Franciscan, împreună cu figuri precum Sfântul Ambrozie și Benedictinii, a jucat un rol esențial în dezvoltarea răspunsurilor teologice și practice la aceste probleme.

Având în vedere că, în Evul Mediu, în zona europeană, Biserica a exercitat o influență semnificativă atât asupra vieții morale, cât și asupra vieții economice, unul dintre principiile-cheie ale doctrinei creștine a fost interzicerea cămătăriei, definită ca fiind practica de a percepe dobândă la împrumuturi. Această interdicție s-a bazat pe pasaje biblice, în special din Vechiul Testament, cum ar fi Exodul 22:25, Deuteronom 23:19 și Levitic 25:36-37, care interziceau împrumutul de bani cu dobândă colegilor israeliți. Biserica a extins această lege morală la toți creștinii, considerând că împrumutul de bani cu dobândă (camăta) îi exploatează pe săraci și încalcă principiul carității. De asemenea, împrumutul de bani cu dobândă încălca și un alt principiu al Bisericii Catolice, respectiv că „Timpul aici pe pământ aparține lui Dumnezeu”. A împrumuta bani cu dobândă însemna că acela care împrumută bani trebuia să muncească un timp mai îndelungat ca să plătească și dobânda, ceea ce, în viziunea Bisericii Catolice însemna negoț cu timpul lui Dumnezeu, evident un lucru nepermis.

Având în vedere aceste principii, împrumutul de bani cu dobândă (cămătăria) era privit ca fiind un păcat capital și a fost condamnat de diferite sinoade ale Bisericii Catolice. Aceasta a considerat banii o entitate sterilă, care nu putea să crească sau să se reproducă în mod natural. Prin urmare, a pretinde mai mulți bani înapoi decât au fost împrumutați s-a considerat a fi o cerință nedreaptă. Sfântul Toma de Aquino, teologul medieval preeminent, a întărit în lucrările sale această credință, susținând că banii sunt pur și simplu un mijloc de schimb, ei neavând capacitate de producție intrinsecă, astfel încât perceperea dobânzilor era în sine un păcat.

Poziția strictă a Bisericii cu privire la cămătărie a intrat adesea în conflict cu realitățile practice ale societății medievale. Împrumutul de bani era esențial pentru comerț și au existat situații în care oamenii aveau nevoie de împrumuturi pentru a supraviețui, în special într-o societate marcată de sărăcie, recolte eșuate și stagnare economică. Drept urmare, au fost

dezvoltate diferite metode pentru a ocoli interdicția cămătăriei, cum ar fi deghizarea plăților dobânzilor în „cadouri” sau comisioane. Cu toate acestea, poziția oficială a Bisericii a rămas fermă, întărind principiul moral că împrumutul ar trebui să fie un act de caritate, nu o oportunitate de profit.

Feudalismul, care a dominat structurile politice și sociale ale Europei medievale, era în mod inerent ierarhic și restrictiv. Clasa nobiliară controla pământul și bogăția, în timp ce marea majoritate a populației trăia în condiții de subzistență, lucrând pământul sau având diverse meserii, precum fierar, măcelar, brutar, zidar. Acest sistem rigid a contribuit foarte puțin la îmbunătățirea calității vieții pentru cei săraci. Producția agricolă era adesea insuficientă, iar comerțul era îngreunat de lipsa infrastructurii și pericolele deplasărilor. Lipsa mărfurilor, imprevizibilitatea recoltelor și organizarea economică rudimentară nu au permis o creștere economică sau socială semnificativă. Drept urmare, sărăcia era endemică, iar Biserica a jucat un rol central în asigurarea ajutorării celor săraci.

Cu toate acestea, chiar și eforturile caritabile ale Bisericii au fost adesea inadecvate. Conceptul „caritate sub formă de firimituri” a devenit răspândit, referindu-se la gesturile de caritate mici, simbolice, oferite de elita bogată, inclusiv de Papa și de marii domni ai Europei. În timp ce caritatea era o datorie religioasă, ea a fost adesea insuficientă pentru a satisface nevoile copleșitoare ale oamenilor săraci și a făcut puțin pentru a aborda cauzele reale ale sărăciei aproape generalizate.

Răspândirea sărăciei și lipsa dezvoltării economice au condus la o justificare teologică a stării săracilor. Ideea că „pentru cei săraci era o răsplătă în viața de apoi” a devenit o temă comună în învățătura creștină, întărind ideea că suferința pământească trebuia îndurată în speranța mântuirii veșnice. Această credință a servit însă și ca o justificare morală pentru lipsa unor eforturi serioase de îmbunătățire a condițiilor materiale ale celor săraci.

Ordinul Benedictin, fondat de Sfântul Benedict de Nursia în secolul al VI-lea, a jucat, de asemenea, un rol semnificativ în modelarea abordării Bisericii față de muncă, sărăcie și caritate. Motto-ul benedictin *Ora et Labora* (Rugați-vă și lucrați!) a încapsulat credința că munca este o parte

esențială a vieții creștine. Benedictinii au înființat mănăstiri care au devenit centre de producție agricolă, educație și caritate. Au oferit hrană și adăpost săracilor și au oferit un model de viață comunală care punea accent atât pe sprijinul spiritual, cât și pe cel material.

Sfântul Ambrozie, un episcop din secolul al IV-lea și părinte al Bisericii, a fost o figură influentă în gândirea creștină timpurie despre bogăție și sărăcie. El a condamnat acumularea excesivă de bogăție și a subliniat responsabilitatea celor bogați de a avea grijă de cei săraci. Ambrozie a susținut că Pământul și resursele sale au fost create în beneficiul tuturor, nu doar al celor bogați, și că aceia care adunau bogății comiteau o nedreptate gravă. Învățăturile sale au pus bazele pentru condamnarea ulterioară de către Biserică a cămătăriei și exploatării săracilor.

O schimbare a acestui *statu quo* a fost generată de Ordinul Franciscan, fondat de Sfântul Francisc de Assisi, la începutul secolului al XIII-lea, care a oferit o perspectivă diferită asupra sărăciei și carității. Franciscanii au îmbrățișat ei înșiși o viață de sărăcie, urmând exemplul lui Hristos, și au devenit cunoscuți pentru angajamentul lor radical de a-i ajuta pe cei săraci. Sfântul Francisc credea că sărăcia este o modalitate de a obține puritatea spirituală și o relație mai strânsă cu Dumnezeu, dar a recunoscut și nevoile materiale ale săracilor și a căutat să le aline suferința.

Una dintre cele mai semnificative contribuții ale franciscanilor a fost abordarea lor cu privire la camătă și împrumutul de bani. Franciscanii au fost profund implicați în acordarea de împrumuturi săracilor, dar au căutat să facă acest lucru într-un mod care să evite păcatul cămătăriei. Ei au înființat „montes pietatis”, instituții caritabile care ofereau împrumuturi fără dobândă săracilor. Aceste instituții au fost concepute pentru a oferi o alternativă la practicile de exploatare ale cămătarilor de bani, care de cele mai multe ori aplicau rate exorbitante ale dobânzilor, adâncindu-i pe cei săraci și mai mult în datorii.

Franciscanii au susținut că faptul de a împrumuta bani săracilor nu era doar un act caritabil, ci și o datorie morală. Aceștia au subliniat că scopul împrumutului ar trebui să fie de a-i ajuta pe cei aflați în nevoie, nu de a profita de nenorocirea lor. Această abordare a reflectat o preocupare franciscană mai largă față de justiția socială și nevoia de a aborda cauzele

fundamentale ale sărăciei. Ordinul franciscan a venit și cu o altă schimbare de mentalitate, în sensul că aceia care deveneau calugări franciscani îmbrățișau legământul sărăciei, dar continuau să practice meseriile lor în beneficiul Ordinului Franciscan.

Tot franciscanii au dezvoltat un concept economic care făcea diferența între împrumutul de bani cu dobândă ținând cont de risc și camătă. În acest fel, ei au continuat să împrumute bani nevoiașilor din comunitățile unde existau, dar cu o dobândă mult mai mică față de dobânda clasică de 30%/lună. În acest fel, ei au pus bazele unui nou concept economic, care i-a sprijinit efectiv pe cei nevoiași, ajutându-i să-și depășească sărăcia. Practic, ei au pus bazele pieței civile, prin: (1) schimbarea mentalității referitoare la împrumutul de bani cu dobândă; (2) cei care deveneau călugări franciscani renunțau la bunurile lor în favoarea Ordinului Franciscan și, în același timp, continuau să-și facă meseriile în comunitățile unde activau; (3) împrumutau bani cu dobândă mică doar celor săraci din comunitățile unde activau și ei. Prin implementarea acestui model economic a fost posibilă dezvoltarea comunităților locale, precum și a Ordinului Franciscan, punându-se bazele unei economii sociale și participative.

Realitățile economice ale secolului al XV-lea, respectiv din perioada apariției Renașterii, o renaștere intelectuală și culturală au avut și implicații economice semnificative. Apariția orașelor-stat, în special în Italia, în Țările de Jos și părți din Germania, a dus la crearea unei clase în creștere de comercianți, care aveau nevoie de servicii financiare de încredere pentru a-și susține rețelele comerciale în expansiune. Această creștere a comerțului a necesitat inovații în creditare, schimb valutar și management financiar, generând unor noi forme de instituții bancare.

Principalii factori economici ai perioadei Renașterii au inclus:

- *extinderea rutelor comerciale*. Deschiderea a noi rute comerciale, în special în Marea Mediterană și în Orientul Mijlociu, a creat o cerere tot mai mare pentru servicii bancare, cum ar fi schimbul valutar, furnizarea de credite și cambii;
- *apariția familiilor de negustori și a băncilor de familie*. Familii precum Medici din Florența și Fuggeri din Augsburg au ajuns

să domine activitățile bancare, acumulând bogății și putere politică semnificative;

- *urbanizarea*. Dezvoltarea centrelor urbane și declinul feudalismului au contribuit la crearea unei economii bazate mai mult pe comerț decât pe producția agricolă. Această dezvoltare urbană a crescut cererea de servicii financiare, care au susținut nevoile comercianților și autorităților locale, ca și pe cele ale guvernelor;
- *finanțele guvernamentale și datoriile*. Monarhii s-au bazat mai mult pe împrumuturile de la bănci pentru a finanța războaie și lucrări publice, conducând în continuare spre extinderea activității bancare.

În respectiva perioadă, instituțiile bancare au devenit critice, atât pentru economiile locale, cât și pentru comerțul internațional. Cerințele unei economii mai complexe au determinat forme mai fiabile de creditare, investiții și management financiar.

Modelul economic și principalele activități ale băncilor în secolul al XV-lea, secolul martor al apariției în Europa a unui sistem bancar mai organizat și mai sofisticat, a urmat schimbărilor și creșterii economice începute în Evul Mediu târziu.

Pe măsură ce comerțul s-a extins în regiuni mai întinse, a crescut și puterea clasei comercianților a crescut, instituțiile bancare s-au dezvoltat pentru a facilita aceste activități economice. Odată cu apariția băncilor comerciale, s-au înființat instituții bancare caritabile (de exemplu, "Monti di Pietà"), introducând bazele a ceea ce recunoaștem acum drept banca socială sau „social banking”.

Odată cu Renașterea au început să apară sau să funcționeze, cu o cerere crescută, două tipuri de instituții financiare: băncile sociale și băncile de familie (precursori ale băncilor comerciale). Dacă în cazul primului tip de bănci (băncile sociale) principala activitate la acea vreme era împrumutul de bani cu dobândă mică, sau chiar fără dobândă, către persoanele nevoiașe, în cazul celor din a doua categorie activitățile erau mult mai variate și bazate pe principalele cerințe ale pieței din acea vreme, și anume:

- *schimbul valutar*. Pe măsură ce rutele comerciale s-au extins în Europa și în Orientul Apropiat, comercianții s-au confruntat cu provocarea de a face față mai multor tipuri de valute. Astfel, băncile au oferit un serviciu esențial prin schimbul de valute, facilitând comerțul transfrontalier. Schimbul valutar a devenit una dintre activitățile principale ale băncilor mai mari în secolul al XV-lea, în special în centrele comerciale majore, precum Florența, Veneția și Bruges;
- *creditarea*. Împrumutul de bani către comercianți, guverne și nobili a devenit o parte esențială a operațiunilor bancare. Spre deosebire de perioadele anterioare, în care cămătăria (care percepea dobândă la împrumuturi foarte mari, de exemplu 30%/lună) era considerată de Biserică drept păcat, până în secolul al XV-lea, a început să apară distincția între „camătă” și rate rezonabile ale dobânzii în funcție de riscul asumat. Această schimbare le-a permis bancherilor să împrumute bani cu dobândă, fără a încălca interdicțiile Bisericii, atâta timp cât ratele erau considerate corecte. Nevoia tot mai mare de capital în comerț, război și expansiune urbană a determinat o cerere mare de împrumuturi. Familii de bănci proeminente, precum Medici din Florența și Fugger din Augsburg, au devenit foarte pricepute în gestionarea rețelelor de credit, acordând împrumuturi mari monarhilor, orașelor-stat și chiar papalității. Aceste împrumuturi au venit adesea la pachet cu influență politică și control asupra întreprinderilor economice semnificative;
- *cambiile*. O inovație majoră a secolului al XV-lea a fost utilizarea pe scară largă a cambiilor. Aceste instrumente financiare le-au permis comercianților să efectueze tranzacții fără a fi nevoie să transporte cantități mari de monede, reducând astfel riscul de furt sau pierdere în timpul călătoriilor pe distanțe lungi. O cambie a funcționat ca un bilet la ordin, permițând transferul de fonduri pe distanțe mari. Dezvoltarea acestor instrumente a contribuit la creșterea complexității serviciilor

bancare și a pus bazele practicilor bancare moderne, cum ar fi cecurile și transferurile bancare;

- *depozitele și gestionarea fondurilor.* Practica depunerii de fonduri în bănci a devenit mai răspândită în cursul secolului al XV-lea. Comercianții, nobilii și guvernele și-au depus averile în bănci pentru păstrare și pentru a avea acces la servicii bancare, precum împrumuturi și schimb valutar. Băncile, la rândul lor, au folosit aceste depozite pentru a-și finanța operațiunile de creditare. Unele dintre instituțiile bancare mai mari, precum Banco dei Medici, au dezvoltat rețele complexe de sucursale în toată Europa, facilitând transferul de fonduri între orașe;
- *finanțarea comerțului și a industriei.* Băncile au avut un rol-cheie în finanțarea expedițiilor comerciale și a întreprinderilor industriale timpurii. Băncile comerciale din Italia și din nordul Europei au finanțat expediții comerciale pe distanțe lungi, asigurând costurile navelor, echipajelor și mărfurilor. Aceste bănci au furnizat, de asemenea, capital pentru sprijinirea industriilor emergente, cum ar fi mineritul, textilele și prelucrarea metalelor. În acest fel, băncile din secolul al XV-lea au fost vitale pentru dezvoltarea unei economii mai moderne, bazate pe comerț și producție.

Modelul economic al băncilor în secolul al XV-lea s-a bazat, în mare măsură, pe gestionarea riscului și valorificarea nevoii tot mai mari de credit, transferuri financiare și schimb valutar. Acest model economic a permis băncilor să-și gestioneze mai bine riscurile operaționale și de creditare prin diversificarea operațiunilor și asigurarea unui flux de capital regulat.

Din punctul de vedere al modelului economic, elementele-cheie sunt:

- *diversificarea serviciilor.* Băncile și-au diversificat activitățile pentru a reduce riscul operațional, riscul de creditare, precum și pe cel de lichiditate. Angajându-se în schimb valutar, creditare, finanțare comercială și gestionarea depozitelor, ele au asigurat un flux constant de venituri. Schimbul valutar și cambii-

le au ajutat comercianții să atenueze riscurile operaționale ale comerțului transfrontalier, în timp ce împrumuturile și depozitele au asigurat un flux regulat de capital;

- *Influența politică și socială.* Băncile de familie mari, precum Banco dei Medici, au creat alianțe politice puternice, care le-au permis să funcționeze cu relativă impunitate. Influența lor în politica locală și internațională i-a ajutat să obțină acces la informații privilegiate și la un tratament favorabil, ceea ce le-a extins și mai mult dominația financiară. Băncile au finanțat războaie, proiecte civice și infrastructură publică, câștigând în schimb influență politică;
- *structura familială.* Multe dintre instituțiile bancare majore ale secolului al XV-lea erau deținute și operate de o familie, bazându-se pe loialitatea și încrederea familiei pentru a gestiona sucursale și operațiuni îndepărtate. Această structură familială a contribuit la construirea unor sisteme bancare stabile și de încredere, permițând băncilor să se dezvolte în toată Europa;
- *Profit din dobânzi și comisioane.* În ciuda restricțiilor impuse de Biserică privind cămătăria, băncile percepeau comisioane pentru serviciile lor și dobânzi la împrumuturi în moduri considerate acceptabile de standardele vremii. Această dobândă, combinată cu comisioane pentru schimbul valutar și finanțarea comerțului, a permis băncilor să genereze profituri substanțiale și să-și asigure lichiditatea de care aveau nevoie.

Monti di Pietà și originile social banking. În timp ce marile bănci comerciale ale secolului al XV-lea au fost conduse în mare parte de profit și de influența politică, Monti di Pietà erau instituții care au reprezentat un model complet diferit de bancă, punând accent pe caritate și bunăstare socială. Acestea au fost fondate în anul 1462 de călugării franciscani, începând din orașul italian Perugia, ca răspuns direct la exploatarea săracilor de către cămătari.

Monti di Pietà au fost înființate cu scopul expres de a oferi săracilor împrumuturi fără dobândă. Au urmărit să ofere o alternativă la dobânzile ridicate practicate de cămătarii evrei și creștini, care erau adesea acuzați

că exploatează cei mai vulnerabili membri ai societății. Franciscanii, profund preocupați de problemele sărăciei și ale justiției sociale, au condus la crearea acestor instituții, finanțate prin donații caritabile din partea patronilor bogați și a Bisericii.

Monti di Pietà ofereau împrumuturi mici, de obicei garantate împotriva bunurilor personale, cum ar fi îmbrăcăminte sau articole de uz casnic. Aceste împrumuturi au fost menite să-i ajute pe cei săraci să-și îndeplinească nevoile de bază, precum plata pentru hrană, chirie sau asistență medicală, fără a cădea în cercul vicios al datoriilor ce rezultau adesea din împrumuturile de la cămătari tradiționali.

Monti di Pietà au fost finanțate în primul rând prin donații și contribuții din partea Bisericii, a binefăcătorilor bogați și a guvernelor municipale ale orașelor în care aceștia au funcționat. Deoarece nu percepu dobândă la împrumuturi, aceste instituții s-au bazat pe o combinație de sprijin caritabil și management financiar atent pentru a-și susține operațiunile. Deși nu percepeau dobândă în sensul tradițional, Monti di Pietà solicitau uneori debitorilor să plătească comisioane mici pentru a acoperi costurile administrative. Aceste taxe erau mult mai mici decât ratele de cămătărie practicate de creditorii tradiționali, făcând din Monti di Pietà o opțiune mai umană pentru cei săraci.

Monti di Pietà a reprezentat o formă timpurie de *social banking*, în care accentul a fost pe satisfacerea nevoilor comunității, mai degrabă decât pe maximizarea profitului. Aceste instituții au oferit o plasă de siguranță vitală pentru săraci, ajutându-i să evite capcanele cămătarilor exploataatori. Mai mult, au întruchipat un nou mod de gândire despre finanțe, care a priorizat bunăstarea socială și responsabilitatea morală în detrimentul câștigului financiar. Succesul Monti di Pietà s-a răspândit în Italia și în alte părți ale Europei, inspirând înființarea unor instituții similare în orașe precum Florența, Roma și Veneția. Instituțiile respective au pus bazele unui sistem modern de tip bancă socială, urmărind să combine serviciile financiare cu angajamentul față de justiția socială.

În perioada secolelor XV-XVII, Monti di Pietà avea două ramuri: *Monti di Pietà Pecuniari* și *Monti di Pietà Frumentari*, fiecare având funcții diferite, dar complementare în cadrul economiilor locale.

Monti di Pietà Pecuniari se ocupau, în primul rând, cu acordarea de împrumuturi bănești persoanelor aflate în nevoie. Împrumuturile erau de obicei mici și garantate cu bunuri personale, cum ar fi articole de uz casnic, îmbrăcăminte sau unelte. Împrumutații trebuiau să îndeplinească criterii specifice, inclusiv să demonstreze o nevoie reală de împrumut și să depună un jurământ că fondurile vor fi utilizate în scopuri acceptabile din punct de vedere moral. *Monti di Pietà Pecuniari* și-a propus să împiedice căderea celor săraci în mâinile unor cămătari fără scrupule, care percepeau dobânzi exorbitante, și a contribuit astfel la atenuarea cercului vicios al datoriilor și sărăciei care au afectat multe comunități.

Monti di Pietà Frumentari se ocupau cu împrumutul de cereale. Acest tip de instituție a apărut ca răspuns la crizele agricole și penuria de alimente, care erau comune în economiile agrare ale Europei medievale și moderne. *Monti di Pietà Frumentari* au oferit împrumuturi de cereale fermierilor și comunităților rurale în perioadele cu recolte slabe sau cu prețuri mari la alimente, permițându-le să se întrețină până la următoarea recoltă. Aceste împrumuturi pentru cereale erau adesea rambursate în natură după recoltare, cu o dobândă mică sau uneori fără dobândă. *Monti Frumentari* au jucat un rol vital în stabilizarea aprovizionării cu alimente și atenuarea tulburărilor sociale care puteau rezulta din penuria de alimente.

Băncile de tipul *Monti di Pietà* erau profund înrădăcinate în comunitățile lor locale și regionale, reflectând nevoile economice și sociale ale populațiilor pe care le deserveau. Particularitățile acestor instituții, așa cum sunt subliniate în statutul lor, reflectă angajamentul atât față de practicile etice de creditare, cât și față de bunăstarea socială.

Modelul economic și operațional al băncilor de tip *Monte di Pietà* aveau anumite caracteristici ce reieșeau din statutul lor, funcționând în limite geografice definite, oferind împrumuturi numai rezidenților sau persoanelor din localitățile învecinate. Această limitare a oferit asigurarea că instituția a rămas strâns legată de comunitatea locală, unde putea răspunde direct nevoilor economice ale populației. Limitându-și serviciile la o anumită zonă, *Monti di Pietà* au menținut relații mai strânse cu debitorii, promovând încrederea și asigurându-se că împrumuturile sunt direcționate către cei care aveau cea mai mare nevoie de ele.

O altă caracteristică ține de faptul că împrumuturile erau acordate numai dacă valoarea garanției pusă gaj era relativ proporțională cu suma împrumutată. Această practică a redus riscul pentru instituție și a asigurat că debitorii își puteau rambursa în mod realist împrumuturile. Garanția era reprezentată adesea de bunuri personale cu valoare intrinsecă pentru împrumutat și asigurau instituției o protecție împotriva neîndeplinirii obligațiilor de către debitor.

Cu toate acestea, spre deosebire de băncile comerciale, instituțiile Monti nu au căutat să profite de pe urma procesului de împrumut. Scopul lor principal a fost de a oferi o plasă de siguranță socială, adică de a-i ajuta pe cei care nu se puteau descurca singuri sau nu erau ajutați cu dobânzi decente de alte bănci.

Pentru a întări fundamentele morale și etice, împrumutații erau obligați să depună un jurământ prin care afirmau că împrumutau bani din necesitate și că fondurile vor fi folosite în scopuri moral impecabile. În acest fel s-a întărit faptul că împrumuturile nu trebuiau folosite pentru activități frivole sau imorale. Procesul de depunere a jurământului a întărit, de asemenea, ideea de responsabilizare a împrumutatului.

Monti di Pietà nu au fost doar instituții financiare, ci au jucat și un rol semnificativ în activitățile sociale locale. Implicarea lor a variat în funcție de regiune, dar în multe cazuri au oferit zestre pentru femeile sărace, au finanțat lucrări publice și au susținut activități caritabile în cadrul comunității. Prin implicarea în aceste activități sociale, au contribuit la întărirea comunităților lor, oferind sprijinul atât de necesar populațiilor vulnerabile.

Evoluția Monti di Pietà către alte instituții de economii nu a întârziat să se producă. Pe măsură ce s-au dezvoltat, Monti di Pietà au început să accepte depozite voluntare de la persoane mai bogate, care erau remunerate la o rată modestă a dobânzii. Aceste depozite au oferit instituției un capital suplimentar, care a putut fi folosit pentru finanțarea mai multor împrumuturi sau pentru a sprijini proiecte sociale. Oferind dobândă modestă la depozite, Monti au putut atrage fonduri din clasele sociale superioare (burghezie și aristocrație), rămânând totuși fideli misiunii lor caritabile. Având fonduri mai mari, Monti di Pietà și-au diversificat aria

de clienți în special în vremuri de criză economică sau socială, cum ar fi penuria de alimente sau transferul de trupe militare. Astfel, în aceste perioade, Monti di Pietà au oferit chiar împrumuturi autorităților locale ale orașului, pentru a ajuta la stabilizarea economiei locale. Aceste împrumuturi au contribuit la asigurarea faptului că serviciile vitale ale orașelor și comunităților locale își pot continua activitatea, iar ordinea publică poate fi astfel menținută. Capacitatea de a oferi fonduri de urgență autorităților locale ale orașelor a demonstrat importanța Monti di Pietà ca instituții atât financiare, cât și sociale. De asemenea, având fonduri mai mari, prin atragerea de depozite cu dobândă modică, pe lângă împrumuturile personale mici, Monti di Pietà au promovat și creditele ipotecare private pentru cei care deja aveau proprietăți și au gestionat funcțiile de trezorerie ale instituțiilor locale. Această extindere a activităților lor a permis Monti di Pietà să deservească o gamă mai largă de clienți, inclusiv din clasele mijlocii și superioare, și să joace un rol mai important în economia locală.

Până la începutul secolului al XVII-lea, rolul Monti di Pietà s-a extins dincolo de oferirea de împrumuturi celor săraci. Deveniseră o instituție financiară de încredere pentru diferite clase sociale, inclusiv aristocrația, clerul și burghezia în curs de dezvoltare. În anul 1611, Hugues Delestre a publicat, în Franța, o broșură în care propunea crearea a două noi sectoare în cadrul Monti di Pietà: unul pentru economisirea fondurilor pentru clasele sociale bogate (aristocrați, înaltul cler și burghezia comercială) și unul pentru micile fonduri de economii pentru cei din clasele sociale inferioare. Acest concept a anticipat dezvoltarea băncilor de economii, care mai târziu aveau să devină o parte esențială a sistemului bancar european.

În mod similar, în Marea Britanie, celebrul scriitor Daniel Defoe a pledat pentru înființarea de fonduri de economii pe baza modelului Monti di Pietà, în anul 1697. Propunerea sa a subliniat necesitatea unei modalități mai structurate și mai sigure pentru ca indivizii să economisească bani, în special pentru cei din clasele sociale mai sărace. Aceste idei reflectă recunoașterea tot mai amplă a faptului că instituțiile financiare ar putea juca un rol mai larg în societate, ajutând indivizii să economisească pentru viitor, contribuind astfel la o mai mare stabilitate economică și bunăstare socială.

Expansiunea și influența Monti di Pietà au fost oprite brusc de sosirea trupelor franceze ale lui Napoleon în Italia, în 1796. Ca parte a cuceririi lor, forțele lui Napoleon au confiscat bogăția conținută în seifurile Monti di Pietà, pretinzând că este un „drept de cucerire”. Jefuirea activelor Monti di Pietà a slăbit situația financiară a acestor instituții și a întrerupt rolul lor de a oferi sprijin social și economic comunităților locale.

În 1807, Napoleon a grupat instituțiile Monti di Pietà în Congregația Carității lui Napoleon, centralizând efectiv controlul asupra lor. Acest fapt a marcat o abatere semnificativă de la funcția lor inițială de organizații caritabile independente conduse la nivel local. Ocupația franceză și centralizarea ulterioară sub regimul lui Napoleon au dus la o scădere a autonomiei și influenței instituțiilor Monti di Pietà.

În urma înfrângerii lui Napoleon și a Congresului de la Viena din 1815, peisajul politic european a fost remodelat și multe instituții care fuseseră perturbate de războaiele napoleoniene au căutat să-și recapete autonomia. Monti di Pietà s-au numărat printre aceste instituții și s-au făcut eforturi pentru a le restabili funcția inițială. Ascensiunea băncilor de economii (Sparkasse), în special a celor influențate de modelul austriac, începuse să fie în centrul atenției, ceea ce a făcut și mai dificilă restabilirea poziției dominante a instituțiilor Monti di Pietà.

Băncile de economii, în special modelul german și austriac, concentrându-se pe promovarea economisirii în rândul tuturor claselor sociale, au început să înlocuiască Monti di Pietà ca instituție financiară principală pentru clasele sărace și mijlocii. În timp ce Monti di Pietà au rămas instituții importante în unele regiuni, în altele nu mai reprezentau forța financiară dominantă de altădată.

Mergând mai departe în secolele XVIII-XX, băncile sociale și în paralel cu ele băncile de economii, au continuat să funcționeze, reprezentând soluția la cererea tot mai mare de servicii financiare accesibile și echitabile, în special în Europa. În rădăcină în principiile responsabilității sociale, aceste instituții și-au propus să servească clasele de jos și de mijloc prin promovarea obiceiurilor de economisire și asigurarea accesului la credit. Băncile sociale și, în special, băncile de economii au jucat un rol esențial în stimularea stabilității economice și a mobilității sociale într-o perioadă în care instituțiile bancare tradiționale se ocupau în mare măsură de segmentele mai bogate ale societății.

Într-o perioadă în care o mare parte a populației trăia în sărăcie, băncile comerciale tradiționale serveau în primul rând elitei bogate și ofereau puțină asistență celor cu mijloace limitate. Accesul la credite și oportunități de economisire pentru clasele muncitoare a fost practic inexistent, ceea ce a exacerbât ciclurile de sărăcie și vulnerabilitate financiară pentru clasa muncitoare și pentru cei săraci. În același timp însă a reprezentat continuarea motivației de a funcționa pentru băncile sociale și pentru succesoarele lor - băncile de economii.

Primele bănci oficiale de economii au fost înființate la sfârșitul secolului al XVIII-lea, în primul rând ca răspuns la nevoile muncitorilor industriali, fermierilor și artizanilor. Ideea din spatele acestor instituții a fost de a încuraja economisirea și prudența financiară, ajutând oamenii să economisească pentru nevoile viitoare mai degrabă decât să se bazeze pe salarii neregulate sau pe împrumuturi de la cămătari.

După cum se observă, pentru o parte din populația lumii aceste nevoi financiare de bază (economisirea și prudența financiară) sunt încă valabile și în secolul XXI.

Una dintre cele mai vechi bănci de economii a fost Caisse d'Épargne et de Prévoyance, din Franța, fondată în 1818 de ducele de La Rochefoucauld-Liancourt. A fost concepută pentru a ajuta persoanele din clasa muncitoare să economisească sume mici de bani, oferindu-le în același timp securitate financiară în momente de nevoie. Acest model s-a răspândit rapid în alte părți ale Europei. Secolul al XIX-lea a cunoscut o extindere rapidă a băncilor de economii în toată Europa, în special în Germania, Austria și Elveția, unde aceste instituții au devenit parte integrantă a peisajului financiar. Creșterea băncilor de economii în această perioadă a fost strâns legată de schimbările sociale și economice aduse de revoluția industrială, care au dus la urbanizare, schimbări ale modelelor de muncă și dezvoltarea clasei muncitoare și mijlocii.

Germania a avut un rol principal în dezvoltarea băncilor de economii, devenind un model pentru alte națiuni europene. Prima bancă de economii germană (Sparkasse) a fost înființată la Hamburg, în 1778, cu scopul de a promova economiile în rândul celor săraci și de a le oferi un loc sigur pentru micile lor economii. Aceste bănci de economii timpurii erau

de obicei bazate pe comunitate, adesea fondate de municipalități, organizații filantropice sau grupuri religioase și funcționau cu o misiune socială puternică. Băncile de economii germane s-au remarcat prin legăturile lor strânse cu administrațiile locale și prin concentrarea lor pe satisfacerea nevoilor economice ale populației mai largi, nu doar ale celor bogați.

Oferind conturi de economii accesibile și împrumuturi cu dobândă scăzută, băncile de economii (Sparkassen) au ajutat la sprijinirea întreprinderilor mici, fermierilor și artizanilor, contribuind la dezvoltarea economică a comunităților locale. În plus, aceste instituții au încurajat responsabilitatea financiară și încrederea în sine în rândul clasei muncitoare, aliniindu-se cu obiectivele mai largi ale reformatoarelor sociali. Structura băncilor de economii germane a fost unică prin faptul că adesea erau deținute public sau operate ca bănci cooperatiste. Aceasta a însemnat că profiturile au fost reinvestite în comunitate mai degrabă decât distribuite acționarilor, întărind și mai mult misiunea lor socială. Ca rezultat, modelul Sparkassen a devenit un mare succes și a fost preluat pe scară largă în toată Europa.

În Austria, apariția băncilor de economii a câștigat avânt la începutul secolului al XIX-lea. Prima bancă de economii austriacă a fost înființată la Viena, în 1819, după modelul succeselor anterioare din Germania. Cunoscută sub numele de Erste österreichische Spar-Kasse, a fost înființată cu scopul de a promova economiile în rândul claselor de jos și de mijloc și de a oferi un loc sigur pentru depozite. Ca și în Germania, băncile de economii austriece erau adesea strâns legate de comunitățile locale și municipalități, furnizând servicii financiare esențiale persoanelor excluse anterior din sistemul bancar formal, inclusiv micilor industriași și celor din zonele rurale. Succesul Erste österreichische Spar-Kasse a dus la înființarea a numeroase alte bănci de economii în tot Imperiul Austriac.

O altă țară europeană în care s-a produs o dezvoltare deosebită a băncilor de economii a fost Elveția, în secolul al XIX-lea, în special sub forma băncilor cantonale, care erau deținute de stat sau susținute de guvernele locale. Prima bancă cantonală, Banque Cantonale Vaudoise, a fost fondată în 1845 în cantonul Vaud. La fel ca băncile de economii germane și austriece, băncile cantonale și-au propus să promoveze economisirea și să

ofere servicii bancare accesibile populației mai largi. Băncile cantonale au jucat un rol crucial în dezvoltarea economică a regiunilor elvețiene, în special în zonele rurale și mai puțin industrializate. Au oferit conturi de economii și împrumuturi pentru proiecte agricole, comerciale și de infrastructură, contribuind la creșterea economiei locale. Băncile cantonale au fost, de asemenea, strâns legate de tradiția elvețiană a federalismului și guvernării locale, ceea ce le-a ajutat să mențină legături puternice cu comunitățile lor.

În secolul al XIX-lea, dezvoltarea băncilor de economii a avut un impact social profund în întreaga Europă. Aceste instituții au democratizat accesul la serviciile financiare, permițând oamenilor din toate categoriile sociale să economisească bani, să asigure credite și să investească în viitorul lor. Au contribuit la ascensiunea clasei de mijloc, permițând indivizilor să acumuleze avere, să înceapă afaceri și să cumpere proprietăți. De asemenea, băncile de economii erau strâns legate de mișcările mai largi de reformă socială ale vremii, în special de cele care vizau îmbunătățirea condițiilor clasei muncitoare. Promovând economisirea și responsabilitatea financiară, aceste instituții s-au aliniat cu idealurile de autoajutorare și îmbunătățire personală, care au fost esențiale pentru mulți reformatori sociali. În plus, au contribuit la stabilizarea economiilor locale prin furnizarea de capital pentru întreprinderile mici și proiecte de infrastructură.

Secolul al XX-lea a adus schimbări semnificative în peisajul băncilor sociale, pe măsură ce băncile de economii au evoluat ca răspuns la noile realități economice, la progresul tehnologic și rolul crescând al statului în managementul economic. În timp ce băncile de economii au continuat să îndeplinească o funcție socială importantă, s-au confruntat și cu o concurență crescândă din partea băncilor comerciale și a altor instituții financiare.

După Primul Război Mondial, băncile de economii au avut un rol esențial în reconstrucția și dezvoltarea economică a Europei. Multe țări europene, inclusiv Germania și Austria, s-au confruntat cu devastări economice și instabilitate politică, iar băncile de economii au contribuit la asigurarea infrastructurii financiare necesare redresării. Aceste instituții au oferit credite micilor afaceri, proprietarilor de case și municipalităților,

ajutând la reconstruirea infrastructurii și la stimularea creșterii economice.

În perioada interbelică, băncile de economii din Germania și Austria și-au extins serviciile pentru a răspunde nevoilor tot mai mari ale unei economii din ce în ce mai industrializate. Au început să ofere o gamă mai largă de produse financiare, inclusiv asigurări, planuri de pensii și servicii de investiții. În ciuda acestor schimbări, băncile de economii au rămas angajate misiunii lor sociale, oferind servicii financiare accesibile tuturor segmentelor societății.

După cel de-al Doilea Război Mondial, multe țări europene, în special în Europa de Vest, au adoptat modele de stat care urmăreau să promoveze echitatea socială și securitatea economică. Băncile de economii au devenit jucători-cheie în această nouă ordine economică, lucrând alături de stat pentru a oferi publicului servicii financiare esențiale.

În Germania, Sparkassen s-au extins rapid în timpul reconstrucției de după război, devenind esențiale pentru economia socială de piață a țării. Guvernul Germaniei de Vest a sprijinit activ extinderea băncilor de economii, recunoscând rolul acestora în promovarea coeziunii sociale și a incluziunii financiare. Băncile de economii au oferit credite ipotecare pentru a sprijini dezvoltarea locuințelor, au oferit credite întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) și au facilitat economisirea în rândul claselor muncitoare și mijlocii.

În Austria, băncile de economii și-au extins și rolul în economia postbelică, susținând industrializarea și urbanizarea rapidă a țării. Băncile de economii austriece au jucat un rol esențial în finanțarea proiectelor de infrastructură publică, cum ar fi locuințe, transport și utilități, care au contribuit la redresarea și modernizarea economică a țării.

Până la sfârșitul secolului XX, băncile de economii din Europa s-au confruntat cu o concurență crescândă din partea băncilor comerciale, care au început să ofere servicii similare. Liberalizarea și schimbările în reglementarea piețelor financiare în anii 1980 și 1990 au condus la o estompare a liniilor dintre diferitele tipuri de bănci, iar băncile de economii au fost nevoite să se adapteze la un mediu mai competitiv.

În ciuda acestor provocări, băncile de economii au continuat să joace un rol important în furnizarea de servicii financiare către populațiile defavorizate, iar în multe țări acestea au rămas strâns legate de comunitățile locale, menținând accentul pe responsabilitatea socială și oferind produse menite să promoveze incluziunea financiară și să susțină dezvoltarea economică locală.

Moștenirea și rolul modern al băncilor sociale. Moștenirea băncilor sociale, în special a băncilor de economii, continuă să influențeze peisajul financiar modern. În timp ce modelul tradițional al băncilor de economii a evoluat de-a lungul timpului, multe instituții rămân angajate față de principiile băncilor sociale, inclusiv incluziunea financiară, dezvoltarea comunității și promovarea economiilor. În Germania și Austria, sistemul Sparkassen rămâne una dintre cele mai mari și mai importante rețele bancare, oferind o gamă largă de servicii financiare, menținând în același timp un accent pe comunitățile locale. Băncile de economii din Austria continuă să joace de altfel un rol-cheie în sistemul financiar al țării, sprijinind întreprinderile mici, proprietarii de case și proiectele de infrastructură publică.

Secolele XX și XXI au cunoscut o transformare profundă a sectorului bancar, odată cu apariția băncilor sociale și a băncilor de economii, care se concentrează pe principii etice, responsabilitate socială și sustenabilitatea mediului. Ele au apărut ca alternative la instituțiile financiare principale, criticate adesea pentru că acordă prioritate profitului față de preocupările sociale și de mediu. Băncile sociale și de economii s-au poziționat ca lideri în mișcarea către banca etică, promovând incluziunea financiară, susținând responsabilitatea socială și susținând inițiativele de finanțare ecologică.

În secolul XX pot fi regăsite rădăcinile băncilor sociale în mișcările de promovare a finanțării etice, care urmăreau să contrabalanseze excesele sistemului financiar bazat pe profit. După două războaie mondiale, instabilitatea economică și Marea Depresiune, a existat o conștientizare tot mai accentuată a necesității ca instituțiile financiare să servească nu numai bogaților, ci și publicului larg, în special claselor de jos și de mijloc.

În secolele XX și XXI, conceptul de finanțare etică a prins un contur și mai pronunțat, băncile de economii și băncile cooperatiste jucând un rol-cheie. Adesea bazate pe comunitate, respectivele instituții s-au concentrat pe satisfacerea nevoilor persoanelor, întreprinderilor mici și comunităților locale. Scopul lor principal nu a fost maximizarea profitului, ci promovarea bunăstării sociale și economice. Acest model de afaceri a devenit deosebit de important în epoca de după cel de Al Doilea Război Mondial, când Europa a făcut eforturi financiare masive pentru reconstrucție.

Un element definitoriu pentru băncile sociale de la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI îl constituie un set de principii și valori ale acestora, și anume:

- *incluziunea financiară*. Băncile sociale au încercat să ofere servicii financiare unor grupuri adesea excluse de băncile tradiționale, cum ar fi persoanele cu venituri mici, întreprinderile mici și întreprinderile sociale;
- *susținerea comunității și a regiunii din raza lor de activitate*. Profundă încorporare în comunitățile locale, folosindu-se resursele pentru a sprijini dezvoltarea locală, proiectele de infrastructură și crearea de locuri de muncă;
- *beneficii reciproce*. Funcționează ca instituții cooperatiste, unde clienții deveneau adesea membri cu o participație în operațiunile băncii. Profiturile erau de obicei reinvestite în comunitate;
- *etica finanțării*. Au ca priorități stabilitatea pe termen lung, bunăstarea socială și sustenabilitatea mediului față de câștigul financiar pe termen scurt. De asemenea, nu finanțează activități care țin producția de armament, jocuri de noroc sau activități care nu susțin mediul.

Pe măsura intrării adânci în secolul XXI, băncile sociale au început să evolueze ca răspuns la noile provocări economice, sociale și de mediu. Criza financiară din 2007-2008 a scos la iveală fragilitatea sistemului financiar global și riscurile asociate comportamentului necontrolat de căutare a profitului. În urma crizei, a existat un interes reînnoit pentru banca etică drept model alternativ, care să aibă ca priorități stabilitatea pe termen lung, bunăstarea socială și sustenabilitatea mediului față de câștigul financiar pe termen scurt.

Mai mult, fiind tot mai evidente schimbările climatice și degradarea mediului, multe bănci sociale au fost determinate să adopte finanțarea verde ca parte esențială a misiunii lor. Finanțarea verde se referă la serviciile și produsele financiare favorabile pentru sustenabilitatea mediului, inclusiv investițiile în energie regenerabilă, eficiență energetică, agricultura durabilă și tehnologii cu emisii scăzute de carbon. Băncile sociale și de economii au devenit pionieri în acest domeniu, folosindu-și resursele pentru a promova proiecte și investiții responsabile față de mediu.

Așa cum menționam anterior, unul dintre elementele ce caracterizează băncile sociale îl reprezintă etica finanțării. Această sintagmă, care poate comporta înțelegeri diferite, ascunde un set extins de obligații:

- *responsabilitate socială*. Accent puternic pe justiția socială, corectitudine și incluziune; furnizează servicii financiare comunităților defavorizate și grupurilor marginalizate, lucrând pentru a reduce inegalitatea economică. Accentul pe incluziune este esențial pentru operațiunile lor, prin oferirea de credite la prețuri accesibile, prin sprijinirea întreprinderilor sociale sau prin finanțarea proiectelor comunitare;
- *transparență și responsabilitate*. Spre deosebire de băncile tradiționale, care pot acorda prioritate strategiilor opace de obținere a profitului, băncile sociale sunt angajate în respectarea transparenței decizionale. Operațiunile lor sunt adesea supuse revizuirii de către clienții și membrii lor, care au un cuvânt de spus în privința modului în care este administrată banca. Multe bănci sociale funcționează conform modelelor de guvernare participativă, asigurând responsabilitatea față de părțile interesate și nu față de acționari;
- *gândire pe termen lung și dezvoltare durabilă*. Prioritate obiectivelor pe termen lung față de profitul pe termen scurt; se concentrează pe sprijinirea proiectelor și a afacerilor care contribuie la dezvoltarea durabilă, recunoscând că degradarea mediului și inegalitatea socială prezintă riscuri pentru stabilitatea financiară pe termen lung;

- *investiții și împrumuturi etice.* Refuzul investirii sau acordării de împrumuturi industriilor sau întreprinderilor care contribuie la producerea de daune sociale, cum ar fi producția de arme, extracția de combustibili fosili sau practici de muncă ne-etice. În schimb, își canaliză resursele în investiții responsabile din punct de vedere social și ecologic, susținând sectoare precum energia regenerabilă, educația, asistența medicală și locuințele sociale;
- *finanțe ecologice și managementul mediului.* Conceptul „finanțare ecologică” a devenit un punct central pentru multe bănci sociale, în special în fața preocupărilor tot mai mari privind schimbările climatice. Respectivele instituții promovează în mod activ finanțarea proiectelor care atenuează daunele mediului și încurajează durabilitatea, cum ar fi energia eoliană și solară, transportul ecologic și practicile de construcție eficiente din punct de vedere energetic.

Rolul social și ecologic al băncilor sociale și al băncilor de economii în secolul XXI. Rolul băncilor sociale și de economii s-a extins semnificativ în secolul XXI, în special ca răspuns la preocupările tot mai importante cu privire la inegalitatea socială și sustenabilitatea mediului. Aceste instituții au adoptat finanțarea verde ca strategie-cheie pentru promovarea dezvoltării durabile și joacă un rol esențial în tranziția globală către o economie cu emisii scăzute de carbon. Încă de la înființare, băncile sociale au promovat incluziunea financiară, oferind servicii bancare persoanelor și comunităților care nu sunt servite de băncile tradiționale. Multe dintre aceste bănci oferă microcredite micilor întreprinderi și antreprenorilor, în special în comunitățile defavorizate. Ele sprijină, de asemenea, întreprinderile sociale – afaceri care își propun să rezolve probleme sociale prin activități comerciale – oferindu-le acces la capital și servicii financiare.

Pe lângă sprijinirea afacerilor, băncile sociale au un rol-cheie în promovarea educației, precum și a educației financiare. Oferind finanțare pentru studii, finanțare pentru ONG-uri care oferă educație în zonele și pentru persoanele defavorizate, oferind programe educaționale, servicii de planificare financiară și instrumente de bugetare, aceste bănci oamenii

să-și gestioneze finanțele mai eficient, promovând stabilitatea financiară pe termen lung.

Finanțarea verde/ecologică a devenit o caracteristică definitorie a băncilor sociale în secolul XXI, fiind în fruntea finanțării proiectelor care combat schimbările climatice, reduc emisiile de carbon și promovează sustenabilitatea mediului. Exemple de inițiative de finanțare ecologică ale băncilor sociale includ:

- *proiecte de energie regenerabilă*. Dezvoltarea fermelor eoliene, a instalațiilor de energie solară și a altor proiecte de energie regenerabilă care reduc dependența de combustibilii fosili;
- *agricultură durabilă*. Sprijinirea fermierilor care utilizează practici durabile ce conservă resursele naturale, reduc aporturile chimice și protejează biodiversitatea;
- *eficiență energetică*. Băncile sociale oferă împrumuturi pentru construcții eficiente din punct de vedere energetic, promovând practici care reduc consumul de energie și emisiile de gaze cu efect de seră;
- *transport cu emisii reduse de carbon*. Finanțarea proiectelor de transport ecologic, cum ar fi vehiculele electrice, infrastructura pentru biciclete și sistemele de transport public, ajutând la reducerea amprente de carbon;
- *prin angajamentul lor față de finanțarea ecologică*, impulsionează tranziția către o economie durabilă, menținând în același timp concentrarea pe justiția socială.

În secolul XXI, mai multe bănci sociale europene au devenit lideri în domeniul bancar social-etic și al finanțelor ecologice.

Caseta 1

Câteva dintre cele mai importante bănci sociale din Europa

A. Triodos Bank (Olanda)

* Fondată: 1980. * *Misiune*: Misiunea Triodos Bank este de a face banii să lucreze pentru schimbări sociale, de mediu și culturale pozitive. * *Principii*-

cheie: Triodos operează pe un model bancar transparent, etic și finanțează doar acele proiecte care sunt sustenabile din punct de vedere social și ecologic. Banca refuză să împrumute bani pentru proiecte care dăunează oamenilor sau planetei, cum ar fi industriile combustibililor fosili, jocurile de noroc sau fabricarea de arme. * *Investiții prioritare:* Triodos este un pionier în finanțarea verde, cu o parte semnificativă din împrumuturile sale dedicate proiectelor de energie regenerabilă, agriculturii durabile și locuințelor sociale. Banca a finanțat peste 500 de proiecte de energie regenerabilă, inclusiv parcuri eoliene și solare, în toată Europa. * *Impact social:* Pe lângă concentrarea asupra mediului, Triodos sprijină o serie de întreprinderi sociale și proiecte comunitare, punând accent pe educație, asistență medicală și arte.

B. GLS Bank (Germania)

* *Fondată:* 1974. * *Misiune:* GLS Bank are misiunea de a sprijini schimbările sociale și ecologice prin utilizarea finanțelor ca instrument pentru dezvoltarea durabilă. * *Principii-cheie:* GLS Bank este una dintre cele mai vechi și mai bine stabilite bănci etice din Europa. Se concentrează pe transparență, investiții etice și sprijinirea proiectelor care contribuie la o lume echitabilă, justă din punct de vedere social și durabilă. Toate împrumuturile sunt supuse unui proces riguros de verificare etică. * *Investiții prioritare:* o mare parte din împrumuturile GLS Bank sunt direcționate către energie regenerabilă, agricultura organică și imobiliare durabilă. A avut un rol esențial în finanțarea tranziției Germaniei către sursele de energie regenerabilă. * *Impact social:* Pe lângă investițiile sale de mediu, GLS Bank se concentrează pe promovarea incluziunii sociale și pe sprijinirea asistenței medicale, a educației și a proiectelor orientate către comunitate.

C. Banca Etica (Italia)

* *Fondată:* 1999. * *Misiune:* Banca Etica urmărește să creeze un sistem bancar transparent, etic și cooperant, care să acorde prioritate bunăstării sociale în detrimentul profitului. * *Principii-cheie:* Banca Etica operează sub proprietate cooperatistă, asigurându-și clienții că au un cuvânt de spus în modul în care este gestionată banca. Practicile sale de creditare

sunt aliniate cu principiile transparenței, justiției sociale și durabilității mediului. * *Investiții prioritare*: Banca Etica sprijină activ proiectele ecologice, inclusiv energia regenerabilă, agricultura ecologică și transportul durabil. De asemenea, oferă finanțare pentru cooperative și întreprinderi sociale. * *Impact social*: Misiunea socială a Băncii Etica include sprijinirea comerțului echitabil, a inițiativelor de microfinanțare și a proiectelor care luptă împotriva sărăciei și excluziunii sociale. Banca lucrează îndeaproape cu organizații nonprofit pentru a promova educația financiară și incluziunea în Italia.

D. The Cooperative Bank (Regatul Unit)

* *Fondată*: 1872 (restructurată cu principii etice în 1992). * *Misiune*: The Cooperative Bank este angajată în domeniul bancar etic și își folosește resursele financiare pentru a sprijini justiția socială și sustenabilitatea mediului. * *Principii-cheie*: Banca funcționează conform unei politici etice stricte, care interzice împrumuturile organizațiilor implicate în combustibili fosili, producția de arme sau industrii care încalcă drepturile omului. De asemenea, acordă prioritate transparenței și implicării clienților. * *Investiții prioritare*: The Cooperative Bank finanțează inițiative ecologice, inclusiv proiecte de energie regenerabilă și dezvoltări de locuințe ecologice. De asemenea, lucrează pentru a-și reduce amprenta de carbon și este neutră din punctul de vedere al emisiilor de carbon, din 2007. * *Impact social*: banca sprijină o gamă largă de întreprinderi sociale, organizații nonprofit și proiecte comunitare. Este cunoscută pentru angajamentul său față de comerțul echitabil și drepturile omului, atât în operațiunile sale, cât și în proiectele pe care le finanțează.

Băncile sociale și de economii au evoluat în secolele XX și XXI sub forma unor instituții care acordă prioritate principiilor etice, responsabilității sociale și durabilității mediului. Concentrându-se pe incluziunea financiară, transparența și gândirea pe termen lung, aceste bănci oferă o alternativă la instituțiile financiare obișnuite, care adesea acordă prioritate profiturilor pe termen scurt față de preocupările sociale și de mediu.

Comparația între principalele bănci sociale europene – Triodos Bank, GLS Bank, Banca Etica și The Cooperative Bank – ilustrează diversele moduri în

care aceste instituții au un impact pozitiv asupra societății și mediului. Fie prin inițiative de finanțare verde, fie prin sprijinirea întreprinderilor sociale, aceste bănci sunt lideri în promovarea unui viitor mai echitabil și mai durabil.

Pe măsură ce lumea se confruntă cu provocări din ce în ce mai urgente, de la schimbările climatice la inegalitatea socială, rolul băncilor sociale și de economii va deveni și mai critic. Angajamentul lor față de finanțarea etică oferă o cale pentru crearea unui sistem financiar global mai just, mai incluziv și mai durabil.

Peisajul bancar global devine tot mai divers, cu diferite tipuri de instituții financiare care răspund diferitelor nevoi și valori ale societății. Printre acestea se numără *băncile populare*, *băncile cooperatiste*, *băncile rurale* și *băncile islamice*, fiecare dintre acestea prin activitatea lor contribuind activ la promovarea incluziunii financiare, a finanțării etice și a responsabilității sociale. Aceste instituții apar adesea din necesitatea de a oferi servicii financiare populațiilor care în mod tradițional nu sunt deservite de băncile comerciale, cum ar fi comunitățile rurale, persoanele cu venituri mici și întreprinderile mici.

Băncile populare sunt instituții financiare care s-au concentrat istoric pe furnizarea de servicii bancare accesibile artizanilor, proprietarilor de afaceri mici și persoanelor cu venituri mai mici. Au apărut în Europa în secolul al XIX-lea, inspirate de principiile cooperatiste, cu scopul de a democratiza accesul la credite și conturi de economii. Unul dintre cele mai timpurii și mai influente exemple de servicii bancare populare este Grupul Banques Populaires, din Franța, fondat în 1878 pentru a sprijini întreprinderile mici și persoanele fizice care nu erau deservite de băncile tradiționale. Misiunea-cheie a băncilor populare este de a promova incluziunea financiară, prin oferirea de servicii bancare, împrumuturi și produse financiare la prețuri accesibile membrilor lor.

Caracteristici-cheie ale băncilor populare:

- *proprietate reciprocă*. Sunt deținute adesea de membrii lor și pot include întreprinderi mici, artizani sau deținători individuali de conturi. Membrii au un cuvânt de spus cu privire la

modul în care este administrată banca, făcând aceste instituții mai responsabile față de clienții lor decât băncile comerciale tradiționale;

- *accent pe incluziunea financiară*. Vizează persoane fizice și companii care nu au acces la credite sau servicii financiare prin intermediul băncilor principale;
- *practici etice*. Operează frecvent cu un accent etic puternic, promovând adesea dezvoltarea economică locală și sprijinind întreprinderile mici care contribuie la bunăstarea comunității.

Caseta 2

Bănci populare în practică

- * **Grupul Banques Populaires** din Franța: unul dintre cele mai mari grupuri bancare populare din Europa, continuă să se concentreze pe furnizarea de servicii către IMM-uri, artizani și comunități locale.
- * **Banco Popular Español**: din punct de vedere istoric, una dintre instituțiile financiare majore din Spania, Banco Popular (înainte de achiziționarea sa de către Santander) s-a concentrat pe deservirea întreprinderilor mici și a clienților din clasa de mijloc.

Băncile cooperatiste sunt instituții financiare care funcționează după un model cooperatist, adică sunt deținute și controlate de membrii lor. Spre deosebire de băncile comerciale, băncile cooperatiste nu operează pentru a maximiza profitul acționarilor, ci mai degrabă urmăresc să ofere membrilor lor servicii financiare accesibile. Profiturile sunt adesea reinvestite în bancă sau distribuite membrilor, în funcție de participarea și nevoile acestora. Băncile cooperatiste au apărut în Europa în secolul al XIX-lea, ca parte a mișcării cooperatiste mai largi care a căutat să împuternicească lucrătorii, fermierii și întreprinderile mici, oferindu-le instrumente financiare pentru a-și gestiona mijloacele de existență.

În Germania, Friedrich Wilhelm Raiffeisen este creditat ca fiind pionierul modelului bancar cooperatist rural, la mijlocul anilor 1800, înfi-

înțând uniuni de credit pentru fermieri și comunități rurale care nu aveau acces la credit.

Caracteristici-cheie ale băncilor cooperatiste:

- *control democratic*. Sunt deținute de membrii lor, fiecare având un vot egal în luarea deciziilor băncii, indiferent de mărimea investiției lor financiare;
- *axat pe comunitate*. Pun accentul pe sprijinirea economiei locale și reinvestirea profiturilor în proiecte comunitare sau distribuirea acestora între membri;
- *nonprofit*: obiectivul principal este de a răspunde nevoilor financiare ale membrilor lor mai degrabă decât de a genera profit pentru acționarii externi.

Caseta 3

Bănci cooperatiste în practică

- * **Credit Agricole** (Franța): fondată inițial pentru a sprijini fermierii, este astăzi una dintre cele mai mari bănci cooperatiste din lume, oferind o gamă completă de servicii financiare.
- * **Rabobank** (Olanda): înființată la sfârșitul secolului al XIX-lea, Rabobank a început ca o bancă cooperatistă care deservește fermierii și comunitățile rurale. Astăzi este o instituție financiară globală, deși își păstrează principiile de operare cooperatiste.

Băncile rurale sunt instituții financiare care se concentrează pe satisfacerea nevoilor bancare ale populațiilor rurale, în special micii fermieri, întreprinderile agricole și comunitățile rurale. Aceste bănci sunt esențiale în promovarea incluziunii financiare și a dezvoltării economice în regiunile în care băncile comerciale ar putea să nu fie dispuse să opereze, din cauza riscurilor percepute sau a profitabilității mai scăzute a economiilor rurale. Băncile rurale oferă de obicei servicii precum microfinanțare, împrumuturi agricole, produse de economisire și educație financiară. Ele joacă un rol crucial în sprijinirea dezvoltării agriculturii, permițând fer-

mierilor să investească în semințe, echipamente și tehnologie, sporind astfel productivitatea și durabilitatea în sectorul agricol.

Caracteristici-cheie ale băncilor rurale:

- *servicii agricole și de microfinanțare*: specializate în oferirea de credite adaptate nevoilor fermierilor și întreprinderilor rurale. Acestea includ împrumuturile agricole, microîmprumuturile și alte servicii financiare orientate spre dezvoltarea rurală;
- *dezvoltare economică locală*: profund încorporate în comunitățile lor și lucrează pentru a promova dezvoltarea economică locală prin educație financiară, acces la credite și programe de economii;
- *managementul riscurilor*: folosesc adesea strategii inovatoare de atenuare a riscurilor, cum ar fi microasigurările sau modele de creditare la nivel comunitar.

Caseta 4

Băncile rurale în practică

- * **Land Bank of the Philippines**: o bancă rurală deținută de guvern, care sprijină dezvoltarea rurală și modernizarea agriculturii prin oferirea de împrumuturi la prețuri accesibile fermierilor și întreprinderilor agricole.
- * **Grameen Bank** (Bangladesh): Deși este în primul rând o instituție de microfinanțare, Grameen Bank a avut un impact profund asupra comunităților rurale, oferind împrumuturi mici fermierilor și antreprenorilor din zonele rurale defavorizate.

Băncile islamice funcționează conform legii Sharia, care interzice practici precum perceperea de dobânzi (riba) și implicarea în activități speculative sau lipsite de etică. În schimb, banca islamică se bazează pe principiile împărțirii profitului, partajării riscurilor și justiției sociale. Aceste bănci oferă servicii financiare care respectă principiile etice islamice, asigurându-se că tranzacțiile promovează corectitudinea și transpa-

rența, evitând industriile interzise, precum jocurile de noroc, alcoolul și fabricarea de arme. Banca islamică se bazează pe instrumente financiare alternative la dobândă, cum ar fi Murabaha (finanțare cu costuri plus), Mudarabah (acorduri de împărțire a profitului) și Ijara (leasing). Aceste instrumente asigură că relația financiară dintre bancă și client este echitabilă și respectă valorile islamice.

Caracteristici-cheie ale băncilor islamice:

- *interzicerea dobânzii*: băncile islamice nu percep și nu plătesc dobândă. În schimb, structurează împrumuturile ca acorduri de împărțire a profitului sau comerț (contracte de vânzare cumpărare de bunuri);
- *finanțe etice*: băncile islamice sunt angajate în investiții etice, evitând finanțarea industriilor sau activităților considerate dăunătoare sau lipsite de etică, conform învățăturilor islamice;
- *responsabilitate socială*: Multe bănci islamice pun accent, de asemenea, pe justiția socială și incluziunea financiară, oferind servicii persoanelor cu venituri mici și oferind servicii caritabile, cum ar fi *zakat* (pomană) și *qard al-hasan* (împrumuturi fără dobândă).

Caseta 5

Băncile islamice în practică

- * **Dubai Islamic Bank** (UAE): Una dintre cele mai mari bănci islamice din lume, oferind o gamă completă de servicii financiare conform Sharia.
- * **Al Rajhi Bank** (Arabia Saudită): o bancă islamică lider, axată pe furnizarea de servicii bancare în conformitate cu legea Sharia, inclusiv servicii bancare de retail, servicii bancare de investiții și gestionarea activelor.

Băncile populare, băncile cooperatiste, băncile rurale și băncile islamice joacă fiecare un rol crucial în promovarea incluziunii financiare, a finanțării etice și a responsabilității sociale în diferite regiuni și culturi. Dovedită vitale și viabile, în timp, oferă acces la credite, microfinanțări, con-

turi de economii și oportunități de investiții populațiilor defavorizate, comunităților rurale, persoanelor cu venituri mici și întreprinderilor mici.

Rețele globale care sprijină serviciile bancare etice și sociale. Mai multe rețele globale susțin și promovează practici bancare etice, durabile și responsabile din punct de vedere social în întreaga lume. Aceste organizații reunesc instituții financiare care împărtășesc angajamentul de a promova incluziunea financiară, justiția socială și sustenabilitatea mediului.

Caseta 6

FEBEA (Federația Europeană a Băncilor și Finanțatorilor Etici și Alternativi)

* *Fondată:* 2001. * *Misiune:* este o rețea de bănci etice, instituții de micro-finanțare și finanțatori alternativi din întreaga Europă. Misiunea sa este de a sprijini instituțiile financiare care se concentrează pe finanțare socială, de mediu și etică. Membrii FEBEA sunt angajați să folosească finanțarea pentru a promova schimbările sociale și a contribui la dezvoltarea durabilă. * *Activități-cheie:* facilitează colaborarea dintre membrii săi, sprijină inovarea financiară etică și pledează pentru schimbări de politică care încurajează creșterea finanțărilor etice și alternative în Europa. * *Instituții membre:* include instituții precum Banca Etica (Italia), Crédit Coopératif (Franța) și Triodos Bank (Olanda).

AIIES (INAISE) (Asociația Internațională a Investitorilor în Economia Socială)

* *Fondată:* 1989. * *Misiune:* o rețea globală care reunește investitori și instituții financiare dedicate economiei sociale. Misiunea sa este de a promova investițiile sociale ca modalitate de finanțare a organizațiilor și proiectelor care creează un impact social și de mediu pozitiv. * *Activități-cheie:* sprijină schimbul de cunoștințe între membrii săi, facilitează schimbul de bune practici și ajută la mobilizarea capitalului pentru inițiative sociale și de mediu. De asemenea, joacă un rol-cheie în susținerea politicilor care încurajează investițiile sociale. * *Instituții membre:* membrii INAISE

includ instituții de microfinanțare, bănci sociale și fonduri de investiții etice din întreaga lume.

GABV (Alianța Globală pentru Banca pe Valori)

* *Fondată*: 2009. * *Misiune*: rețea internațională de bănci care folosesc finanțarea pentru a sprijini rezultate sociale, de mediu și economice sustenabile pe termen lung. Membrii săi împărtășesc convingerea că banca ar trebui să servească interesele pe termen lung ale oamenilor și ale planetei. * *Activități-cheie*: transformă sistemul bancar global prin promovarea practicilor bancare sustenabile, creșterea gradului de conștientizare a beneficiilor bancare bazate pe valori și sprijinirea membrilor săi în dezvoltarea de produse financiare inovatoare și etice. * *Instituții membre*: include unele dintre cele mai importante bănci etice din lume, cum ar fi Triodos Bank (Olanda), GLS Bank (Germania) și Vancity (Canada).

Rețele globale precum FEBEA, AIIES și GABV sunt esențiale în stimularea colaborării dintre ele și promovarea creșterii finanțărilor etice și durabile. Prin eforturile lor contribuie la formarea unui sistem financiar global mai echitabil și durabil, care nu doar sprijină dezvoltarea economică, ci abordează și provocările sociale și de mediu presante.

Bănci care operează fără dobândă în peisajul financiar modern - modele operaționale și aplicații practice. Banca fără dobândă, adesea sinonimă cu banca islamică, a cunoscut o expansiune rapidă pe piața financiară globală. Acest model bancar este diferit fundamental de modelul băncilor convenționale prin faptul că nu operează cu dobânzi, ci prin aderarea la un set de principii etice, religioase și socioeconomice. Originar din credința islamică, sistemul bancar fără dobândă pune accent pe partajarea riscurilor, tranzacțiile garantate cu active și investițiile în întreprinderi responsabile din punct de vedere social. Activele bancare islamice sunt evaluate la peste 2 trilioane de dolari, o dovadă a acceptării lor tot mai mari și a atractivității fundamentelor sale etice.

Serviciile bancare islamice au crescut semnificativ de la mijlocul secolului al XX-lea. Înființarea inițială a băncilor islamice în țări precum Egipt, Dubai și Arabia Saudită a fost punctul de plecare în dezvoltarea

unei rețele globale de instituții financiare islamice. Operează atât în țări cu majoritate musulmană, cât și în țări cu majoritate nonmusulmană, oferind produse financiare conforme cu Sharia unei baze diversificate de clienți.

Creșterea industriei poate fi atribuită unor factori precum:

- *finanțarea etică*: interesul tot mai mare pentru finanțarea etică, dar și pentru etica finanțării, precum și investițiile responsabile, care din punct de vedere social au alimentat cererea de produse bancare islamice, aliniată cu anumite valori morale și de mediu;
- *mitigarea riscurilor*: criza financiară din 2008 a evidențiat vulnerabilitățile sistemelor bancare convenționale (bazate pe dobândă). Accentul pus de banca islamică pe garantarea împrumuturilor prin active reale și împărțirea riscurilor a fost recunoscut de atunci ca o alternativă potențial mai stabilă;
- *incluziune financiară*: oferă acces la servicii financiare în regiuni și comunități care sunt adesea subservite de băncile convenționale, promovând dezvoltarea economică și incluziunea.

Obiectivele fundamentale. Băncile islamice se extind dincolo de simpla generare de profit, deși acesta este un element important pentru ele, și cuprind obiective socioeconomice mai largi, dar toate bazate pe Sharia. Unele sunt similare cu cele ale băncilor sociale, însă altele sunt strict specifice.

Dintre cele mai importante obiective ale băncilor islamice amintim câteva, care au similitudini cu ale băncilor sociale, astfel:

- *eliminarea exploatării prin dobândă*, prin interzicerea dobânzii (riba): încearcă să elimine practicile de exploatare prin creditare, care împovărează debitorii cu datorii de negestionat;
- *promovarea împărțirii riscurilor*: încurajează împărțirea riscurilor între creditori și debitori, asigurându-se astfel că profiturile și pierderile sunt distribuite în mod echitabil între debitori și creditori;

- *finanțarea economiei reale*: prin finanțare garantată cu active reale și tranzacții bazate pe comerț, menține o legătură directă între activitățile financiare și valoarea economică reală;
- *justiție socială*: acordă prioritate investițiilor etice, sprijinind sectoare precum sănătatea, educația și infrastructura, care au un impact pozitiv și direct asupra societății;
- *sustenabilitate și administrarea mediului*: investițiile sunt adesea direcționate către proiecte durabile, reflectând învățăturile islamice privind gestionarea mediului și bunăstarea societății.

Caseta 7

Bănci islamice contemporane

- *Banca Islamică de Dezvoltare* (1973): înființată pentru a promova dezvoltarea socioeconomică în țările membre, Banca Islamică de Dezvoltare a devenit o instituție esențială în finanțarea proiectelor aliniate principiilor islamice.
- *Dubai Islamic Bank* (1975): prima bancă islamică cu drepturi depline din lume; a pus bazele modelelor operaționale adoptate acum de băncile islamice la nivel global.

Anii 1980 și 1990 au fost martorii oficializării principiilor bancare islamice și stabilirii cadrelor de reglementare în țări precum Malaezia și Pakistan. În respectiva perioadă au fost înființate instituții precum Organizația de Contabilitate și Audit pentru Instituțiile Financiare Islamice (AAOIFI) și Consiliul pentru Servicii Financiare Islamice (IFSB), pentru a crea linii directe standardizate pentru tranzacțiile financiare islamice.

Repere-cheie:

- 1963: înființarea *Mit Ghamr Savings Bank* în Egipt, *inițiind* primul experiment în domeniul bancar islamic modern;
- 1975: fondarea *Dubai Islamic Bank*, devenind prima bancă islamică oficială care oferă produse financiare conforme cu Shari'a;

- 1981: înființarea *Bank Islam Malaysia Berhad*, una dintre primele bănci islamice din Asia de Sud-Est;
- 1991: înființarea *AAOIFI*, care stabilește standarde internaționale pentru practicile bancare *islamice*;
- Anii 2000: extinderea serviciilor bancare islamice în Europa și America de Nord, odată cu înființarea unor bănci precum *Al Rayan Bank* (Marea Britanie) și adoptarea produselor financiare islamice de către bănci globale precum *HSBC* și *Standard Chartered*;
- Anii 2010 până în prezent: progresele tehnologice și serviciile bancare digitale devin integrate în sistemul bancar islamic, permițând o mai mare acoperire și incluziune.

Modele operaționale ale băncilor de tip islamic. Băncile de tip islamic utilizează o serie de *contracte financiare* special concepute pentru a respecta principiile Sharia, facilitând diverse activități financiare, cum ar fi împrumuturi, investiții, depozite, precum și gestionarea adecvată a riscurilor. Fiecare tip de contract este adaptat pentru a satisface nevoi financiare specifice, respectând în același timp principiile de partajare a riscurilor, de susținere a activelor și de conduită etică. Aceste contracte formează coloana vertebrală a operațiunilor bancare islamice și ghidează modul în care produsele financiare sunt structurate și livrate clienților.

În continuare este prezentată o analiză a acestor contracte-cheie, precum și exemple practice de implementare a lor.

a) Contractul Murabaha (finanțare cost-plus) - este unul dintre cele mai utilizate contracte în domeniul bancar islamic și presupune achiziționarea de către bancă a unui activ în numele unui client și vânzarea acestuia către client, la un preț majorat pe care acesta este de acord să îl plătească în rate.

- Model operațional: Banca întâi cumpără activul și apoi îl vinde clientului la un preț care include o marjă de profit. Costul total este dezvăluit în avans, asigurând transparența.

Exemplu de implementare: un client care dorește să cumpere o mașină își alege banca islamică cu care vrea să coopereze. Banca cumpără mașina de la un dealer și apoi o vinde clientului la un preț mai mare decât costul

inițial de achiziție, preț agreeat în prealabil cu clientul și plătit în într-o perioadă stabilită.

- Beneficii: Murabaha este un tip de contract ce oferă un mecanism de finanțare simplu, garantat cu active, fără dobândă. Marja fixă de profit convenită la început asigură predictibilitatea atât pentru bancă, cât și pentru client.

b) *Mudarabah (Partajarea profitului)* este un contract de partajare a profiturilor și pierderilor, în care o parte (banca) oferă capital, iar cealaltă parte (antreprenorul) oferă expertiză și abilități de management.

- Model operațional: profiturile generate din asociere sunt împărțite între bancă și antreprenor pe baza unui raport prestabilit. Dacă societatea înregistrează o pierdere, aceasta este suportată integral de bancă, cu condiția să nu existe neglijență sau abatere din partea antreprenorului. Exemplu de implementare: un proprietar de afaceri cu o idee de proiect viabilă, dar lipsit de capital, își alege o bancă de tip islamic cu care vrea să colaboreze. Dacă banca consideră ideea antreprenorului ca fiind viabilă, îi asigură finanțarea necesară în cadrul unui aranjament Mudarabah. Profiturile generate din proiect sunt împărțite conform unui raport predeterminat, discutat și agreeat la începutul investiției.
- Beneficii: Mudarabah promovează antreprenoriatul și partajarea riscurilor. Banca acționează ca un partener, împărțind atât riscul, cât și recompensa acțiunii, stimulând un sentiment de cooperare și finanțare etică.

c) *Musharakah (Asociere mixtă)* - este un acord de parteneriat în care și banca și clientul contribuie cu capital la o afacere și împart profiturile sau pierderile rezultate.

- Model operațional: cota de profit sau pierdere a fiecărui partener este proporțională cu contribuția acestuia la asociere. Spre deosebire de Mudarabah, unde doar banca furnizează capital, ambele părți din Musharakah împart responsabilitățile de investiții și management. Exemplu de implementare: o bancă de tip islamic și un dezvoltator imobiliar formează un Mushara-

kah pentru a construi o proprietate comercială. Banca asigură 60% din capital, iar dezvoltatorul asigură 40%. Profiturile generate din vânzarea sau închirierea proprietății sunt distribuite pe baza cotelor respective.

- Beneficii: Musharakah aliniază interesele ambelor părți și încurajează practicile de afaceri solide, deoarece ambii parteneri suportă riscurile și recompensele.

d) *Ijara (leasing)* - este un contract de leasing prin care banca cumpără un activ și îl închiriază unui client pentru o perioadă determinată. La sfârșitul termenului de închiriere, clientul poate avea opțiunea de a cumpăra bunul.

Model de implementare: banca păstrează proprietatea asupra activului, în timp ce permite clientului să-l folosească în schimbul plăților periodice a căror valoare a fost agreată la începutul contractului. Perioada de închiriere, suma de închiriere și opțiunea de cumpărare (dacă există) sunt convenite în avans. Exemplu de implementare: o afacere are nevoie de utilaje pentru operațiunile sale, dar preferă să nu le cumpere definitiv. Banca cumpără utilajul și îl închiriază întreprinderii pentru o perioadă determinată. Compania efectuează plăți regulate pentru închirierea utilajului și poate alege să-l cumpere la sfârșitul contractului de închiriere.

- Beneficii: *Ijara* oferă finanțare flexibilă pentru clienții care doresc să utilizeze un activ fără cheltuielile imediate de capital necesare achiziției. De asemenea, asigură că finanțarea este legată de un activ corporal, în conformitate cu principiile islamice.

e) *Istisna și Salam (Contracte forward)* - contractele de tip *Istisna* și *Salam* sunt utilizate pentru finanțarea producției și, respectiv, a agriculturii. Aceste contracte permit plata în avans pentru bunurile care vor fi livrate ulterior.

- *Istisna*: un contract pe bază de comandă, în care banca finanțează construirea sau fabricarea unui activ care va fi livrat la o dată ulterioară. Prețul, specificațiile și programul de livrare sunt convenite în prealabil. Model de implementare: o companie de construcții are nevoie de finanțare pentru a construi o

proprietate. Banca este de acord cu un contract Istisna, plătind firmei de construcții în rate, pe măsură ce proiectul avansează.

- *Salam*: este un tip de contract agricol cu finanțare, prin care banca efectuează o plată în avans pentru bunurile care vor fi livrate ulterior. Aceste tipuri de contracte sunt adesea folosite pentru finanțarea fermierilor. Model de implementare: un fermier primește o plată în avans de la bancă, în baza unui contract Salam, pentru cultivarea unui anumit tip de produs ales de fermier și de bancă. La recoltare, fermierul livrează băncii partea din recoltă agreată în prealabil.

Atât contractele Istisna, cât și Salam, facilitează comerțul și finanțarea producției, asigurând în același timp conformitatea cu principiile Sharia.

Băncile islamice oferă și o gamă de *produse de depozit* concepute special pentru a respecta principiile Sharia, punând accent pe partajarea riscurilor și conduita financiară etică. Spre deosebire de băncile convenționale, care oferă conturi purtătoare de dobândă, băncile islamice utilizează mecanisme de împărțire a profitului și de păstrare în siguranță fără dobândă.

Managementul lichidității în băncile islamice. Gestionarea lichidității în băncile islamice este complexă, din cauza interzicerii instrumentelor purtătoare de dobândă, utilizate în mod obișnuit în sistemul bancar convențional, cum ar fi bonurile de trezorerie și împrumuturile interbancare. În schimb, băncile islamice folosesc instrumente conforme cu Sharia pentru a asigura lichiditatea și pentru a-și îndeplini obligațiile.

Aceste instrumente se numesc Sukuk (obligațiuni islamice). Sukuk sunt certificate financiare care reprezintă un interes de proprietate asupra activelor corporale, uzufruct sau servicii, oferind un mijloc conform Sharia de a strânge fonduri și de a gestiona lichiditatea. Sukuk sunt structurate în jurul tranzacțiilor garantate cu active. Investitorii dețin o cotă în grupul de active, iar randamentele sunt derivate din performanța activului, mai degrabă decât din plățile de dobândă.

Structurile comune Sukuk includ Ijarah (leasing), Mudarabah (împărțirea profitului) și Murabaha (cost-plus). Spre exemplu, o bancă islamică investește într-un Sukuk emis de un proiect susținut de guvern pentru a construi infrastructură publică.

Randamentele pentru deținătorii de Sukuk sunt derivate din plățile de leasing efectuate pentru utilizarea infrastructurii. Sukuk oferă băncilor islamice un instrument flexibil și compatibil pentru gestionarea lichidității. Acestea permit băncilor să-și diversifice portofoliile și să-și alinieze strategiile de investiții cu activele economice reale.

Pentru managementul lichidității pe termen scurt, băncile de tip islamic folosesc alte mecanisme specifice, conforme cu principiile Sharia. Unul dintre acestea este Tawarruq și reprezintă o tehnică de finanțare structurată folosită de băncile islamice pentru a obține numerar. În Tawarruq, banca cumpără o marfă pe bază de plată amânată și o vinde imediat unei terțe părți pentru numerar. Procesul este structurat pentru a evita riba, oferind în același timp lichiditatea necesară.

Banca de tip islamic prezintă o alternativă distinctă la banca convențională și diferă fundamental prin principii, modele operaționale, strategii de generare a veniturilor și impact socioeconomic. Acestea sunt, în opinia mea, diferențele esențiale între cele două modele, pe care le voi aborda în continuare.

Din punctul de vedere al modelului de operare, diferențele constau în finanțare fără dobândă versus finanțare pe bază de dobândă. Astfel, o bancă de tip islamic interzice dobânda (riba) și, în schimb, folosește împărțirea profitului, comerțul, leasingul și tranzacțiile garantate cu active pentru a genera venituri. De exemplu, în loc de un împrumut auto cu dobândă, o bancă islamică folosește un contract Murabaha pentru a cumpăra mașina și a o vinde clientului la un preț mai mare decât cel de cumpărare agreeat anterior de bancă cu clientul ei.

O bancă convențională, din punctul de vedere al modelului de operare, se concentrează pe dobândă ca mecanism principal de generare veniturilor și implicit a profitului. Banca împrumută bani debitorilor și percepe dobândă fixă sau variabilă, în funcție de contract, indiferent de rezultatul financiar al împrumutatului.

Diferențele între modelele operaționale ale celor două tipuri de bănci conduc la diferențe în modul de generare de venituri și, implicit, a profitului. Astfel, o bancă de tip islamic generează venituri prin contracte bazate pe comerț (Murabaha, Ijara), parteneriate de investiții (Mudarabah,

Musharakah) și comisioane. Rentabilitatea investițiilor este variabilă și depinde de performanța activelor sau a parteneriatelor în care banca a intrat ca urmare a modelului operațional ales.

La polul opus se află banca convențională, care se bazează pe veniturile din dobânzi și comisioane ale diferitelor produse bancare. Principalul mod de generare a veniturilor și implicit al profitului pentru o bancă convențională este dat de diferența dintre dobânda percepută pentru împrumuturi și cea pe care o plătește la depozite.

Din punctul de vedere al impactului socioeconomic, o bancă de tip islamic face doar investiții etice respectând Sharia, concentrându-se pe proiecte care se aliniază cu principiile islamice și contribuie la bunăstarea societății. Ele evită finanțarea industriilor considerate dăunătoare, cum ar fi, spre exemplu, alcoolul, jocurile de noroc și producția de arme.

În cazul băncilor convenționale, chiar dacă au politici ce țin de responsabilitatea social-corporativă, accentul lor principal rămâne pe maximizarea rentabilității acționarilor, adesea fără linii directoare stricte din punctul de vedere al eticii investițiilor.

Criza financiară globală din 2008 a subliniat vulnerabilitățile sistemelor financiare bazate pe dobânzi și al unui model de management al riscurilor permisiv (un apetit al riscului foarte ridicat) în special cu unele produse investiționale foarte riscante (produsele subprime).

În același context, sistemul bancar de tip islamic a demonstrat o rezistență mai bună, în opinia noastră, datorită unui management al riscului mai strict, datorită modelelor operaționale care implică partajarea riscurilor și, nu în ultimul rând, eticii investițiilor și participării în diferite proiecte.

De asemenea, insistența băncilor islamice asupra activelor reale și asupra finanțării doar a economiei reale împiedică crearea de bani prin datorii (suplimentarea unui împrumut în urma creșterii valorii casei care este folosită drept colateral), limitând astfel bulele financiare și reducând riscul sistemic.

Caseta 8**Băncile de tip islamic reprezentative****Banca Islamică din Dubai (DIB)**

Locație: Dubai, Emiratele Arabe Unite; • *Fondată:* 1975; • *Model:* fiind prima bancă islamică cu drepturi depline din lume, operează strict conform principiilor Sharia. Modelul său operațional se concentrează pe partajarea riscurilor, finanțare garantată cu active și investiții etice. DIB oferă o gamă largă de produse, inclusiv Murabaha, Ijara, Mudarabah și Takaful (asigurare islamică).

Produse și servicii financiare:

- *Finanțare Murabaha:* este contractul DIB utilizat cel mai frecvent pentru finanțare retail și corporativă. Clienții pot folosi Murabaha pentru a finanța case, mașini și active comerciale (exemplu: un client caută să finanțeze achiziția unei locuințe. DIB cumpără proprietatea în numele clientului și o vinde la un preț majorat, plătit în rate pe o perioadă stabilă);
- *Ijara (Leasing):* folosit în principal pentru finanțarea de echipamente și proprietăți, în cazul în care DIB închiriază activul clientului, iar acesta efectuează plăți regulate pe durata leasingului;
- *Conturi de investiții Mudarabah:* DIB oferă conturi de economii și investiții bazate pe contractul Mudarabah, în care clienții împărtășesc profiturile generate din investițiile băncii;
- *Modelul veniturilor:* din vânzări de active (Murabaha), comisioane de leasing (Ijara) și acorduri de împărțire a profitului (Mudarabah). Nu se bazează pe veniturile din dobânzi, aderând strict la principiile Sharia.

Performanța financiară 2023: • Profit net: 1,75 miliarde EUR. • Rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE): 20%. • Finanțare garantată cu active: DIB cere ca toate finanțările să fie susținute de active corporale, atenuând riscul de credit și asigurând alinierea la activitățile economice reale.

Banca Al Rajhi

- *Locație:* Riad, Arabia Saudită. • *Fondată:* 1957. • *Model:* Al Rajhi Bank este una dintre cele mai mari bănci islamice la nivel global, oferind o suită cuprinzătoare de servicii financiare care respectă Sharia. Banca aderă strict

la principiile islamice, concentrându-se pe împărțirea profiturilor și pierderilor, finanțării garantate cu active și investițiilor în proiecte etice.

Produse și servicii financiare:

- Model de venituri: Al Rajhi Bank generează venituri în principal prin vânzări de active (Murabaha), comisioane de leasing (Ijara) și partajarea profitului în parteneriate (Musharakah, Mudarabah). Taxele administrative pentru structurarea și gestionarea tranzacțiilor care respectă Sharia contribuie de asemenea la venituri.

Performanța financiară 2023: • Profit net: 3,989 miliarde EUR; • Rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE): 19,35%.

Qatar Islamic Bank (QIB)

- Locație: Doha, Qatar. • Fondată: 1982. • Model: Qatar Islamic Bank (QIB) funcționează ca o instituție pe deplin conformă Sharia, furnizând servicii bancare de retail, corporative și de investiții. Modelul său pune accent pe investițiile etice, împărțirea profitului și finanțarea susținută de active, concentrându-se atât pe clienții individuali, cât și pe cei corporativi.

Produse și servicii financiare inovatoare:

- Ijara (Leasing): oferă finanțare din Ijara pentru proprietăți, echipamente și vehicule. Clienții închiriază activul pentru o perioadă convenită, cu opțiune de cumpărare la sfârșitul termenului. Banca se asigură de claritatea condițiilor de leasing, că sunt transparente și lipsite de ambiguitate.
- Conturi de investiții Mudarabah: oferă diverse conturi Mudarabah, inclusiv conturi de economii, depozite la termen și portofolii de investiții, în care clienții împărtășesc profiturile generate de investițiile băncii. Exemplu: Un client deschide un cont de economii Mudarabah, iar banca investește aceste fonduri în proiecte care respectă Sharia. La sfârșitul perioadei de investiție, profiturile sunt repartizate între bancă și client, conform unui raport prestabilit.

Performanța financiară și poziția pe piață:

- Modelul veniturilor: generează venituri prin finanțare garantată cu active, comisioane de leasing, acorduri de împărțire a profitului și comisioane pentru gestionarea investițiilor.

- Performanța financiară 2023: Profit net: 3,1 miliarde QAR; Portofoliul de credite: 135 miliarde QAR; Rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE): 17%.
- Analiză: portofoliul divers și poziționarea strategică pe piață au contribuit la creșterea financiară constantă. Accentul băncii pe investiții etice și soluții financiare centrate pe client evidențiază flexibilitatea și puterea sistemului bancar islamic.

Cadre de reglementare care guvernează sectorul bancar islamic. Banca de tip islamic funcționează într-un cadru de reglementare unic, care combină reglementările financiare convenționale cu liniile directoare ce respectă Sharia. Mediul de reglementare joacă un rol esențial în asigurarea solidității, transparenței și integrității instituțiilor financiare islamice.

O bancă de tip islamic are un consiliu de supraveghere și mai multe entități de supraveghere având rolul de a asigura conformitatea operațiunilor, a produselor și a investițiilor cu principiile Sharia. Astfel, în fiecare bancă de tip islamic există un Consiliu de Supraveghere Sharia (CSS) care cuprinde experți bancari și experți în jurisprudența islamică. CSS supraveghează operațiunile, produsele și contractele băncii pentru a asigura conformitatea cu principiile Sharia.

Ca responsabilități, Consiliul de Supraveghere Sharia este implicat în:

- revizuirea produsului: CSS examinează toate produsele și serviciile financiare înainte de a fi oferite publicului, asigurându-se că respectă regulile islamice și evită riba, gharar (incertitudine excesivă) și practici neetice;
- monitorizare și audit: CSS efectuează audituri regulate ale tranzacțiilor și investițiilor băncii, oferind îndrumări pentru rectificarea oricăror activități neconforme;
- îndrumări și fatwa (hotărâri religioase): CSS emite fatwa care oferă direcție în chestiuni financiare complexe, oferind un cadru religios pentru deciziile operaționale;
- standarde internaționale (AAOIFI, IFSB).

Pe lângă Consiliul de Supraveghere Sharia, la nivel de supraveghere a sistemului bancar există Organizația de Contabilitate și Audit pentru In-

stituțiile Financiare Islamice și Consiliul pentru Servicii Financiare Islamice. Rolurile acestora sunt:

Organizația de Contabilitate și Audit pentru Instituțiile Financiare Islamice, înființată în 1991, dezvoltă contabilitate, audit, guvernanză și standarde Sharia pentru instituțiile financiare islamice. Aceste standarde sunt adoptate pe scară largă în centrele bancare islamice precum Bahrain, Malaezia și Arabia Saudită. *Standarde-cheie:* AAOIFI stabilește linii directoare pentru contractele financiare islamice, acordurile de împărțire a profitului, emiterea de Sukuk și practicile de guvernanză corporativă, promovând coerența și transparența în industrie.

Consiliul pentru Servicii Financiare Islamice, fondat în 2002, oferă standarde de reglementare și supraveghere adaptate băncilor islamice, companiilor de asigurări (Takaful) și piețelor de capital; lucrează în colaborare cu băncile centrale și autoritățile financiare pentru a alinia reglementările bancare islamice cu cele mai bune practici globale. *Funcții-cheie:* consiliul se concentrează pe managementul riscului, adecvarea capitalului, cerințele de lichiditate și testele de stres pentru instituțiile financiare islamice. Standardele sale asigură stabilitatea și rezistența sectorului, în timp ce se potrivesc cu natura unică a finanțelor islamice.

Diferitele țări adoptă abordări diferite pentru reglementarea activităților bancare islamice, reflectând sistemele lor juridice, mediile economice și contextele religioase.

Astfel:

- *Malaezia* a stabilit un sistem bancar dual, în care băncile islamice operează alături de băncile convenționale într-un cadru de reglementare robust. Banca Centrală a Malaeziei (Bank Negara) are un rol crucial în emiterea de orientări și standarde specifice finanțelor islamice. Țara are, de asemenea, un Consiliu Consultativ Sharia dedicat, care ghidează atât instituțiile financiare, cât și autoritățile de reglementare;
- *Țări ale Consiliului de Cooperare al Golfului (CCG)*, inclusiv Arabia Saudită, Emiratele Arabe Unite și Bahrain, au îmbrățișat banca islamică prin reglementări care impun respectarea Sharia, integrând în același timp standardele internaționale

(AAOIFI, IFSB) în sistemele lor financiare. Aceste țări găzduiesc și centre regionale pentru finanțarea islamică, atrăgând investiții globale;

- *Regatul Unit* și-a adaptat reglementările financiare pentru a corespunde activităților bancare islamice, permițând băncilor islamice să opereze în cadrul de reglementare convențional și asigurând în același timp conformitatea cu principiile Sharia. Autoritatea de Conduită Financiară (FCA) și Autoritatea de Reglementare Prudențială (PRA) oferă supraveghere și îndrumări specifice instituțiilor financiare islamice.

Provocări și oportunități pentru sistemul bancar de tip islamic. Una dintre provocările majore cu care se confruntă banca islamică este *percepția că este în primul rând o piață de nișă*, care deservește doar populațiile musulmane. Mulți clienți potențiali, în special în țările cu majoritate nonmusulmană, nu sunt conștienți de principiile bancare islamice sau pot avea concepții greșite cu privire la aplicabilitatea și beneficiile acestora. Pentru a depăși acest lucru, băncile de tip islamic trebuie să se angajeze în campanii educaționale, pentru a crește gradul de conștientizare a naturii etice și incluzive a băncilor de tip islamic, punând accentul pe transparență, partajarea riscurilor și responsabilitatea socială.

O altă provocare pentru instituțiile bancare de tip islamic este legată de *complexitatea cerințelor de reglementare*, deoarece trebuie să respecte reglementările financiare convenționale ale țărilor în care operează, precum și liniile directoare Sharia. Această cerință de conformitate duală poate fi costisitoare și consumatoare de timp, necesitând ca băncile să investească în expertiză juridică specializată în liniile directoare ale Sharia. În plus, diferențele de interpretare a Sharia între regiuni pot complica standardizarea produselor și intrarea pe piață.

Băncile islamice se confruntă cu *constrângeri în gestionarea lichidității*, din cauza interzicerii dobânzii. Acestea nu pot utiliza piețele interbancare convenționale sau titlurile de valoare bazate pe dobândă, limitându-și opțiunile de gestionare a lichidității pe termen scurt. Instrumentele specifice precum Sukuk, Tawarruq și Wakala oferă alternative conforme cu Sharia, dar este posibil să nu ofere întotdeauna aceeași flexibilitate ca in-

strumentele convenționale. Băncile islamice trebuie să inoveze continuu și să colaboreze cu autoritățile de reglementare pentru a dezvolta soluții eficiente de gestionare a lichidității.

La capitolul oportunități putem pune transformarea digitală. Prin parteneriate cu diferite companii de tip *fintech*, băncile islamice își pot digitaliza serviciile bancare, îmbunătăți ofertele de servicii financiare și eficiența operațională, precum și conformitatea cu liniile directoare Sharia. Digitalizarea poate crește gradul de penetrare la clienți, poate îmbunătăți transparența și poate facilita monitorizarea conformității în timp real.

Piața bancară globală de tip islamic are un potențial de creștere enorm, în special în economiile emergente cu populații musulmane semnificative și cu cerere tot mai mare de finanțare etică. Țările din Africa, Asia de Sud-Est și Asia Centrală reprezintă piețe neexploatare, unde băncile de tip islamic pot stimula incluziunea financiară și pot sprijini dezvoltarea infrastructurii prin finanțare etică.

Concentrarea acestor bănci pe investiții etice, transparență și partajarea riscurilor atrage investitorii conștienți din punct de vedere social din țările cu majoritate nonmusulmană, oferind băncilor islamice oportunitatea de a-și extinde prezența pe piață și a-și diversifice baza de clienți. Accentul pus de băncile de tip islamic pe responsabilitatea socială, durabilitate și investiții etice se aliniază cu mișcarea globală către finanțare ecologică și sustenabilă. Astfel, aceste bănci își pot crește cota de piață, intrând pe această piață de nișă încă insuficient explorată de băncile convenționale.

Perspectivă băncilor islamice. Sectorul bancar de tip islamic își va continua traiectoria de creștere, atât în țările cu majoritate musulmană, cât și în cele fără majoritate musulmană. Potrivit unor studii de piață recente, piața financiară islamică globală era, până mai ieri, estimată că va depăși 3,5 trilioane de dolari până în 2025.

Creșterea economică rapidă în țări precum Indonezia, Turcia și Nigeria este de așteptat să stimuleze cererea de servicii bancare conforme cu Sharia, promovând incluziunea financiară și dezvoltarea durabilă.

Integrarea băncilor islamice cu piețele financiare globale se va extinde pe măsură ce autoritățile de reglementare, investitorii și instituțiile finan-

ciare își vor recunoaște rolul în promovarea stabilității economice și a finanțelor etice.

Eforturile de armonizare a standardelor Sharia la nivel global, conduse de organizații precum Organizația de Contabilitate și Audit pentru Instituțiile Financiare Islamice și Consiliul pentru Servicii Financiare Islamice, vor facilita tranzacțiile transfrontaliere și vor spori competitivitatea băncilor islamice pe piețele internaționale.

Băncile convenționale colaborează din ce în ce mai mult cu băncile islamice sau lansează linii de produse conforme Sharia pentru a răspunde cererii tot mai mari de servicii financiare islamice, extinzând raza de acțiune a industriei și încurajând inovația.

Accentul pus pe investițiile etice și finanțarea durabilă poziționează banca islamică drept jucător-cheie în abordarea provocărilor globale, inclusiv reducerea sărăciei, inegalitatea economică și conservarea mediului.

Băncile de tip islamic sunt bine poziționate pentru a fi competitive în finanțarea proiectelor ecologice, inclusiv a inițiativelor privind energia regenerabilă, infrastructura ecologică și atenuarea schimbărilor climatice, având produse pentru acest tip de finanțări.

De asemenea, principiile băncilor islamice Zakat (donații de caritate) și Waqf (dotare) creează oportunități pentru bănci de a participa la investiții cu impact social, contribuind la educație, asistență medicală și atenuarea sărăciei.

În concluzie, băncile de tip islamic prezintă o alternativă viabilă și etică la băncile convenționale, bazate pe principii ce promovează stabilitatea financiară, justiția socială și creșterea economică durabilă. Accentul pus pe partajarea riscurilor, finanțarea garantată cu active și investițiile etice se aliniază cu tendința globală către o finanțare responsabilă. De asemenea, angajamentul băncilor islamice față de incluziunea financiară și bunăstarea socială oferă o cale către o dezvoltare economică echitabilă.

Oferind acces la servicii financiare pentru comunitățile defavorizate, finanțând proiecte responsabile din punct de vedere social și promovând partajarea riscurilor, băncile islamice contribuie la crearea unui peisaj financiar just și echilibrat.

Pe măsură ce sistemul bancar de tip islamic continuă să crească și să se integreze cu piețele globale, are și potențialul de a remodela sectorul financiar, prin introducerea de practici etice, durabile și care nu riscă. Influența sa în creștere va încuraja băncile convenționale să adopte valori similare, promovând un sistem financiar mai transparent și echitabil.

Succesul viitor al băncilor islamice va depinde de capacitatea lor de a inova, a educa și a colabora în cadrul ecosistemului financiar global, care evoluează rapid. Cu progresele continue în tehnologie, armonizarea standardelor și cu accent pe finanțarea etică, băncile de tip islamic vor juca un rol din ce în ce mai important în modelarea viitorului finanțelor globale.

Revenind la caracterizarea generală a băncilor sociale, reiterăm ideea că, în peisajul financiar modern, elementul distinctiv al băncilor sociale este faptul că acestea acordă prioritate bunăstării sociale, durabilității mediului, investițiilor etice și dezvoltării comunității în detrimentul maximizării profitului. Spre deosebire de băncile convenționale, băncile sociale adoptă practici transparente, etice și își direcționează resursele către proiecte și activități de care beneficiază societatea. Accentul pe impactul sustenabilității și pe finanțarea responsabilă a atras și atrage în continuare persoane fizice, companii și instituții care vor să-și alinieze modelul operațional cu valorile lor.

Sectorul bancar social a crescut semnificativ în ultimele decenii, stimulat de o conștiință globală în creștere cu privire la problemele sociale, de mediu, inegalitatea economică și nevoia de dezvoltare incluzivă. Băncile sociale s-au impus ca alternative la instituțiile financiare tradiționale, oferind o gamă de produse adaptate pentru a îndeplini standardele etice, sociale și de mediu. De asemenea, prin microfinanțări, reușesc să ajute persoane fizice și companii care nu ar putea fi finanțate de băncile tradiționale din cauza modelului de management al riscului pe care acestea îl au implementat.

Băncile sociale își propun să creeze un ecosistem financiar care să se alinieze cu valorile de *incluziune socială, standardele etice și obiectivele de dezvoltare durabilă*. Astfel, acest tip de bănci promovează ca obiectiv finanțarea inițiativelor care abordează probleme sociale, cum ar fi locuințe la prețuri accesibile, asistență medicală, educație și infrastructură comuni-

tară. De asemenea, finanțează proiecte care protejează mediul, promovează energia regenerabilă și reduc amprenta de carbon. Pe lângă acestea, poate cel mai important obiectiv și în jurul căruia a fost construită această cercetare este *incluziunea financiară*.

Oferirea accesului la credite și servicii bancare pentru comunitățile marginalizate, întreprinderile mici și persoanele excluse în mod tradițional de la serviciile bancare convenționale reprezintă elementul definitoriu al acestui tip de bănci, încă de la înființarea lor de către călugării franciscani. Prin acest tip de finanțări s-au dezvoltat comunități care au devenit financiar autosuficiente și care ulterior au devenit orașe prospere.

Ultimul, dar nu cel din urmă obiectiv al băncilor sociale este *transparența decizională*. Aceste bănci funcționează cu un grad ridicat de transparență, asigurându-se că toți clienții lor cunosc modul cum sunt folosiți banii lor și ce anume s-a finanțat cu ei.

Etape-cheie în istoria serviciilor bancare sociale

- 1849: prima bancă cooperativă, *Raiffeisen Bank*, este înființată în Germania, concentrându-se pe dezvoltarea rurală și oferind credite la prețuri accesibile fermierilor;
- 1968: Înființarea *Triodos Bank* în Țările de Jos, una dintre primele bănci care a funcționat pe principii bancare etice;
- 1976: *Banca Grameen* din Bangladesh inițiază modelul de microfinanțare, oferind împrumuturi mici celor săraci, în special femeilor, fără a solicita garanții. Banca a fost înființată de Mohammad Yunus, care a reușit, prin împrumuturi de sub 100 de dolari americani, să dezvolte o parte din zonele rurale din Bangladesh, contribuind astfel la incluziunea socială a populației acestora și la dezvoltarea lor ca persoane. Pentru munca sa de o viață, Mohammad Yunus a primit premiul Nobel pentru pace în anul 2006.
- 2009: *Mișcarea Green Bank* câștigă avânt odată cu înființarea unor instituții precum Banca de Investiții Verzi din Regatul Unit, care promovează investițiile în energie regenerabilă și proiecte ecologice.

Modele de guvernare în social banking. Modelele de guvernare ale băncilor sociale sunt fundamental diferite de cele din băncile comerciale, punând adesea accent pe sustenabilitatea mediului, impactul asupra comunității, etică și luarea în comun a deciziilor. Aceste tipuri de bănci folosesc ceea ce se numește o guvernare participativă sau, altfel spus, guvernarea părților interesate. Aceasta pune accentul pe implicarea tuturor părților interesate - clienți (deponenți), angajați, comunități - în luarea unor decizii de finanțare sau de operare care vor avea un impact asupra lor. Guvernarea părților interesate creează un cadru de luare a deciziilor mai incluziv, în care impactul social mai larg al deciziilor este o prioritate.

Băncile sociale au, adesea, structuri care facilitează luarea deciziilor colective, asigurându-se că toate părțile interesate au un cuvânt de spus în modul în care funcționează banca. Chiar dacă modelul de guvernare este participativ, responsabilitatea luării deciziilor este de obicei menținută prin raportare transparentă privind performanța financiară și impactul social, împreună cu implicarea unui consiliu de administrație sau a unui organism de supraveghere comunitar.

Un alt model de guvernare este cel al organizațiilor/băncilor de tip instituție cooperatistă de credit. Cooperativele de credit reprezintă o parte importantă a sistemului bancar social. Acestea prioritizează nevoile membrilor lor față de profit, întrucât principiul „un membru, un vot”, indiferent de investiția financiară. Băncile de tip cooperatist sunt adesea instituții mai mici, orientate spre comunitate.

Principiile de bază ale băncilor sociale. Băncile sociale sunt ghidate de un set de principii care pun accent pe conduita etică, justiția socială, durabilitatea mediului și transparența. Aceste principii formează baza produselor, serviciilor și modelelor operaționale ale acestora.

Investiții etice: băncile sociale resping investițiile în sectoare considerate dăunătoare pentru societate și mediu, în schimb, acordă prioritate finanțării proiectelor și companiilor care contribuie pozitiv la bunăstarea socială și a mediului; ele fac acest lucru prin:

- *screening negativ:* excluderea industriilor precum combustibili fosili, energia nucleară, tutunul, armele, jocurile de noroc și a celor implicate în încălcări ale drepturilor omului;

- *screening pozitiv*: investiții active în sectoare precum energia regenerabilă, agricultura organică, comerț echitabil, locuințe la prețuri accesibile, educație, asistență medicală și întreprinderi sociale.

Transparență și responsabilitate: transparența este o piatră de temelie a sistemului bancar social. Băncile sociale oferă clienților informații detaliate despre unde sunt investiți banii lor și despre cum sunt utilizați pentru a sprijini rezultate sociale și de mediu pozitive.

Raportare: publicarea regulată a rapoartelor de impact, care detaliază impactul social și de mediu al investițiilor, împrumuturilor și serviciilor lor.

Implicarea clienților în procesele de luare a deciziilor, în special în băncile cooperante, unde clienții au adesea un cuvânt de spus în politicile băncii și în alegerile de investiții.

Modele de finanțare:

- *finanțare bazată pe acțiuni*: multe bănci sociale sunt finanțate prin capitalul propriu al membrilor, unde acționarii furnizează capital inițial și suportă, de asemenea, riscul financiar. Se asigură astfel că interesele celor care finanțează banca se aliniază la misiunea acesteia;
- *finanțare bazată pe datorii*: sub formă de obligațiuni sau împrumuturi, finanțarea prin datorii este comună în băncile sociale mai mari. Cu toate acestea, spre deosebire de băncile tradiționale, aceste instrumente de datorie sunt adesea structurate pentru a finanța proiecte sociale specifice (de exemplu, obligațiuni verzi sau obligațiuni cu impact social);
- *donații și granturi*: sunt deosebit de relevante pentru băncile sociale mai mici, nonprofit sau instituțiile de microfinanțare. Aceste fonduri provin de obicei de la filantropi, ONG-uri sau entități guvernamentale;
- *crowdfunding pentru impact social*: multe bănci sociale moderne, în special cele axate pe microfinanțare, au apelat la *crowdfunding* pentru a strânge capital. Platforme precum Kiva

au făcut posibil ca indivizii să investească în proiecte sociale de pe tot globul.

Produsele și serviciile băncilor sociale. Modelele operaționale ale băncilor sociale gravitează în jurul durabilității, incluziunii financiare și practicilor etice. Spre deosebire de băncile convenționale, aceste instituții acordă prioritate impactului social și de mediu pe termen lung al operațiunilor lor. Acest lucru este reliefat și de gama de produse și servicii, diferită principial de cea a băncilor convenționale, chiar dacă produsele și serviciile au denumiri asemănătoare. Astfel, băncile sociale oferă o gamă largă de produse și servicii financiare concepute pentru a promova incluziunea socială, dezvoltarea socială și sustenabilitatea mediului.

Pe partea de *pasive* sunt de menționat:

- *conturi de economii tradiționale*: oferă rate ale dobânzii mai mici decât media pieței, asigurând în același timp că depozitele sunt utilizate în scopuri de creditare conform principiilor și valorilor băncii. Deponenții își plasează fondurile în conturi de economii etice, iar banca utilizează aceste fonduri pentru a finanța proiecte care îndeplinesc criteriile sale sociale și de mediu. Exemplu: conturile de economii ale Triodos Bank permit clienților să câștige dobândă, știind că fondurile lor sunt folosite pentru proiecte de energie regenerabilă, locuințe sociale și inițiative comunitare;
- *conturi conduse de membri*: deponenții sunt, de asemenea, membri, participând la guvernarea băncii și la luarea deciziilor. Profiturile sunt reinvestite în proiecte comunitare sau distribuite între membri. Exemplu: Crédit Coopératif din Franța funcționează ca o bancă cooperativă în care deponenții au un cuvânt de spus în politicile băncii, iar profiturile sunt folosite pentru a sprijini inițiativele de dezvoltare locală;
- *obligațiuni comunitare*: oferă adesea obligațiuni care permit membrilor comunității să investească în proiecte sociale specifice, cum ar fi energie regenerabilă sau locuințe la prețuri accesibile.

Pe partea de *active* se pot menționa:

- *microîmprumuturi și împrumuturi pentru întreprinderi mici:* oferă sprijin financiar esențial pentru întreprinderile mici, în special în regiunile subdezvoltate. Exemplu: Banca Grameen din Bangladesh oferă microcredite femeilor antreprenoare din zonele rurale, pentru a investi în agricultură la scară mică, meșteșuguri și comerț local. Tot ca exemplu: Triodos Bank oferă împrumuturi întreprinderilor sociale implicate în energie regenerabilă, agricultura ecologică, comerț echitabil și dezvoltarea comunității; banca evaluează impactul social și sustenabilitatea proiectelor înainte de a extinde finanțarea;
- *credite pentru locuințe* la prețuri accesibile: rol-cheie în acordarea de împrumuturi pentru proiecte de locuințe la prețuri accesibile, care sunt adesea trecute cu vederea de băncile comerciale. Exemplu: Charity Bank (Marea Britanie) oferă împrumuturi asociațiilor de locuințe și organizațiilor comunitare pentru a construi sau reamenaja case la prețuri accesibile, cu scopul de a atenua lipsa de locuințe și lipsa de adăpost;
- *împrumuturi pentru energie verde:* sunt concepute pentru a finanța proiecte de energie regenerabilă, aliniindu-se cu angajamentele băncilor sociale față de sustenabilitatea mediului. Exemplu: GLS Bank din Germania oferă împrumuturi ecologice persoanelor și întreprinderilor pentru sisteme de energie regenerabilă, agricultură ecologică și construcții ecologice.

Managementul riscului în social banking. Băncile sociale adoptă strategii de management al riscului care se aliniază cu standardele lor etice, concentrându-se mai degrabă asupra impactului social și de mediu decât a randamentului pur financiar. Managementul riscului în domeniul bancar social este un act de echilibru între atingerea obiectivelor sociale și menținerea stabilității financiare. Aceste bănci se confruntă cu riscuri unice, dar au și oportunități de a folosi strategii inovatoare pentru atenuarea lor. De aceea, băncile sociale trebuie să cântărească riscurile financiare ale proiectelor lor față de potențialele beneficii sociale. Astfel, atunci când evaluează cererile de împrumut, băncile sociale iau în considerare impactul potențial social și de mediu al proiectului, în plus față de bonitatea

solicitantului. Banca evaluează dacă împrumutul va genera beneficii sociale pozitive, va reduce inegalitățile sau va promova sustenabilitatea. De asemenea, băncile sociale nu acordă împrumuturi sectoarelor cu implicații sociale sau de mediu negative, cum ar fi extracția de combustibili fosili, jocurile de noroc și producția de arme. Această abordare reduce expunerea la riscurile reputaționale și de reglementare asociate cu industriile lipsite de etică. De exemplu, microîmprumuturile ar putea avea riscuri mai mari de nerambursare, dar randamentul social în ceea ce privește reducerea sărăciei poate depăși acest lucru.

Mediul de reglementare și conformitate. Băncile sociale trebuie să navigheze într-un peisaj de reglementare complex, mai ales că operează, adesea, atât pe piețele dezvoltate cât, și pe cele emergente. Respectarea reglementărilor financiare, dar și a standardelor etice, este esențială pentru buna funcționare a acestora și pentru a-și menține active principiile și valorile după care au fost create. Băncile sociale, ca toate băncile, trebuie să gestioneze lichiditățile pentru a se asigura că își pot îndeplini obligațiile financiare. Cu toate acestea, concentrarea lor pe sustenabilitatea pe termen lung are ca rezultat adesea strategii mai conservatoare de gestionare a lichidității.

Pentru *creditele neperformante* (NPL), băncile sociale trebuie să se confrunte adesea cu rate mai mari decât media NPL, în special în microfinanțare. Pentru a atenua acest lucru, mulți folosesc modele de rambursare bazate pe comunitate sau oferă clienților lor programe de educație financiară.

Câteva exemple:

- Crédit Coopératif (Franța): este o bancă responsabilă din punct de vedere social, care gestionează riscul verificându-și cu atenție clienții și proiectele;
- GLS Bank (Germania): pionier în domeniul bancar etic, GLS implementează cadre solide de gestionare a riscurilor pentru a menține atât rentabilitatea financiară, cât și pe cea socială.

Inovațiile tehnologice în social banking. Inovația tehnologică a transformat modul în care funcționează băncile sociale, permițându-le să ajungă la comunități defavorizate anterior și să îmbunătățească eficiența operațională.

Soluțiile fintech, precum *serviciile bancare mobile*, le-au creat băncilor sociale facilitatea de a oferi servicii clienților din zone îndepărtate sau deservite. Platformele digitale pot simplifica procese cum sunt aprobarea împrumutului și transferul de fonduri. De altfel, *mobile banking și incluziunea financiară* au jucat un rol crucial în incluziunea financiară, în special în țările în curs de dezvoltare, unde infrastructura bancară fizică lipsește. (exemplu: M-Pesa, Kenya, a revoluționat activitatea bancară în Africa, permițând oamenilor să trimită și să primească bani prin intermediul telefoanelor mobile).

Măsurarea și raportarea impactului. Măsurarea și raportarea impactului social și de mediu constituie o parte fundamentală a operațiunilor bancare sociale. De aceea, pe lângă raportările standard ale unei bănci convenționale, băncile sociale mai au și raportări ce țin de măsurarea și raportarea impactului social și de mediu, rentabilitatea socială a investiției, precum și măsurile de mediu, sociale și de guvernanță (ESG).

Rentabilitatea socială a investiției (RSI) este o măsurătoare utilizată de băncile sociale pentru a cuantifica randamentele nefinanciare ale investițiilor lor. Ea ține cont de impactul social, de mediu și economic al unui proiect.

Caseta 9

Bănci sociale proeminente și studiul de caz Grameen Bank

- **SEWA Bank** (India): bancă cooperativă de femei axată pe îmbunătățirea incluziunii financiare a femeilor marginalizate.
- **Oikocredit** (Olanda): cooperativă globală care oferă finanțare etică proiectelor cu impact social și de mediu pozitiv.
- **Grameen Bank**: cunoscută pentru pionieratul modelului de microfinanțare și pentru împuternicirea milioane de persoane cu venituri mici din Bangladesh.
- **Triodos Bank**: bancă europeană care s-a impus ca lider în domeniul bancar etic, concentrându-se pe dezvoltarea durabilă.
- **BRAC Bank**: bancă comunitară din Bangladesh care se concentrează pe

reducerea sărăciei prin incluziune financiară.

- **Kiva:** platformă de împrumut *peer-to-peer* care permite persoanelor fizice să ofere microîmprumuturi antreprenorilor din întreaga lume.
- **CaixaBank:** bancă spaniolă cu un accent puternic pe incluziunea financiară, oferind servicii populațiilor care nu sunt incluse financiar.

Grameen Bank, fondată de laureatul Nobel Muhammad Yunus, în Bangladesh, în 1976, a fost pionier al modelului modern de microfinanțare. Misiunea sa a fost de a oferi împrumuturi mici, fără garanții, persoanelor sărace, în special femeilor, pentru a le ajuta să înceapă afaceri mici.

Model operațional. Grameen Bank operează pe un model de creditare de grup, în care grupuri mici de debitori își garantează împreună împrumuturile reciproce. Această garanție socială înlocuiește nevoia de bunuri fizice, asigurând că și cele mai sărace persoane pot accesa credite. Abordarea inovatoare a băncii a fost replicată la nivel global, influențând instituțiile de microfinanțare din Africa, Asia și America Latină.

Concentrându-se asupra populațiilor defavorizate, Grameen Bank are un impact major, ajutând milioane de oameni să scape de sărăcie. Succesul său a condus, de asemenea, la o acceptare mai largă a microfinanțării ca instrument de incluziune financiară, inspirând alte bănci sociale și ONG-uri din întreaga lume.

Banca Triodos, cu activitate inițială în Țările de Jos, cu operațiuni în toată Europa, a fost fondată în 1980. Triodos Bank operează ca o bancă etică, concentrându-se pe finanțarea proiectelor care creează un impact social, cultural și de mediu pozitiv. Oferă o suită completă de servicii bancare, inclusiv servicii bancare cu amănuntul, finanțarea IMM-urilor și managementul investițiilor.

Produsele și serviciile financiare oferite sunt, în principal:

- *împrumuturi durabile:* pentru împrumuturi întreprinderilor și proiecte care îndeplinesc criteriile sale stricte etice și de durabilitate, inclusiv energie regenerabilă, agricultura ecologică, locu-

ințe sociale, asistență medicală și inițiative culturale. Exemplu: Banca finanțează construcția de parcuri eoliene și proiecte de energie solară, evaluând atât beneficiile de mediu, cât și viabilitatea economică înainte de aprobare;

- conturi de economii etice: clienții pot deschide conturi de economii știind că depozitele lor vor sprijini proiecte responsabile din punct de vedere social și ecologic. Banca oferă transparență cu privire la locul în care sunt investite fondurile, sporind încrederea clienților;
- fonduri de investiții sociale responsabile (SRI), care se investesc în companii cu practici puternice de mediu, sociale și guvernanta (ESG), oferind clienților oportunități de investiții etice;
- Triodos generează venituri prin dobânzi la împrumuturi durabile, comisioane pentru servicii bancare și profituri din fondurile sale SRI. Maximizarea profitului nu este scopul principal; în schimb, Triodos se concentrează pe atingerea unui echilibru între viabilitatea financiară și impactul social.

Performanța financiară, în anul 2023, se consimnează în profit net: 77 milioane EUR; portofoliu de împrumuturi: 10 miliarde EUR, concentrat în principal pe proiecte durabile și benefice din punct de vedere social; rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE): 6,1%.

Impactul Triodos Bank este măsurat nu numai în termeni financiari, ci și în ceea ce privește beneficiile sociale și de mediu create prin finanțarea sa, cum ar fi reducerea emisiilor de carbon, sprijinirea agriculturii ecologice și promovarea dezvoltării comunității.

Concluzia noastră generală a acestui recurs destul de amplu asupra bunurilor sociale este că ele oferă o abordare transformatoare a serviciilor bancare, acordând prioritate bunăstării sociale, durabilității mediului și investițiilor etice.

Concentrându-se pe dezvoltarea comunității, transparență și impact social, băncile sociale oferă o alternativă la modelul bazat pe profit al sistemului bancar convențional (Tabelul nr. 10.)

Tabelul nr. 10: Analiză comparativă: bănci bazate pe dobândă versus bănci fără dobândă și bănci sociale

Aspect	Bănci bazate pe dobândă (ex. Deutsche Bank)	Bănci fără dobândă (ex. Dubai Islamic Bank)	Bănci sociale și etice (ex. Triodos Bank)
Model de împrumut	Credite cu dobândă	Credite fără dobândă, partajare a profitului, finanțare bazată pe active	Credite cu dobândă redusă pentru proiecte sociale și de mediu
Depozite	Dobândă plătită la economii	Fără dobândă, puncte de economii, partajare profituri	Dobândă pe economii investite în proiecte etice
Generarea veniturilor	Venituri din dobânzi la împrumuturi și depozite	Comisioane administrative, partajare a profitului	Venituri din dobânzi și investiții în proiecte sociale și de mediu
Managementul riscului	Risc gestionat prin rate de dobândă	Partajarea riscurilor, finanțare bazată pe active	Criterii etice, evaluarea riscului prin impact social
Managementul lichidității	Titluri purtătoare de dobândă, împrumuturi interbancare	Instrumente conforme cu Sharia, fonduri de economii	Obligațiuni verzi, fonduri de investiții durabile
Rezultate financiare 2023	€4,9 miliarde profit net, 6,7% ROE	€1,7 miliarde profit net, 12-20% ROE	€77,2 milioane profit net, 4-6,1% ROE

Sursa: Contribuția proprie a autorului

Angajamentul băncilor sociale de a finanța proiecte care abordează provocările sociale și de mediu le poziționează ca jucători-cheie în promovarea dezvoltării durabile și a incluziunii financiare. Abordarea lor față de împrumuturile etice, transparența și implicarea comunității oferă o foaie de parcurs pentru o finanțare responsabilă care poate stimula echitatea economică și gestionarea mediului.

Pe măsură ce cererea de finanțare etică și durabilă continuă să crească, băncile sociale sunt gata să-și extindă influența în sectorul financiar glo-

bal. Acestea nu vor servi doar ca modele de urmat pentru practicile bancare responsabile, ci vor conduce și integrarea considerațiilor sociale și de mediu în finanțele de masă.

Prin adoptarea inovației digitale, creșterea gradului de conștientizare și construirea de parteneriate strategice, băncile sociale își pot amplifica impactul și pot contribui semnificativ la construirea unei lumi mai drepte, mai incluzive și mai durabile.

5.2. Provocări și oportunități ale diferitelor modele bancare

A. Provocări pentru băncile convenționale bazate pe dobândă

(1) Volatilitatea economică și ratele dobânzilor scăzute

Perioadele prelungite de rate ale dobânzilor scăzute sau negative, așa cum se observă în Europa și Japonia, erodează profitabilitatea băncilor. Cu băncile centrale menținând politici monetare acomodative, băncilor bazate pe dobândă le este mai greu să genereze venituri din activitățile tradiționale de creditare. Mediul cu dobânzi scăzute reduce, de asemenea, marja dintre dobânda la împrumut și dobânda la depozit, comprimând venitul net din dobânzi.

(2) Perturbarea tehnologică și concurența fintech

Creșterea companiilor fintech a perturbat modelele bancare consacrate, oferind alternative mai rapide, mai ieftine și mai flexibile la serviciile financiare tradiționale. Platformele de creditare peer-to-peer, portofelele digitale și neobăncile atrag clienți de la băncile tradiționale. Acești noi jucători oferă adesea dobânzi mai mici la împrumuturi și randamente mai mari ale economiilor, ocolind structurile tradiționale de dobândă. În plus, progresele în tehnologia blockchain și finanțarea descentralizată (DeFi) au potențialul de a submina și mai mult modelele bancare bazate pe dobândă, prin crearea de piețe descentralizate de creditare și împrumut, care nu se bazează pe rate ale dobânzii.

(3) Tendințe de sustenabilitate și finanțare etică

Odată cu creșterea gradului de conștientizare a publicului cu privire la factorii de mediu, sociali și de governanță (ESG), băncile care oferă în mare măsură finanțare bazată pe dobânzi ar putea avea dificultăți să se alinieze la tendințele finanțelor etice. Accentul din ce în ce mai puternic pe finanțarea ecologică, investițiile responsabile din punct de vedere social și banca etică determină băncile bazate pe dobândă să-și reconsidere practicile de creditare și investițiile. Neadaptarea la aceste tendințe ar putea duce la riscuri de reputație și la pierderea clienților care acordă prioritate durabilității și considerentelor etice.

(4) Costuri crescute de reglementare și conformitate

În urma crizei financiare din 2008, autoritățile de reglementare au impus băncilor cerințe mai stricte de capital și lichiditate, pentru a asigura stabilitatea financiară. Aceste reglementări au dus la costuri mai mari de conformitate pentru băncile bazate pe dobândă, reducând profitabilitatea. În plus, autoritățile de reglementare pot introduce reforme suplimentare ca răspuns la crizele economice viitoare sau la volatilitatea pieței, punând o presiune suplimentară asupra capacității băncilor de a genera venituri din împrumuturile pe bază de dobândă.

(5) Creșterea așteptărilor consumatorilor

Consumatorii de astăzi cer mai multă transparență, flexibilitate și comoditate în serviciile lor bancare. Băncile tradiționale bazate pe dobânzi, cu structurile lor adesea rigide și opace, pot avea dificultăți în îndeplinirea acestor așteptări, în comparație cu firmele fintech mai agile, centrate pe clienți. În plus, consumatorii sunt din ce în ce mai sceptici cu privire la ratele ridicate ale dobânzilor la împrumuturi și produse de credit, ceea ce i-ar putea împinge către alternative precum împrumuturile peer-to-peer sau opțiunile bancare fără dobândă.

(6) Încetinirile economice globale

Crizele economice și recesiunile pot duce la rate mai mari de nerambursare la împrumuturi, ceea ce ar avea un impact direct asupra profitabilității băncilor bazate pe dobândă. Pe măsură ce întreprinderile și persoanele fizice se luptă să ramburseze împrumuturile, băncile se confruntă cu o creștere a creditelor neperformante (NPL). Acest risc este exacerb

și mai mult de condițiile economice volatile, tensiunile geopolitice și provocările de redresare postpandemie, care ar putea afecta capacitatea debitorilor de a-și onora obligațiile.

(7) Concurență din partea băncilor fără dobândă și etice

Băncile fără dobândă, în special cele care operează conform principiilor finanțelor islamice sau în sectorul bancar etic, devin din ce în ce mai populare. Ele atrag un segment în creștere de consumatori care apreciază produsele financiare etice, responsabile din punct de vedere social și fără dobândă. Această competiție ar putea eroda cota de piață a băncilor bazate pe dobânzi, în special în regiunile în care băncile islamice câștigă teren.

(8) Presiunile inflaționiste

Inflația poate reprezenta o provocare și pentru băncile bazate pe dobândă. În timp ce creșterea inflației poate duce la rate mai mari ale dobânzilor, care ar putea crește veniturile din dobânzi pe termen scurt, poate duce, de asemenea, la creșterea costurilor operaționale și la neplata creditelor dacă salariile și puterea de cumpărare a consumatorilor nu țin pasul cu inflația. Perioadele inflaționiste prelungite pot destabiliza piețele financiare și pot slăbi bilanțurile băncilor.

B. Provocări pentru băncile fără dobândă (băncile islamice)

(1) Variațiile cadrului de reglementare

Băncile islamice operează în diferite jurisdicții, fiecare având propriile standarde de reglementare. În timp ce legea Sharia formează baza operațiunilor lor, reglementările bancare locale și sistemele de guvernare financiară pot diferi, ceea ce duce la complexități în conformitate. De exemplu, țări precum Malaezia, Arabia Saudită și Emiratele Arabe Unite au sisteme de reglementare bine dezvoltate pentru finanțele islamice, dar altor regiuni le pot lipsi linii directoare clare, provocând ineficiențe operaționale și provocări legale.

(2) Inovație limitată de produs

Băncile islamice se luptă adesea cu crearea de produse financiare inovatoare, care se aliniază legii Sharia, rămânând în același timp competi-

ve cu instituțiile financiare convenționale. Spre deosebire de băncile convenționale, care pot introduce liber noi produse financiare și derivate, băncile islamice trebuie să adere la liniile directe stricte, care împiedică utilizarea *riba* (dobândă), *gharar* (incertitudine excesivă) și *haram* (activități interzise). Acest lucru limitează varietatea și complexitatea produselor pe care le pot oferi, în special în domenii precum instrumentele derivate, futures și finanțarea speculativă.

(3) *Managementul lichidității*

Una dintre cele mai critice provocări pentru băncile islamice este gestionarea lichidității. Întrucât instrumentele tradiționale purtătoare de dobândă, cum ar fi obligațiunile de stat, nu sunt conforme cu Sharia, băncile islamice au la dispoziție mai puține instrumente pentru gestionarea lichidității pe termen scurt. Deși există alternative care respectă Sharia, precum Sukuk (obligațiuni islamice) și Murabaha (contracte cu costuri plus), aceste piețe nu sunt la fel de dezvoltate sau lichide cum sunt cele convenționale, ceea ce face mai dificil pentru băncile islamice să gestioneze eficient lichiditatea, mai ales în perioadele în care este nevoie de o creștere bruscă de lichiditate.

(4) *Riscul de fragmentare în interpretarea Sharia*

Nu există o autoritate globală unică pentru a guverna finanțele islamice, ceea ce duce la interpretări diferite ale respectării Sharia în țări și instituții financiare. Această fragmentare poate crea confuzie și poate încetini dezvoltarea produselor financiare islamice universal acceptate. De exemplu, un produs considerat conform cu Sharia într-o jurisdicție s-ar putea să nu fie acceptabil într-o altă jurisdicție, limitând activitățile și colaborările bancare islamice transfrontaliere.

(5) *Lipsa de scară și de penetrare a pieței*

Deși sistemul bancar islamic a crescut substanțial în ultimele decenii, acesta reprezintă încă o cotă relativ mică a pieței financiare globale. Băncile islamice se luptă adesea cu atingerea dimensiunii minime ca să le facă economic viabile și să concureze cu băncile convenționale. Această lipsă de scară poate duce la costuri operaționale mai mari, deoarece este posibil ca băncile islamice să nu aibă resursele necesare pentru a investi în pro-

gresul tehnologic sau în infrastructura la scară largă, pe care băncile tradiționale le pot folosi.

(6) Percepția și educația publică

Mulți consumatori nu sunt încă familiarizați cu principiile bancare islamice, în special în țările cu majoritate nonmusulmană. Lipsa de înțelegere publică poate împiedica expansiunea pieței și poate limita adoptarea clienților. În plus, ar putea exista concepția greșită că finanțarea islamică ar fi doar pentru musulmani, când, de fapt, aceste principii pot atrage un public mai larg care caută alternative financiare etice.

(7) Concurența din partea băncilor convenționale

Pe măsură ce băncile convenționale adoptă din ce în ce mai mult practici financiare sustenabile și etice, diferențierea între serviciile financiare oferite de băncile islamice și cele ale concurenților lor scade. Băncile convenționale pot oferi acum produse conforme ESG (mediu, social, guvernare), care atrag aceeași bază de clienți ca și principiile etice ale băncilor islamice. Această competiție pune presiune asupra băncilor islamice pentru a inova și a se diferenția în continuare, fără a se abate de la principiile lor de bază.

(8) Complexitate operațională și costuri

Structurarea produselor financiare conforme cu Sharia necesită procese mai complexe decât produsele bancare convenționale. Băncile islamice trebuie să angajeze consilii Sharia, experți și niveluri suplimentare de conformitate, pentru a se asigura că toate produsele și tranzacțiile financiare sunt aliniate cu principiile islamice. Aceste costuri suplimentare pot face ca produsele financiare islamice să fie mai scumpe, reducând potențial profitabilitatea și limitând capacitatea băncii de a oferi rate competitive.

(9) Condiții economice globale

Băncile islamice, ca și băncile convenționale, nu sunt imune la condițiile economice globale. În perioadele de recesiune economică, băncile islamice se pot confrunta cu provocări similare cu cele cu care se confruntă omologii lor convenționali, cum ar fi creșterea ratelor de nerambursare la împrumuturi și reducerea cheltuielilor consumatorilor. Cu toate aces-

tea, băncile islamice pot fi mai rezistente în unele cazuri, datorită accentului pus pe finanțarea garantată cu active și principiile de partajare a riscurilor, care le pot proteja împotriva riscului speculativ excesiv. Cu toate acestea, volatilitatea economică globală rămâne o provocare.

(10) Adoptarea tehnologiilor și digitalizarea

La fel ca toate instituțiile financiare, băncile islamice trebuie să se adapteze la era digitală. Adoptarea soluțiilor fintech, a serviciilor bancare mobile și a produselor financiare bazate pe inteligență artificială este esențială pentru a rămâne competitive. Cu toate acestea, băncile islamice se pot confrunta cu obstacole suplimentare privind asigurarea că noile tehnologii sunt conforme cu Sharia.

Integrarea instrumentelor digitale în operațiunile bancare islamice necesită o supraveghere atentă din partea consiliilor și experților Sharia pentru a asigura conformitatea, ceea ce poate încetini ritmul inovației.

C. Provocările instituțiilor financiare care acordă microfinanțări, precum și ale băncilor etice și sociale

Băncile de microfinanțare, etice și sociale funcționează cu scopul de a promova incluziunea financiară, de a sprijini dezvoltarea durabilă și de a aborda inegalitatea socială. Cu toate acestea, aceste instituții se confruntă cu provocări semnificative în echilibrarea misiunilor lor sociale cu viabilitatea financiară.

(1) Sustenabilitate financiară

Instituțiile de microfinanțare și băncile sociale operează adesea pe piețe deservite, oferind împrumuturi sau servicii mici persoanelor cu istoric de credit redus sau fără. Aceste împrumuturi mici tind să aibă costuri administrative mai mari în comparație cu cele de la băncile convenționale. În plus, ratele dobânzilor la microfinanțare sunt menținute relativ scăzute, pentru a rămâne accesibile persoanelor cu venituri mici, ceea ce provoacă și mai mult profitabilitatea. Băncile etice, care se concentrează pe finanțarea proiectelor responsabile din punct de vedere social, adesea au acces limitat la investiții cu randament ridicat ca efect al respectării

stricte a standardelor etice. Aceste bănci se luptă uneori să concureze cu băncile convenționale, care pot oferi randamente mai mari deponenților sau comisioane mai mici debitorilor.

(2) Riscul de nerambursare și managementul creditului

Servirea persoanelor care au venituri mici sau a întreprinderilor mici înseamnă adesea a avea de-a face cu o bază de împrumutați cu risc ridicat. Pentru instituțiile de microfinanțare, în special în zonele rurale sau subdezvoltate din punct de vedere economic, riscul de nerambursare a creditului este considerabil. Gestionarea și atenuarea acestui risc poate fi o provocare, mai ales fără acces la instrumentele tradiționale de evaluare a riscului de credit, cum ar fi scorurile de credit. Băncile sociale și etice se pot confrunta cu provocări similare atunci când acordă prioritate impactului social față de profiturile financiare.

(3) Capital limitat și surse de finanțare

Băncile etice și sociale, având o bază de capital mai restrânsă, sunt adesea mai mici decât băncile convenționale, ceea ce le limitează capacitatea de a-și dezvolta și extinde serviciile. De obicei, se bazează pe investitori conștienți din punct de vedere social, care pot fi mai puțini ca număr decât investitorii tradiționali care caută profit. Această limitare a capitalului le poate limita, de asemenea, capacitatea de a oferi produse și servicii financiare competitive, cum ar fi împrumuturi sau conturi de economii cu rate atractive ale dobânzii.

Pentru a-și menține operațiunile de creditare, instituțiile de microfinanțare, în special, depind de surse externe de finanțare, inclusiv donatori, subvenții guvernamentale sau investitori de impact. Aceste fonduri pot fi instabile și, fără sprijin financiar adecvat, IFM-urile pot avea dificultăți cu privire la menținerea lichidității și capacitatea de a continua să acorde împrumuturi populațiilor vulnerabile.

(4) Echilibrarea misiunii sociale cu profitabilitatea

O provocare de bază pentru băncile etice și sociale, precum și pentru instituțiile de microfinanțare, este echilibrarea misiunii lor sociale cu profitabilitatea. Multe dintre aceste instituții funcționează conform principiului producerii impactului social, cum ar fi reducerea sărăciei, dezvolta-

rea comunității sau durabilitatea mediului. Cu toate acestea, pentru a supraviețui și a se extinde, trebuie să genereze și profituri suficiente sau, cel puțin, să ajungă la rentabilitate. Tensiunea dintre maximizarea rezultatelor sociale și asigurarea sustenabilității financiare duce adesea la compromisuri dificile, cum ar fi creșterea ratelor dobânzilor la împrumuturi sau limitarea tipurilor de proiecte pe care le finanțează.

(5) *Reglementare și de conformitate*

Băncile etice și sociale mai mici, precum și instituțiile de microfinanțare, sunt supuse aceleiași supravegheri de reglementare ca și băncile convenționale mai mari. Aceste reglementări includ cerințe stricte de capital, reglementări împotriva spălării banilor (AML) și obligații de *due diligence* ale clienților. Respectarea acestor reglementări poate fi disproporționat de costisitoare pentru instituțiile mai mici, consumând resurse care altfel ar putea fi direcționate către misiunea lor socială. În plus, băncile etice se pot confrunta cu provocări unice de reglementare atunci când operează în mai multe jurisdicții, în special când cadrele legale diferă în privința a ceea ce constituie investiții etice sau durabile.

(6) *Conștientizarea și educația publicului*

Băncile etice și instituțiile de microfinanțare se luptă adesea cu conștientizarea publicului. Mulți consumatori nu sunt conștienți de serviciile oferite de aceste instituții, în special în afara centrelor urbane, și nu înțeleg pe deplin valoarea activităților bancare etice ori sociale. Ei sunt în general sceptici față de serviciile de microfinanțare, din cauza preocupărilor legate de plata microcreditului sau de experiențele negative anterioare. Acest lucru contribuie la o limitare a băncilor sociale de a-și extinde serviciile în anumite comunități.

(7) *Integrarea tehnologică și digitalizarea*

În peisajul financiar, care evoluează rapid, integrarea tehnologiei este esențială pentru eficiență operațională și satisfacția clienților. Multe instituții de microfinanțare și bănci etice, în special cele care deservește zone rurale, s-ar putea să nu aibă resursele sau expertiza necesară pentru a adopta pe deplin platformele bancare digitale. Acest lucru le poate afecta capacitatea de a oferi servicii bancare mobile, servicii online sau procese

automate care reduc costurile operaționale și îmbunătățesc furnizarea de servicii. Decalajul în adoptarea tehnologică îi poate pune, de asemenea, într-un dezavantaj competitiv în comparație cu băncile convenționale și companiile fintech.

(8) Măsurarea impactului

Pentru băncile etice și sociale este esențial să măsoare și să raporteze impactul social și de mediu al investițiilor lor. Acest lucru nu este necesar doar pentru conformitatea cu organismele de reglementare, ci și pentru a atrage investitori de impact și clienți conștienți din punct de vedere social. Cu toate acestea, măsurarea impactului social poate fi complexă și consumatoare de resurse. Dezvoltarea unor metrici de impact robuste care să surprindă cu exactitate beneficiile societale ale activităților lor financiare, asigurând în același timp performanța financiară, este o provocare semnificativă.

Microfinanțarea, băncile etice și sociale sunt esențiale pentru stimularea incluziunii financiare, promovarea dezvoltării durabile și abordarea provocărilor sociale. Cu toate acestea, ele se confruntă cu provocări continue în echilibrarea sustenabilității financiare cu misiunile lor sociale, gestionarea riscului de credit, accesarea capitalului și integrarea tehnologiei. Pentru ca aceste instituții să prospere, vor trebui să inoveze, să se adapteze la schimbările de reglementare și tehnologice și să creeze o mai mare conștientizare a publicului cu privire la misiunea și serviciile lor. Abordarea acestor provocări le va permite să joace în continuare un rol vital în crearea unui sistem financiar mai echitabil și mai durabil.

D. Oportunități pentru băncile convenționale bazate pe dobândă

Pe măsură ce peisajul financiar global evoluează, băncile bazate pe dobânzi continuă să aibă un rol vital în dezvoltarea economică și, pentru viitor, pot avea oportunitățile descrise în continuare.

(1) Inovare tehnologică și transformare digitală

Băncile convenționale au potențialul de a folosi tehnologii de ultimă oră, cum ar fi inteligența artificială (AI), blockchain și big data pentru a-și îmbunătăți operațiunile. Prin adoptarea de soluții fintech, băncile pot

eficientiza procesele de împrumut, pot îmbunătăți serviciile pentru clienți prin automatizare și pot dezvolta modele sofisticate de evaluare a riscului de credit. Transformarea digitală deschide, de asemenea, oportunități pentru platformele *mobile banking* și de creditare online, ajutând băncile să acceseze o bază mai largă de clienți, în special în regiunile defavorizate. Exemplu: Deutsche Bank investește masiv în AI pentru a-și îmbunătăți operațiunile, inclusiv serviciile pentru clienți și gestionarea riscurilor, utilizând în același timp platforme digitale pentru a îmbunătăți serviciile bancare cu amănuntul.

(2) *Finanțe durabile și verzi*

Odată cu accentuarea criteriilor de mediu, sociale și guvernanta (ESG), băncile bazate pe dobânzi au oportunitatea de a deschide calea în finanțarea verde, prin finanțarea proiectelor de energie regenerabilă, a infrastructurii durabile și a afacerilor conștiente de mediu. Guvernele și organismele de reglementare fac eforturi pentru investiții mai durabile, iar băncile care se poziționează ca lideri în acest spațiu pot profita de noi oportunități de finanțare și pot atrage investitori conștienți din punct de vedere social. Exemplu: multe bănci europene, inclusiv HSBC și Barclays, își extind deja portofoliile de finanțare ecologică prin emiterea de obligațiuni verzi și investirea în inițiative de energie curată.

(3) *Extinderea pe piețele emergente*

Băncile bazate pe dobânzi au oportunități substanțiale pentru a se extinde pe piețele emergente, unde incluziunea financiară este încă limitată. Oferind servicii bancare tradiționale - cum ar fi economii, împrumuturi și asigurări - populațiilor anterior nebancare, băncile pot capta noi segmente de piață. Clasa de mijloc, în creștere în țările din Asia, Africa și America Latină, prezintă o oportunitate semnificativă de creștere, în special pentru retail și IMM-uri bancare. Exemplu: Standard Chartered s-a extins agresiv în Africa și Asia, exploatarea o nouă cerere de servicii bancare cu amănuntul și finanțare corporativă.

(4) *Open banking și integrare API*

Mișcarea globală către *open banking* reprezintă o oportunitate unică pentru băncile bazate pe dobânzi de a inova și de a-și îmbunătăți serviciile

prin integrarea API (*Interfață de accesare a aplicației*). Prin parteneriatul cu companii *fintech* și cu furnizori de servicii terți, băncile pot oferi produse financiare mai personalizate și mai eficiente. *Open banking* permite, de asemenea, o mai mare transparență și partajarea datelor, permițând băncilor să înțeleagă mai bine nevoile clienților și să ofere soluții personalizate. Exemplu: BBVA a adoptat *open banking*, integrând API pentru a oferi soluții financiare personalizate și a atrage parteneriate *fintech* pentru a dezvolta servicii bancare mai inovatoare.

(5) Diversificarea fluxurilor de venituri

Băncile bazate pe dobânzi își pot diversifica fluxurile de venituri prin extinderea în domenii precum managementul averii, asigurări, servicii bancare de investiții și active digitale. Odată cu creșterea monedelor digitale și a finanțelor descentralizate (DeFi), băncile pot oferi servicii precum custodia criptomonedelor, tranzacții bazate pe *blockchain* și gestionarea activelor digitale. Prin accesarea acestor noi piețe, băncile își pot reduce dependența de veniturile tradiționale din dobânzi și pot crea oportunități suplimentare de creștere. Exemplu: JP Morgan Chase s-a mutat deja în spațiul criptomonedei, prin dezvoltarea monedei sale JPM Coin, pentru plăți bazate pe *blockchain*, poziționându-se ca un jucător-cheie în ecosistemul finanțelor digitale.

(6) Experiență și personalizare îmbunătățite ale clienților

Băncile bazate pe dobândă pot îmbunătăți semnificativ retenția și achiziția clienților, concentrându-se pe experiența și personalizarea acestora. Prin utilizarea analizei datelor, băncile le pot înțelege preferințele și comportamentele, oferindu-le produse și servicii personalizate. Furnizarea de produse personalizate de împrumut, conturi de economii și portofolii de investiții care se aliniază cu obiectivele financiare individuale poate spori mult loialitatea și satisfacția clienților. Exemplu: Lloyds Bank din Marea Britanie a implementat instrumente de personalizare bazate pe inteligență artificială pentru a oferi produse personalizate de economisire și împrumut pe baza profilurilor individuale ale clienților.

(7) Responsabilitatea socială corporativă (CSR) și ethical banking

Pe măsură ce consumatorii și investitorii devin mai preocupați de practicile bancare etice, băncile bazate pe dobânzi pot adopta programe

mai puternice de Responsabilitate Socială Corporativă (CSR) pentru a construi încredere și a le spori reputația. Investind în cauze sociale, promovând educația financiară și sprijinind dezvoltarea comunității, băncile pot consolida relațiile cu clienții și se pot diferenția într-un peisaj din ce în ce mai competitiv. Exemplu: Santander Bank s-a angajat la inițiative majore de CSR, inclusiv sprijinirea programelor educaționale și financiare în comunitățile dezavantajate, aliniindu-și operațiunile la obiectivele de impact social.

E. Oportunități pentru bănci fără dobândă (băncile islamice)

(1) Cererea în creștere pentru finanțare etică

Accentul global tot mai puternic pe finanțele etice și investițiile responsabile din punct de vedere social (SRI) se aliază cu principiile de bază ale băncilor islamice. Consumatorii și investitorii cer mai multă transparență și administrare etică în finanțe, iar băncile islamice sunt bine poziționate pentru a satisface această cerere, oferind produse conforme cu Sharia, care pun accent pe corectitudine, echitate și responsabilitate socială. Pe măsură ce piața finanțelor etice crește, băncile islamice pot accesa noi segmente de clienți, atât musulmani, cât și nonmusulmani, care apreciază opțiunile de investiții etice. Exemplu: multe bănci islamice se concentrează deja pe finanțarea proiectelor responsabile din punct de vedere ecologic și social. Pe măsură ce cererea de finanțare durabilă și verde crește, băncile islamice își pot extinde portofoliile în aceste sectoare.

(2) Extinderea pe piețele nonmusulmane

Finanța islamică a fost în mod tradițional concentrată în țările cu majoritate musulmană, dar principiile sale de partajare a riscurilor și investițiile etice au un apel larg. Există un interes din ce în ce mai mare pentru banca islamică din țări și regiuni nonmusulmane, cum ar fi Europa și America de Nord, unde finanțele etice câștigă proeminență. Oferind produse competitive conforme cu Sharia, băncile islamice se pot extinde pe aceste noi piețe, în special în rândul consumatorilor și întreprinderilor care caută alternative la banca tradițională bazată pe dobândă. Exemplu: Regatul Unit, cu sectorul său financiar islamic bine stabilit, servește drept

exemplu pentru modul în care băncile islamice pot prospera pe piețele majoritare nonmusulmane.

(3) Digitalizare și fintech

Băncile islamice pot valorifica tehnologia financiară (fintech) pentru a eficientiza operațiunile, pentru a îmbunătăți serviciile pentru clienți și pentru a introduce produse inovatoare care respectă Shariah.

Transformarea digitală prin servicii bancare mobile, blockchain și produse financiare bazate pe inteligență artificială poate ajuta băncile islamice să-și îmbunătățească eficiența operațională, să atingă piețele nedeservite și să dezvolte soluții bancare mai incluzive.

Digitalizarea finanțelor islamice deschide, de asemenea, ușa pentru o conformitate mai automată și mai transparentă cu Sharia, care poate reduce costurile și poate îmbunătăți încrederea. Exemplu: utilizarea blockchain în finanțele islamice poate revoluționa emiterea de Sukuk și alte instrumente financiare islamice prin sporirea transparenței și reducerea costurilor.

(4) Creșterea fintech islamic și a serviciilor bancare digitale

Sectorul fintech global evoluează rapid, iar băncile islamice pot accesa piața fintech islamică (sau „IFintech”) în creștere. Băncile și platformele islamice digitale pot oferi servicii financiare mai accesibile și mai ușor de utilizat, în special pentru consumatorii tineri, cunoscători de tehnologie. În plus, oferind produse financiare cu costuri reduse, conforme cu Sharia prin canale digitale, băncile islamice pot atrage noi clienți atât pe piețele dezvoltate, cât și pe cele emergente. Exemplu: mai multe țări, precum Bahrain și Malaezia, se poziționează drept centre pentru inovarea fintech islamică, creând oportunități pentru băncile islamice de a adopta tehnologii financiare de ultimă oră.

(5) Parteneriate cu instituții financiare globale

Băncile islamice au posibilitatea de a colabora cu instituțiile financiare tradiționale pentru a dezvolta produse financiare conforme cu Sharia, care să răspundă unui public mai larg. Astfel de parteneriate pot accelera creșterea, în special pe piețele în care finanțele islamice sunt subdezvoltate, prin valorificarea infrastructurii și rețelelor băncilor consacrate.

Exemplu: băncile globale importante precum HSBC și Standard Chartered au lansat deja divizii bancare islamice și lucrează alături de instituțiile financiare islamice pentru a oferi clienților o gamă mai largă de produse.

(6) Creștere în piața Sukuk

Cererea de Sukuk (obligațiuni islamice) este în creștere la nivel mondial, guvernele și corporațiile folosind din ce în ce mai mult Sukuk pentru a strânge capital într-o manieră conformă Sharia. Pe măsură ce mai multe țări și corporații apelează la Sukuk pentru proiecte de infrastructură și finanțare ecologică, băncile islamice își pot extinde rolul de emitenți și asiguratori ai Sukuk. Piața Sukuk oferă, de asemenea, băncilor islamice oportunitatea de a conduce în finanțarea durabilă prin finanțarea proiectelor care se aliniază cu obiectivele de mediu și sociale. Exemplu: în 2023, Dubai Islamic Bank a emis un Sukuk durabil de 1 miliard de dolari, susținând finanțarea islamică, dar și cererea tot mai mare de finanțare ecologică.

(7) Atingerea economiei Halal

Economia globală halal, care include sectoare precum alimentația halal, turismul, cosmeticele și produsele farmaceutice, reprezintă o industrie de mai multe trilioane de dolari. Băncile islamice pot valorifica acest lucru, furnizând servicii financiare specializate întreprinderilor care operează în industria halal. Oferind împrumuturi, asigurări și produse de investiții în conformitate cu Sharia, adaptate afacerilor halal, băncile islamice își pot consolida rolul de parteneri financiari în acest sector în creștere. Exemplu: băncile islamice pot dezvolta produse de finanțare special adaptate pentru industria alimentară halal și a turismului, care înregistrează o creștere rapidă în special în Asia de Sud-Est și regiunea Orientului Mijlociu.

(8) Incluziune financiară

Băncile islamice sunt poziționate în mod unic pentru a promova incluziunea financiară, în special în regiunile cu populații mari nebankarizate sau insuficient bancarizate. Prin microfinanțare, modele de împărțire a profitului și alte instrumente financiare conforme cu Sharia, băncile islamice pot oferi acces la finanțare persoanelor fizice și întreprinderilor

mici, care sunt adesea excluse din sistemele bancare convenționale. Acest lucru se aliniază cu mandatul etic al finanțelor islamice de a promova bunăstarea socială și de a reduce sărăcia. Exemplu: instituțiile islamice de microfinanțare pot juca un rol semnificativ în furnizarea de împrumuturi la scară mică, fără dobândă, populațiilor defavorizate din Africa și Asia, promovând antreprenoriatul și dezvoltarea economică.

(9) Finanțe durabile și verzi

Punând accent pe echitate, partajarea riscurilor și investiții etice, valorile finanțelor islamice se aliniază cu mișcarea globală către finanțare durabilă și verde. Băncile islamice au oportunitatea de a-și extinde ofertele în acest spațiu, în special prin finanțarea proiectelor care susțin energia regenerabilă, tehnologia curată și infrastructura durabilă. Combinând principiile Sharia cu obiectivele de mediu, băncile islamice se pot poziționa ca lideri în impulsul global pentru sustenabilitate. Exemplu: băncile islamice pot deveni jucători-cheie în finanțarea tranziției ecologice în Orientul Mijlociu și Asia de Sud-Est, două regiuni care sunt din ce în ce mai concentrate pe durabilitate.

F. Oportunitățile instituțiilor financiare care acordă microfinanțări, precum și ale băncilor etice și sociale

Băncile de microfinanțare, băncile etice și băncile sociale au câteva oportunități interesante pentru viitor, datorită schimbării tendințelor globale. În continuare prezentăm oportunități-cheie cu exemple practice.

(1) Incluziune financiară

Instituțiile de microfinanțare au o oportunitate imensă de a extinde incluziunea financiară prin acordarea de împrumuturi mici populațiilor defavorizate. Aceste instituții pot împuternici femeile, antreprenorii rurali și întreprinderile mici să acceseze servicii financiare, permițând creșterea economică în regiunile în curs de dezvoltare. Exemplu: Grameen Bank, care a început în Bangladesh, a avut un rol de pionierat în acordarea de împrumuturi mici femeilor sărace, permițându-le să înceapă afaceri, să devină independente financiar și să contribuie la economiile lor locale.

Modelul de microfinanțare al Grameen Bank a fost replicat în întreaga lume.

(2) Inovare tehnologică

Prin integrarea tehnologiei avansate, cum ar fi serviciile bancare mobile, inteligența artificială (AI) și blockchain, aceste bănci își pot scala serviciile și pot reduce costurile operaționale. Platformele digitale pot eficientiza distribuirea creditelor, pot evalua mai eficient riscul de credit și pot extinde acoperirea financiară în zonele rurale și îndepărtate. Exemplu: Kiva, o platformă globală de microfinanțare, folosește blockchain pentru a oferi împrumuturi directe peer-to-peer pentru debitorii nedeserviți, reducând costurile de tranzacție și îmbunătățind transparența. În mod similar, M-Pesa din Kenya permite oamenilor din zonele rurale să acceseze servicii financiare mobile, stimulând eforturile de microfinanțare.

(3) Finanțe durabile și verzi

Băncile etice și sociale au o oportunitate unică de a răspunde cererii tot mai mari de finanțare ecologică și durabilă. Finanțarea proiectelor de energie regenerabilă, a agriculturii ecologice sau a infrastructurii durabile se aliniază cu impulsul global pentru durabilitate. Odată cu creșterea preocupărilor legate de schimbările climatice, există o nevoie tot mai mare de instituții care finanțează proiecte ecologice. Exemplu: Triodos Bank, bancă etică olandeză, este specializată în finanțare ecologică. Aceasta finanțează proiecte de energie regenerabilă, agricultura ecologică și întreprinderi sociale, combinând profiturile financiare cu impactul social și de mediu.

(4) Parteneriate și colaborare

Băncile etice pot beneficia de parteneriate cu guverne, organizații internaționale și investitori privați pentru a atrage finanțare și a-și extinde influența. Prin colaborări și microfinanțare și aceste bănci pot accesa fonduri mai mari de capital, își pot extinde operațiunile și pot obține o stabilitate financiară mai bună. Exemplu: BRAC, unul dintre cele mai mari ONG-uri din lume, colaborează cu agenții internaționale de dezvoltare și fundații private pentru a furniza servicii de microfinanțare în Asia și Africa. Aceste parteneriate au permis BRAC să ajungă la milioane de clienți și să le ofere o gamă largă de produse financiare.

(5) ESG și investiții de impact

Accentul din ce în ce mai mare pe standardele de mediu, sociale și guvernanta (ESG) creează oportunități pentru băncile etice și sociale. Pe măsură ce mai mulți investitori acordă prioritate investițiilor de impact, aceste bănci pot atrage capital, oferind produse financiare care se aliniază la obiectivele ESG, cum ar fi obligațiuni verzi sau portofolii de investiții responsabile din punct de vedere social. Exemplu: Amalgamated Bank din Statele Unite se concentrează pe furnizarea de finanțare care sprijină justiția socială, locuințe la prețuri accesibile și energie regenerabilă. Banca a devenit lider în investițiile ESG, atrăgând investitori care caută oportunități de investiții responsabile din punct de vedere social.

(6) Creștere pe piețele emergente

Instituțiile de microfinanțare au un potențial imens de creștere pe piețele emergente, unde mari părți ale populației rămân nebankarizate. Cu economiile din regiuni precum Africa și Asia de Sud-Est în creștere, cererea de produse financiare destinate întreprinderilor mici și antreprenorilor locali este în creștere. Exemplu: Equity Bank din Kenya oferă servicii financiare populațiilor defavorizate din zonele rurale și semiurbane, jucând un rol-cheie în extinderea accesului la finanțare în Africa de Est. Prin microfinanțare oferă împrumuturi mici fermierilor și întreprinderilor mici, contribuind la stimularea dezvoltării economice.

(7) Sprijin pentru întreprinderile sociale

Băncile etice și sociale sunt bine poziționate pentru a sprijini creșterea întreprinderilor sociale, care încearcă să abordeze provocările societale și de mediu în timp ce funcționează ca afaceri cu scop de profit. Aceste bănci pot oferi finanțare specializată întreprinderilor sociale, ajutându-le să se extindă și să-și maximizeze impactul pozitiv. Exemplu: Banca italiană Etica oferă finanțare pentru cooperative sociale, inițiative de energie regenerabilă și proiecte conduse de comunitate care se aliniază cu misiunea sa de a promova dezvoltarea economică și socială durabilă.

Concluziile desprinse din analiza noastră sunt multiple și acoperă paliere diferite. Dar, la toate aceste tipuri de instituții financiare este de observat faptul că, la nivel de provocări, cadrul de reglementare, *preferințele*

clienților și îmbrățișarea inovațiilor tehnologice sunt comune. De asemenea, la nivel de provocări tendințele sunt ca băncile convenționale (bazate pe dobândă) să adopte cât mai multe dintre elementele definitorii ale băncilor etice și sociale, pe când băncile etice și sociale trebuie să facă eforturi pentru conștientizarea persoanelor fizice și a companiilor cu privire la faptul că există și că reprezintă o alternativă viabilă la băncile clasice. De asemenea, băncile etice și sociale se confruntă cu provocări continue în echilibrarea sustenabilității financiare cu misiunile lor sociale, gestionarea riscului de credit, accesarea capitalului și integrarea tehnologiei

Cu privire la oportunități, băncile convenționale (băncile bazate pe dobânzi) sunt bine poziționate pentru a profita de oportunitățile emergente în finanțarea digitală, investițiile durabile și extinderea pieței globale. Prin adoptarea inovației tehnologice, prin diversificarea fluxurilor de venituri și prin adoptarea strategiilor de finanțare ecologică, aceste bănci pot prospera într-un peisaj financiar în schimbare rapidă. Această poziționare bună le dă posibilitatea de a intra în forță pe piața finanțărilor verzi și chiar a finanțărilor etice sau fără dobândă (modelul islamic), unele dintre bănci creând divizii specializate în aceste tipuri de finanțări.

Având în vedere tendințele finanțărilor etice și ale investițiilor durabile, băncile islamice sunt bine poziționate pentru a crește și a evolua într-un peisaj financiar în schimbare rapidă și chiar extinzându-se pe piețele nonmusulmane.

Instituțiile financiare care acordă microfinanțare, ca și băncile etice și băncile sociale, pot valorifica oportunități precum extinderea incluziunii financiare, adoptarea a noi tehnologii, sprijinirea inițiativelor de sustenabilitate și alinierea la cererea în creștere pentru investiții ESG. Prin parteneriat cu organizații globale și produse financiare inovatoare, aceste bănci vor continua să aibă un impact în formarea unui sistem financiar mai echitabil și mai durabil.

În concluzie, *băncile convenționale (bazate pe dobândă) trebuie să-și regândească modelele tradiționale prin adoptarea noilor tehnologii și orientarea spre finanțare sustenabilă*, pentru a rămâne competitive într-un peisaj financiar în schimbare rapidă. Băncile fără dobândă, cum sunt cele islamice, au oportunități semnificative prin extinderea pe piețele globale

și valorificarea tendințelor de finanțare etică. De asemenea, microfinanțarea, băncile etice și sociale pot contribui la incluziunea financiară și dezvoltarea durabilă prin inovare și colaborări strategice, jucând un rol esențial în crearea unui sistem financiar mai echitabil.

Analiza noastră mai reliefează că răspunsul diferitelor modele bancare la nevoile pieței, prin prisma eticii, sustenabilității și conformității cu Shari'a, dovedește că atât băncile convenționale (bazate pe dobândă), cât și cele fără dobândă și etice, pot avea succes, fiecare atrăgând un segment specific de clienți.

5.3. Rolul băncilor de economii în economia de tranziție a României

Băncile de economii au o tradiție îndelungată în Europa, în special în sprijinirea incluziunii financiare și promovarea economisirii în rândul claselor de jos și de mijloc. În România, conceptul de bănci de economii a căpătat o nouă importanță în anii 1990, pe măsură ce țara a căutat să-și reconstruiască infrastructura financiară și să abordeze disparitățile economice create de tranziția la economia de piață.

Unul dintre cei mai importanți jucători din peisajul băncilor de economii românești este CEC Bank (Casa de Economii și Consemnațiuni), cea mai veche bancă din România, fondată în 1864. În perioada comunistă, CEC a funcționat ca principală instituție de economii a țării, oferind conturi de economii și servicii financiare pentru persoane fizice și întreprinderi de stat. După 1990, CEC Bank a suferit o serie de transformări pentru a se adapta la economia de piață.

În epoca de după 1990, CEC Bank și-a mutat atenția spre deservirea persoanelor fizice, întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) și comunităților locale. Și-a păstrat rolul tradițional de bancă de economii, dar și-a extins gama de servicii pentru a include împrumuturi, produse ipotecare și finanțare pentru afaceri, vizând în special zonele rurale și defavorizate. Ca instituție de stat, CEC Bank a jucat un rol crucial în promovarea incluziunii financiare, oferind servicii unor segmente ale populației care

adesea erau trecute cu vederea de băncile comerciale mai mari, mai orientate spre profit.

Angajamentul CEC Bank de a sprijini IMM-urile și comunitățile rurale, aliniat cu obiectivele mai largi ale *social banking*, pune accent pe satisfacerea nevoilor economiilor locale și promovarea coeziunii sociale. Prin furnizarea de servicii financiare accesibile în zonele rurale – unde băncile comerciale erau adesea absente – CEC Bank a contribuit la dezvoltarea economică și reducerea sărăciei.

Pe lângă transformarea CEC în bancă comercială, în anii 1990 și 2000 au apărut câteva noi bănci de economii și cooperative în România. Aceste instituții și-au propus să ofere servicii financiare unor comunități specifice, cum ar fi fermierii, cooperativele și întreprinderile mici, în special în zonele rurale. Băncile de tip cooperativă de credit, în special, au jucat un rol-cheie în oferirea de servicii financiare producătorilor agricoli și antreprenorilor rurali, care deseori nu aveau acces la credite de la băncile comerciale.

Un exemplu de bancă de tip cooperativă de credit, care a apărut în această perioadă, este Creditcoop, o rețea de bănci care oferă servicii financiare cooperativelor, IMM-urilor și persoanelor fizice din zonele rurale și semirurale. Misiunea Creditcoop este de a promova incluziunea financiară, a sprijini dezvoltarea economică locală și a stimula cooperarea între membri. Ca instituție deținută de membri, Creditcoop operează pe principiile beneficiului reciproc și a responsabilității sociale, făcându-l un jucător-cheie în peisajul bancar social din România.

Ascensiunea băncilor sociale în România. În timp ce băncile de economii s-au concentrat în mod tradițional pe promovarea economisirii și a incluziunii financiare, băncile sociale din România au făcut un pas mai departe, aliniindu-și în mod explicit operațiunile cu principiile etice și obiectivele de impact social. Băncile sociale își propun să servească comunitatea mai largă, concentrându-se pe proiecte care promovează bunăstarea socială și a mediului.

Microfinanțarea a apărut ca o componentă importantă a băncilor sociale în România. Instituțiile de microfinanțare (MFI) oferă împrumuturi mici și servicii financiare persoanelor fizice și microantreprenorilor care

nu au acces la serviciile bancare tradiționale. Aceste împrumuturi sunt folosite de obicei pentru a înființa sau extinde afaceri mici, pentru îmbunătățirea mijloacelor de trai sau pentru acoperirea cheltuielilor de urgență.

Una dintre cele mai importante instituții de microfinanțare din România este Patria Credit IFN, care funcționează din 1996. Patria Credit se concentrează pe acordarea de microîmprumuturi micilor fermieri și antreprenorilor rurali, ajutându-i să investească în afacerile lor și să-și îmbunătățească veniturile. Oferind credite populațiilor defavorizate, Patria Credit joacă un rol esențial în promovarea incluziunii financiare și reducerea sărăciei în zonele rurale.

Un alt jucător important în sectorul microfinanțare din România este Fundația Româno-Americană, care oferă finanțare și sprijin instituțiilor de microfinanțare și întreprinderilor sociale din România. Scopul fundației este de a promova dezvoltarea economică și antreprenoriatul social prin asigurarea accesului la capital pentru comunitățile defavorizate.

O altă instituție financiară care oferă microfinanțare este BCR Social Finance, înființată cu scopul de a promova incluziunea financiară, în special pentru comunitățile defavorizate, cum ar fi întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri), antreprenorii și microafacerile. Oferă servicii de microcredit și consiliere financiară pentru oameni și întreprinderi care altfel ar avea dificultăți să acceseze serviciile bancare tradiționale.

Procedând astfel, BCR Social Finance contribuie la crearea de locuri de muncă, dezvoltarea socială și abilitarea economică în zonele defavorizate ale României. În plus, BCR Social Finance oferă sprijin fermierilor, comunităților rurale și persoanelor fără un istoric solid de creditare, un profil care îl aliniază cu principiile *social banking* de a ajuta persoanele dezavantajate. Funcționează ca o instituție cu scop de profit, dar se concentrează mai degrabă pe impact decât doar pe maximizarea profitului.

Activitățile de finanțare socială ale BCR rezonază cu unele dintre principiile etice observate în băncile sociale, în special promovarea antreprenoriatului și a incluziunii financiare.

Tabelul nr. 11. Analiză comparativă a băncilor sociale/de economii din România

Instituție	Tip	Domenii-cheie	Rol social	Finanțare sustenabilă
BCR Social Finance	Instituție de micro-finanțare	Incluziune financiară, microcredite, credite IMM	Oferă microcredite pentru afaceri mici, zone rurale, și IMM. Accent pe incluziunea financiară.	Implicare limitată în finanțarea verde. Mai mult axat pe microîmprumuturi.
CEC Bank	Bancă de economii de stat	Incluziune financiară, finanțare rurală și IMM	Rețea extinsă de sucursale, susține dezvoltarea rurală și a IMM. Servicii bancare accesibile.	Oferă credite verzi pentru proiecte de eficiență energetică și energie regenerabilă.
Credit-coop	Bancă cooperativă	Finanțare agricolă, rurală	Se concentrează pe comunitățile rurale și fermieri, reinvestește profiturile în dezvoltarea comunităților.	Finanțare verde limitată, dar sprijină agricultura sustenabilă indirect.
Patria Credit IFN	Instituție de micro-finanțare	Microcredite pentru fermieri, antreprenori rurali	Oferă microcredite sectoarelor agricole și rurale subfinanțate. Rol social puternic în incluziunea financiară.	Nu are produse specifice de finanțare verde, dar ar putea evolua.

Sursa: Contribuția proprie a autorului

Principalele provocări cu care se confruntă băncile sociale și de economii din România. În ciuda rolului lor important în promovarea incluziunii financiare, a bunăstării sociale și sustenabilității mediului, băncile sociale și de economii din România se confruntă cu mai multe provocări care limitează impactul lor:

- (1) *constrângeri de reglementare și instituționale.* Sectorul financiar al României este puternic reglementat, iar băncile sociale trebuie să navigheze în cadre de reglementare complexe, care ar putea să nu fie întotdeauna favorabile modelelor lor de afaceri unice. Aceste constrângeri pot limita capacitatea băncilor sociale de a inova și de a-și extinde serviciile, în special în domenii precum microfinanțarea și finanțarea verde;
- (2) *conștientizarea publică limitată.* Multe persoane fizice și întreprinderi din România nu sunt pe deplin conștiente de serviciile oferite de băncile sociale și de economii, în special în zonele rurale, unde alfabetizarea financiară este scăzută. Băncile sociale trebuie să investească în campanii de conștientizare a publicului și în programe de educație financiară, pentru a se asigura că potențialii clienți înțeleg beneficiile utilizării serviciilor lor;
- (3) *concurența din partea băncilor comerciale.* Pe măsură ce sectorul financiar al României s-a modernizat, băncile comerciale și-au extins din ce în ce mai mult raza de acțiune în zonele rurale și defavorizate, oferind produse și servicii care concurează cu cele ale băncilor sociale. Această competiție poate face dificilă diferențierea băncilor sociale și atragerea a noi clienți;
- (4) *instabilitate economică.* Economia României a cunoscut perioade de instabilitate, inclusiv criza financiară globală din 2007-2008 și pandemia de Covid-19. Aceste șocuri economice au pus presiune asupra băncilor sociale și de economii, limitându-le capacitatea de a împrumuta și de a sprijini populațiile vulnerabile.

5.4. Diferențe între băncile convenționale și băncile sociale ca model de operare

Într-o bancă convențională este foarte puțin probabil să lucreze un bancher obișnuit, iar clienții unei bănci sociale nu sunt clienții tipici ai unei instituții financiare convenționale. Am început acest subcapitol cu

această declarație pentru că, deși băncile sociale și băncile convenționale (bazate pe dobânzi) operează în sectorul financiar, ele sunt fundamental diferite în ceea ce privește obiectivele, principiile și modelele operaționale. În timp ce băncile convenționale (bazate pe dobândă) se concentrează în primul rând pe maximizarea profitului prin mecanisme bancare tradiționale, cum ar fi dobânda la împrumuturi și depozite, băncile sociale acordă prioritate rezultatelor sociale, de mediu și etice alături de sustenabilitatea financiară. Din acest motiv, există diferențe semnificative din punctul de vedere al modelului de afaceri și al modului de operare, ca și din punctul de vedere al modului de generare a veniturilor, al sistemului de management al riscului, al principiilor care guvernează afacerea și, nu în ultimul rând, din punctul de vedere al implicării părților interesate și/sau al acționarilor.

Astfel, dacă analizăm modelul de afaceri și modul de operare, băncile sociale operează după un model bancar bazat pe valori, în care obiectivele lor principale sunt justiția socială, sustenabilitatea mediului și dezvoltarea comunității. Profitul este considerat important, dar secundar pentru atingerea obiectivelor sociale și de mediu. Aceste bănci se concentrează pe finanțarea proiectelor care contribuie pozitiv la societate și la incluziunea socială, cum ar fi locuințe la prețuri accesibile, energie regenerabilă și întreprinderi sociale. Un astfel de exemplu este *Triodos Bank*, bancă socială de top din Europa, care finanțează numai proiecte sustenabile, finanțează agricultura ecologică și proiectele de energie regenerabilă.

Privind prin prisma băncilor convenționale (băncile bazate pe dobândă), acestea acordă prioritate maximizării profitului și valorii pentru acționarii lor. Acesta este principalul lor obiectiv, similar cu al oricărei alte companii. Generează venituri în primul rând prin perceperea dobânzii la împrumuturi și prin oferirea de produse de depozit purtătoare de dobândă.

Aceste bănci finanțează în general orice sector de activitate, cu condiția să ofere o rentabilitate dorită a investiției, fără a se concentra în mod specific asupra rezultatelor sociale, sustenabilității sau problemelor de mediu. Spre exemplu, *Deutsche Bank* este o bancă convențională care oferă o gamă largă de produse și servicii financiare în diverse industrii,

profitul fiind scopul principal. Exemple similare sunt Erste Bank Austria, Banca Comercială Română, Banca Transilvania, Banca Română de Dezvoltare.

Din punctul de vedere al generării veniturilor, băncile sociale obțin venituri din activități financiare etice, sustenabile și cu un impact social pozitiv. Împrumuturile oferite sunt legate de proiecte care se aliniază cu misiunea lor referitoare la sustenabilitate, la ecologie sau bunăstare socială. Generarea de venituri este mai echilibrată între performanța financiară (randamentul investiției) și obținerea unui impact social pozitiv. Adesea, băncile sociale vor reinvesti o parte din profiturile lor în proiecte care țin de comunitatea zonei unde operează sau care au un impact pozitiv asupra mediului.

Banca Etica din Italia, un alt exemplu de bancă socială, generează venituri prin acordarea de împrumuturi către cooperative și întreprinderi sociale, dar își reinvestește profiturile în inițiative comunitare.

Spre deosebire de băncile sociale, băncile convenționale (bazate pe dobândă) generează venituri în primul rând prin diferența dintre dobânda la împrumuturi și dobânda la depozite. De asemenea, se angajează într-o varietate de alte activități generatoare de profit, cum ar fi servicii bancare de investiții, tranzacționare și instrumente derivate. Aceste bănci urmăresc, în principal, să maximizeze marjele de dobândă (diferența dintre dobânda percepută la împrumuturi și dobânda plătită la depozite) pentru a le spori profitabilitatea.

Analizând managementul riscului la băncile sociale, constatăm că se concentrează pe un management al riscului sustenabil, acordând prioritate proiectelor viabile din punct de vedere financiar, dar au și un impact social sau de mediu pozitiv. Băncile sociale au o viziune pe termen lung asupra investițiilor, evaluând atât riscurile financiare, cât și riscurile reputaționale asociate împrumuturilor lor. Băncile sociale, de obicei, construiesc relații puternice cu debitorii lor, ceea ce reduce riscul de credit al proiectelor pe care le finanțează, în sensul că le cunosc foarte bine principiile și valorile, dar și afacerea. Uzual, băncile sociale finanțează și proiecte cu un risc mai ridicat și un nivel scăzut al dobânzii, dar au un impact mare asupra comunităților unde operează. Este vorba despre finanțarea proiectelor care țin de mediu, de sustenabilitate sau de bunăstare socială.

În afară de cele două bănci sociale deja menționate, Triodos și Etica, GLS Bank din Germania utilizează un cadru de management al riscului care evaluează viabilitatea financiară, impactul asupra mediului sau impactul social al proiectelor pe care le finanțează.

În cazul băncilor convenționale (bazate pe dobândă), managementul riscurilor se face prin metode care se concentrează în primul rând pe elemente ce țin de scorul de credit al clientului, indicatorii de performanță financiară ai clientului și pe garanțiile percepute. Toate acestea sunt folosite pentru a gestiona riscul de credit. Astfel, băncile convenționale tind să acorde împrumuturi sectoarelor cu randamente mai mari, chiar dacă proiectele pot implica riscuri de mediu sau sociale.

Analizând produsele și serviciile, se observă că băncile sociale oferă produse financiare adaptate, menite să promoveze sustenabilitatea, protejarea mediului, consumul etic și dezvoltarea comunității. Produsele lor de împrumut au condiții mai favorabile comparativ cu ale băncilor convenționale, dar proiectele finanțate îndeplinesc criterii sociale, de sustenabilitate sau de mediu. De asemenea, oferă produse de investiții cu mare impact social, permițând deponenților să investească în fonduri de investiții cu pronunțat caracter etic, de mediu, social sau un mix al acestora. Pentru a exemplifica acest model de afaceri, menționăm din nou Banca *Triodos*, care folosește curent acest model de investiții. De asemenea, *Charity Bank* din Marea Britanie oferă împrumuturi organizațiilor de caritate, întreprinderilor sociale și organizațiilor comunitare cu scopul specific de a sprijini proiecte cu impact social.

Băncile convenționale (bazate pe dobândă) oferă o gamă largă de produse financiare standard, inclusiv împrumuturi, linii de credit și credite ipotecare, toate cu dobânzi atașate. De asemenea, oferă conturi de economii, certificate de depozit (CD) și alte produse de depozit care acumulează dobândă. Produsele lor de investiții tind să se concentreze pe maximizarea rentabilității investiției și astfel se concentrează pe maximizarea profitului pentru acționari.

O diferență esențială între băncile sociale și băncile convenționale este faptul că, în majoritatea cazurilor, băncile sociale implică în procesul de luare a deciziilor părțile interesate, inclusiv deponenții, angajații și comu-

nitatea în general. Aceste bănci folosesc adesea modele de guvernare participativă în care părțile interesate au un cuvânt de spus în procesul de luare a deciziilor de finanțare sau investiții. Transparența și responsabilitatea etică sunt prioritare, iar clienții sunt adesea tratați ca parteneri în crearea valorii sociale. Astfel, spre exemplu, Banca Etică își implică clienții în procesul de luare a deciziilor, asigurându-se că valorile și nevoile comunității acestora sunt reprezentate în planurile strategice ale băncii.

Spre deosebire de băncile sociale, băncile convenționale (bazate pe dobânzi), în funcție de modelul de guvernare implementat, interacționează de obicei cu acționarii sau cu banca-mamă pentru anumite decizii. Principalele părți interesate sunt acționarii, iar deciziile sunt luate cu scopul de a maximiza randamentul investiției acționarilor. La băncile convenționale, relația cu clienții este neparticipativă la procesul de luare a deciziilor.

Considerațiile etice sunt adânc înrădăcinate în operațiunile băncilor sociale. Acestea evită finanțarea industriilor considerate dăunătoare, cum ar fi combustibilii fosili, producția de arme sau jocuri de noroc și se concentrează în schimb asupra proiectelor care se aliniază cu valorile lor etice, precum energia regenerabilă, protecția mediului, consumul sustenabil, locuințele sociale și comerțul echitabil. Spre exemplu, Triodos Bank refuză să finanțeze afaceri care se angajează în practici distructive pentru mediu și sprijină doar proiecte etice.

Analizând considerațiile etice la băncile convenționale (bazate pe dobânzi), se constată că marea lor majoritate au *programe de responsabilitate socială corporativă* (CSR), dar acestea sunt de obicei separate de activitățile lor esențiale de profit. În ultima perioadă (ultimii doi ani), multe bănci convenționale au început să încorporeze factori ESG (de mediu, sociali și de guvernare) în operațiunile lor și în evaluarea proiectelor finanțate, aceste considerente fiind adesea secundare performanței financiare.

Rezultatul includerii în evaluarea proiectelor a factorilor ESG este faptul că, din punctul de vedere al condițiilor comerciale, proiectele care obțin un scor bun și foarte bun la evaluarea factorilor ESG pot obține condiții de finanțare mai avantajoase, dar performanța financiară a in-

vestiției este factorul determinant. Ideea este că, atunci când randamentul financiar al investiției este sub nivelul minim așteptat, majoritatea băncilor convenționale nu vor finanța acea investiție, chiar dacă are un scor ESG bun sau foarte bun.

Din punctul de vedere al transparenței decizionale și al unui risc reputațional minor, acestea sunt esențiale pentru băncile sociale, deoarece întregul lor model de afaceri se bazează pe încredere și standarde etice. Orice nerespectare a acestor standarde poate duce la daune semnificative ale reputației lor. Ca rezultat, băncile sociale sunt foarte transparente în ceea ce privește proiectele în care investesc fondurile clienților lor și acordă prioritate proiectelor etice, proiectelor pentru protecția mediului sau celor care promovează un consum sustenabil, menținând în acest fel încrederea părților interesate (acționari, deponenți, comunitate). Spre exemplu, *GLS Bank* publică în mod regulat rapoarte detaliate despre modul în care fondurile sale sunt utilizate și rămâne transparentă pentru clienți cu privire la impactul social și de mediu pe care îl au finanțările sale.

Băncile convenționale (bazate pe dobânzi) sunt, de asemenea, preocupate de reputație, dar preocupările majore sunt legate de minimizarea riscului reputațional, ca rezultat al unor posibile scandaluri financiare, practici neetice sau cu impact negativ asupra mediului. Multe bănci convenționale mari s-au confruntat cu daune reputaționale din cauza finanțării industriilor care contribuie la degradarea mediului sau la inegalitatea socială.

Analiza comparativă efectuată anterior evidențiază diferențe semnificative între băncile sociale și băncile convenționale (bazate pe dobândă) la majoritatea zonelor analizate. *Băncile sociale demonstrează o aliniere puternică între practicile lor financiare și obiectivele etice, acordând prioritate proiectelor durabile și benefice din punct de vedere social față de maximizarea pură a profitului.* Această aliniere stimulează încrederea și loialitatea între părțile interesate, dar în același timp poate limita amploarea și diversitatea produselor financiare în comparație cu băncile convenționale.

Deși în analiză nu au fost incluse detaliat și băncile islamice fără dobândă, reiterăm faptul că acestea aderă la principiile Sharia, îmbinând în același timp aspectele tradiționale ale serviciilor bancare sociale cu per-

formața financiară robustă. Exemple sunt băncile *Al Rayan Bank* și *Dubai Islamic Bank*, care demonstrează că finanțarea etică și durabilă pot coexista cu o rentabilitate puternică, utilizând instrumente conforme cu *Sharia* pentru a gestiona riscul și a genera venituri. Aceste bănci beneficiază de o piață de nișă care prețuiește considerentele etice, permițându-le să se diferențieze de băncile tradiționale bazate pe dobândă.

Deși concentrate pe profitabilitate, băncile convenționale (bazate pe dobânzi) recunosc din ce în ce mai mult importanța finanțării proiectelor care țin de protejarea mediului, care susțin consumul sustenabil și care au și fundamente etice. Menționăm că, în continuare, rentabilitatea investiției este factorul determinant în analiza care precede investițiile și finanțarea diferitelor proiecte. Riscurile reputaționale asociate cu practicile neetice evidențiază necesitatea ca aceste bănci să integreze mai profund standardele etice în operațiunile lor, chiar dacă aceste standarde intră de multe ori în contradicție cu tipurile de finanțare propuse a fi aprobate.

Datele privind performanța financiară a băncilor sociale susțin ideea că acestea pot atinge sustenabilitatea financiară, păstrându-și în același timp valorile de bază. Dar, este de menționat că rentabilitatea mai scăzută a băncilor sociale, în comparație cu a băncilor convenționale sau a băncilor islamice fără dobândă, indică grade diferite de eficiență financiară și poziționare pe piață.

Analizând diferențele fundamentale dintre băncile sociale și băncile convenționale (bazate pe dobândă), se poate spune că aceste diferențe sunt legate de valorile, obiectivele și filozofiile operaționale ale acestora. Băncile sociale acordă prioritate sustenabilității consumului, mediului, eticii și justiției sociale, în timp ce băncile convenționale se concentrează pe maximizarea profitului. Băncile sociale se implică profund cu părțile interesate în luarea deciziilor de finanțare, sunt transparente în operațiunile lor și dispuse să sacrifice profitabilitatea pe termen scurt pentru impactul social pe termen lung. Băncile convenționale, deși în tipurile de investiții pe care le fac, încep să încorporeze proiecte de mediu, proiecte sociale, rămân motivate în primul rând de randamentele investițiilor.

Băncile sociale și cele convenționale (bazate pe dobânzi) reprezintă două paradigme distincte în sectorul financiar, fiecare cu modele operaționale, etice și obiective unice.

În opinia noastră, în viitorul apropiat aceste modele operaționale vor converge pe măsură ce consumatorii solicită din ce în ce mai mult opțiuni de finanțare etică, sustenabilă și pentru protecția mediului, beneficiind în același timp și de dobânzi mai avantajoase, dar pentru moment acestea rămân distincte în abordările lor privind finanțarea proiectelor.

5.5. *De ce mai avem nevoie de bănci sociale în secolul XXI*

Probleme-cheie cu care se confruntă omenirea în 2024 și mai departe

Unul dintre efectele globalizării este o interconectare mai accentuată între țări și între oameni. Elementul-cheie al acestei interconectări este faptul că ceea ce se întâmplă într-o țară afectează alte țări, iar ceea ce se întâmplă cu o persoană sau cu o comunitate afectează oameni sau comunități din aceleași țări sau din țări diferite. Exemplele aici sunt multe: pandemia de Covid-19, deficitul de posibilități de producere și transport de mărfuri în China, deficit de microcipuri, război în Ucraina și deficit de cereale în unele țări africane. În opinia noastră, când analizăm și discutăm provocările-cheie ale omenirii, indiferent de unde se ivește problema ea va afecta o parte mai mică sau mai mare a lumii. La o scurtă privire, *în 2024 lumea s-a confruntat cu o serie de provocări complexe, interdependente, care au atins dimensiunile economice, sociale, de mediu și psihologice.*

Schimbările climatice și degradarea mediului. Accelerarea schimbărilor climatice, pierderea biodiversității și poluarea amenință ecosistemele, sănătatea umană și mijloacele de trai la nivel global. În ciuda acordurilor internaționale, acțiunile insuficiente continuă să pună în pericol bunurile publice de mediu, cum ar fi aerul curat, apa și solul fertil. Dezastrele induse de modificările climei devin din ce în ce mai frecvente și mai grave, afectând în mod disproporționat comunitățile vulnerabile și zonele rurale. Durabilitatea mediului este adesea subminată de interesele corporative și de sistemele economice care acordă prioritate profiturilor pe termen scurt față de sănătatea ecologică pe termen lung.

Unul dintre eșecurile-cheie ale sistemelor economice moderne este incapacitatea lor de a proteja în mod adecvat bunurile publice de mediu, cum ar fi aerul curat, apa și biodiversitatea. Interacțiunea standard dintre întreprinderile private, reglementările interne și instituțiile globale acordă prioritate câștigurilor economice pe termen scurt față de sustenabilitatea mediului pe termen lung. Această prioritizare are ca rezultat eșecuri ale pieței, în care se produce degradarea mediului, deoarece adevăratele costuri ale poluării și epuizării resurselor nu sunt reflectate în prețurile pieței.

Globalizarea a amplificat deconectarea dintre durabilitatea mediului și creșterea economică. Întreprinderile private mută adesea producția în regiuni cu reglementări de mediu laxe, exploatând resursele naturale la ritmuri nesustenabile. Între timp, instituțiile globale, precum Organizația Mondială a Comerțului (OMC), s-au străduit să impună garanții de mediu eficiente, deoarece guvernele naționale acordă prioritate competitivității economice față de sustenabilitatea globală.

Inegalitatea și sărăcia. În timp ce ratele sărăciei globale s-au atenuat în ultimele decenii, inegalitățile puternice persistă în interiorul țărilor și între țări. Sărăcia, malnutriția și insecuritatea alimentară încă sunt predominante, în special în țările în curs de dezvoltare și în zonele rurale. Un procent mare din populația globală trăiește fie sub, fie deasupra pragului de sărăcie absolută, luptându-se să-și satisfacă nevoile de bază. Inegalitățile în accesul la resurse, precum educația, asistența medicală și serviciile financiare perpetuează ciclurile sărăciei.

Malnutriția este adesea o consecință directă a sărăciei extreme, în care indivizii trăiesc sub sau ușor peste standardele de sărăcie absolută. Potrivit Băncii Mondiale, cei care trăiesc în sărăcie absolută supraviețuiesc cu mai puțin de 2,15 USD pe zi. Pentru aceste populații accesul la alimente nutritive este limitat, ceea ce duce la malnutriție pe scară largă, în special în zonele rurale, unde productivitatea agricolă rămâne scăzută. Malnutriția exacerbează problemele de sănătate, reduce productivitatea muncii și creează un ciclu de sărăcie greu de depășit.

În țările cu venituri mari, malnutriția este legată adesea de inegalitatea socioeconomică. Deși venitul pe locuitor poate fi mai mare, grupurile marginalizate, cum ar fi minoritățile etnice și rezidenții din mediul rural,

se confruntă adesea cu obstacole privind accesul la alimente sănătoase și asistență medicală. În plus, stresul psihologic și locuirea în apropierea pragului sărăciei, chiar și în țările bogate, pot genera probleme de sănătate mintală, contribuind la o calitate scăzută a vieții.

Excluderea financiară. Miliarde de oameni, în special în zonele rurale și în comunitățile cu venituri mici, nu au acces la servicii financiare de bază, cum ar fi cele bancare, economii și credit. Excluziunea financiară împiedică împrumutarea economică, îngreunând investițiile în afaceri, educație sau asistență medicală. De asemenea, contribuie la vulnerabilitatea în timpul șocurilor economice. Accesul la serviciile financiare este un factor-cheie pentru îmbunătățirea calității vieții, în special pentru grupurile marginalizate din zonele urbane, dar și din cele rurale. Incluziunea financiară permite indivizilor să economisească, să investească și să acceseze credite, ceea ce îi ajută să-și îmbunătățească standardele de viață. Cu toate acestea, populațiile rurale din multe țări rămân excluse din sistemele bancare formale, limitându-li-se capacitatea de a scăpa de sărăcie. Această excludere este exacerbată de barierele culturale, cum ar fi normele de gen, care restricționează accesul femeilor la resurse financiare. Incluziunea financiară se referă la disponibilitatea și accesibilitatea serviciilor financiare pentru toate persoanele, în special pentru cei deserviți sau excluși de instituțiile bancare tradiționale. Potrivit Băncii Mondiale, aproape 1,7 miliarde de adulți, la nivel global, rămân nebancarizați, mulți dintre ei concentrați în zonele rurale și în țările în curs de dezvoltare. Lipsa accesului la serviciile financiare limitează capacitatea persoanelor de a economisi, împrumuta, investi și gestiona riscurile financiare, perpetuând ciclurile de sărăcie, bariere precum veniturile mai mici, lipsa unui loc de muncă formal și normele societale care le limitează independența financiară.

Factorii culturali au de asemenea un rol semnificativ în perpetuarea excluziunii financiare. În multe societăți, normele de gen și discriminarea etnică limitează accesul la serviciile financiare pentru anumite grupuri. Femeile, în special în zonele rurale, adesea nu au autonomia financiară necesară pentru a deschide conturi bancare sau a accesa împrumuturi. Această excludere le împiedică posibilitatea de a contribui la veniturile gospodăriei și de a îmbunătăți standardele de viață ale familiei.

Disparități urban-rural. Diviziunea dintre zonele urbane și cele rurale continuă să crească. *Zonele urbane* beneficiază de infrastructură, oportunități economice și servicii publice mai bune, în timp ce regiunile rurale adesea suferă de subinvestiții, de acces limitat la asistență medicală, la educație și servicii financiare. Această disparitate exacerbează sărăcia în *zonele rurale* și alimentează migrația către orașe, punând o presiune suplimentară asupra infrastructurii urbane. Populațiile rurale se confruntă adesea cu dezavantaje semnificative în ceea ce privește infrastructura, educația, asistența medicală și serviciile financiare în comparație cu rezidenții urbani. Aceste disparități contribuie la scăderea nivelului de trai în zonele rurale, unde accesul la locurile de muncă formale și la instituțiile financiare este limitat.

În schimb, zonele urbane beneficiază de oportunități economice mai mari și de investiții guvernamentale în servicii publice, deși se confruntă, de asemenea, cu provocări precum costuri mai mari ale vieții și stres psihologic mai mare. Diviziunea tot mai accentuată dintre zonele urbane și cele rurale a creat inegalități semnificative în ceea ce privește infrastructura, oportunitățile de angajare și accesul la educație și asistență medicală. Zonele urbane beneficiază adesea de o infrastructură mai bună, acces la piețe și niveluri mai ridicate de investiții publice, în timp ce zonele rurale rămân deservite. Decalajul digital dintre populația urbană și cea rurală exacerbează, de asemenea, inegalitatea, deoarece zonele rurale nu au adesea infrastructura tehnologică necesară pentru a accesa serviciile financiare, resursele educaționale și inovațiile în domeniul sănătății.

Inegalitatea de gen. Femeile, în special în țările în curs de dezvoltare, continuă să se confrunte cu bariere sistemice în accesul la educație, asistență medicală, resurse financiare și oportunități de angajare. Inegalitatea de gen restricționează participarea economică, limitează abilitarea femeilor și contribuie la provocări sociale și economice mai ample, inclusiv sărăcia și disparitățile în materie de sănătate. Inegalitatea de gen rămâne o problemă critică, atât în zonele urbane cât și în cele rurale, femeile confruntându-se cu discriminare pe piața muncii, salarii mai mici și acces limitat la credit și la servicii financiare. Femeile din zonele rurale sunt deosebit de vulnerabile, deoarece suportă dubla povară a muncii casnice

neremunerate și a muncii cu venituri mici, cu puține oportunități de abilitare economică. Reducerea decalajului de gen în incluziunea financiară și ocuparea forței de muncă este esențială pentru stimularea creșterii economice și îmbunătățirea calității vieții femeilor.

Sistemul de sănătate și sănătatea mintală a populației. Pandemia de COVID-19 a expus vulnerabilitățile sistemelor globale de sănătate. Pe lângă bolile infecțioase, prevalența bolilor netransmisibile și creșterea tulburărilor de sănătate mintală sunt probleme semnificative, în special în țările cu venituri mari. Paradoxul Easterlin demonstrează că, deși venitul pe locuitor a crescut, satisfacția vieții și bunăstarea mintală au stagnat sau au scăzut, favorizând creșterea sau accentuarea bolilor psihice precum depresia și anxietatea.

Easterlin și Angelescu (2009) și Bartolini și colab. (2010) evidențiază un paradox semnificativ în țările cu venituri mari: în timp ce venitul pe locuitor a crescut, satisfacția generală cu viața a rămas stagnantă sau chiar a scăzut. Acest fenomen, cunoscut sub numele de Paradoxul Easterlin, sugerează că dincolo de un anumit prag, creșterile ulterioare ale veniturilor nu duc la o fericire mai mare. În schimb, factorii sociali precum inegalitatea, izolarea socială și degradarea mediului contribuie la scăderea satisfacției cu viața, chiar dacă PIB crește.

În țările cu venituri mari, deconectarea dintre venituri și bunăstare este asociată cu ratele în creștere ale bolilor psihice. Stresul, anxietatea și depresia sunt din ce în ce mai răspândite, în special în zonele urbane, unde presiunile vieții moderne, competiția socială și nesiguranța locului de muncă sunt mai pronunțate. Bartolini și colab. (2010) susțin că doar bogăția materială nu poate aborda nevoile psihologice și emoționale complexe ale indivizilor, în special atunci când sistemele economice acordă prioritate individualismului față de bunăstarea comunității.

Perturbarea tehnologică și viitorul muncii. Automatizarea, inteligența artificială și digitalizarea transformă rapid piețele muncii. În timp ce aceste tehnologii oferă oportunități de inovare și creștere economică, ele amenință, de asemenea, locurile de muncă din industriile bazate pe munca manuală. Deplasarea locurilor de muncă, decalajele de calificare și in-

securitatea economică sunt de așteptat să crească, în special pentru lucrătorii cu venituri mici.

Instabilitate geopolitică și conflicte. Tensiunile geopolitice, conflictele și migrațiile în masă continuă să amenințe stabilitatea globală. Disparitățile economice, competiția în materie de resurse și fragmentarea politică generează conflicte în multe regiuni. Populațiile strămutate din cauza războaielor și a dezastrelor de mediu se confruntă cu crize umanitare semnificative, provocând și mai mult sistemele de guvernare globală.

Schimbările demografice și îmbătrânirea populației. În multe părți ale lumii, îmbătrânirea populației creează presiuni asupra sistemelor de sănătate, de pensii și a rețelelor de securitate socială. Între timp, în alte regiuni, șomajul în rândul tinerilor și ocuparea insuficientă rămân provocări persistente, deoarece populațiile tinere se luptă să găsească locuri de muncă semnificative în economiile în evoluție.

Sustenabilitate și deficit de resurse. Creșterea populației globale și creșterea cererii de resurse, precum apă, energie și alimente, reprezintă o amenințare semnificativă la adresa durabilității. Multe resurse sunt epuizate în ritmuri nesustenabile, exacerbând provocările schimbărilor climatice, ale insecurității alimentare și conflictelor geopolitice legate de resurse.

Îmbunătățirea calității vieții. Calitatea vieții cuprinde diferite dimensiuni, precum sănătatea, educația, veniturile și accesul la servicii esențiale. În ciuda progreselor semnificative în dezvoltarea globală, segmente mari ale populației, în special în zonele rurale, se confruntă în continuare cu condiții precare de viață, acces limitat la asistență medicală și la educație adecvată. Urbanizarea a mărit decalajul dintre orașe și zonele rurale, creând oportunități inegale pentru angajare, infrastructură și servicii sociale. Abordarea acestor disparități este esențială pentru îmbunătățirea calității vieții, în special pentru grupurile dezavantajate.

5.6. Cum poate aborda social banking o parte dintre provocările-cheie ale omenirii și să îmbunătățească factorii care determină calitatea vieții

Calitatea vieții este influențată de mulți factori, inclusiv securitatea economică, educația, asistența medicală, locuința, incluziunea socială și sustenabilitatea mediului. Banca socială poate aborda aceste provocări prin încurajarea incluziunii financiare, abilitarea grupurilor marginalizate și promovarea dezvoltării durabile. În continuare explorăm modul în care băncile sociale și IFN-urile contribuie la îmbunătățirea calității vieții în mai multe dimensiuni critice, cu studii de caz de la instituții internaționale și românești.

Securitatea economică, incluziunea financiară și reducerea sărăciei. Securitatea economică, factor-cheie al calității vieții, implică venituri stabile, acces la credit și rețele de siguranță financiară. Mulți oameni, în special în zonele rurale sau în rândul populațiilor cu venituri mici, nu au acces la servicii financiare, ceea ce poate duce la vulnerabilitate financiară și la capcane ale sărăciei. Securitatea economică este o bază pentru calitatea vieții, permițând indivizilor să obțină stabilitate financiară și independență. În zonele rurale sau în cazul persoanelor cu venituri mici inaccesibilitatea serviciilor bancare tradiționale face dificilă obținerea de împrumuturi, începerea unor afaceri sau economisirea banilor. Îmbunătățirea accesului la servicii financiare poate facilita ieșirea oamenilor din sărăcie, oferindu-le instrumente care îi pot ajuta să-și gestioneze banii, să investească în educație și asistență medicală și pentru a începe afaceri. Instituțiile de microfinanțare (IMF) și băncile sociale au jucat un rol-cheie în extinderea serviciilor financiare către populațiile defavorizate. Oferind microîmprumuturi, conturi de economii și asigurări celor cu venituri mici, aceste instituții oferă persoanelor fizice puterea de a-și îmbunătăți securitatea economică și calitatea vieții.

Social banking ca soluție. Băncile sociale se concentrează pe incluziunea financiară, oferind populațiilor defavorizate microcredite și împrumuturi cu dobândă scăzută, astfel că prin aceste costuri accesibile susțin persoanele și întreprinderile mici să obțină securitate financiară. Băncile

sociale și IFN-urile au un rol esențial în îmbunătățirea incluziunii financiare, oferind și alte produse financiare adaptate pentru persoanele care, altfel, ar fi excluse din activitatea bancară tradițională. Aceste instituții pun accentul pe creditarea întreprinderilor mici, a cooperativelor și antreprenorilor din mediul rural, ajutându-i să obțină situație financiară mai bună.

A. Microfinanțare și *social banking*

* **Grameen Bank din Bangladesh** a revoluționat microfinanțarea, oferind împrumuturi mici fără garanții persoanelor cu venituri reduse, în special femei, precum și populațiilor rurale sărace. Aceste împrumuturi le permit beneficiarilor să înceapă mici afaceri, să-și îmbunătățească veniturile și să obțină independență economică și financiară, asigurându-și mijloacele de existență. Acest model a fost replicat la nivel global, demonstrând puterea incluziunii financiare de a îmbunătăți calitatea vieții.

* **BCR Social Finance din România** sprijină securitatea economică prin oferirea de microîmprumuturi întreprinderilor mici și antreprenorilor din regiunile defavorizate ale României. Prin finanțarea sa, BCR Social Finance a ajutat numeroase afaceri rurale să se dezvolte și să devină sustenabile financiar, îmbunătățind securitatea economică a întregilor comunități. Prin produsele de microfinanțare, BCR a permis multor persoane cu venituri mici să investească în afacerile lor și să-și îmbunătățească standardele de viață. Instituția se concentrează, de asemenea, pe instruirea persoanelor în managementul financiar, ceea ce ajută la întreruperea ciclului de sărăcie.

Educație și dezvoltare a competențelor. Accesul la educație este un alt factor critic în calitatea vieții, permițând oamenilor să dobândească competențe care le îmbunătățesc perspectivele economice și mobilitatea socială. În multe regiuni în curs de dezvoltare, oportunitățile educaționale sunt limitate de bariere financiare. Educația este un factor-cheie al bunăstării economice și sociale pe termen lung. Lipsa accesului la educație, în special în zonele rurale, limitează capacitatea indivizilor de a-și îmbunătăți condițiile de viață și cauzează cicluri de sărăcie pe termen lung.

Social banking ca soluție. Băncile sociale finanțează adesea inițiative educaționale și oferă împrumuturi pentru formarea profesională și învățământul superior. Oferind împrumuturi accesibile studenților sau investind în infrastructura educațională, băncile sociale ajută indivizii să-și dezvolte abilitățile de care au nevoie pentru a reuși în economia modernă.

Băncile sociale investesc în împrumuturi educaționale și proiecte educaționale conduse de comunitate, ca și împrumuturi cu dobândă scăzută pentru învățământul superior sau formarea profesională în special pentru comunitățile marginalizate.

B. Educație și dezvoltare a competențelor

* **Triodos Bank**, bancă socială europeană de top, finanțează cooperative educaționale și oferă împrumuturi școlilor și instituțiilor de formare, în special în comunitățile defavorizate. Aceste investiții contribuie la obținerea unor rate mai mari de alfabetizare și la rezultate educaționale mai bune.

* **Banca Etica** din Italia finanțează cooperative educaționale, ajutând studenții din medii cu venituri mici să acceseze învățământul superior.

* **BCR Social Finance** din România a fost și este implicată în programe de finanțare care îmbunătățesc alfabetizarea financiară și formarea de competențe în România rurală. Prin finanțarea inițiativelor educaționale, BCR Social Finance ajută persoanele fizice să dobândească abilitățile necesare pentru a intra în forța de muncă sau pentru a-și extinde afacerile, contribuind la dezvoltarea economică pe termen lung.

Sănătate și bunăstare. Serviciile de sănătate și bunăstarea sunt vitale pentru menținerea calității vieții. Accesul la asistență medicală este fundamental pentru o înaltă calitate a vieții. În multe regiuni, în special în zonele rurale și urbane defavorizate, serviciile de sănătate sunt fie inadecvate, fie inaccesibile financiar, împiedicând accesul la acestea al populațiilor cu venituri mici.

Social banking ca soluție. Băncile sociale finanțează inițiative de asistență medicală și oferă împrumuturi la prețuri accesibile pentru servicii

de asistență medicală, inclusiv în spitale și clinici, ca și asigurări pentru persoanele cu venituri mici. Prin finanțarea soluțiilor durabile de asistență medicală, acestea contribuie la asigurarea unor rezultate mai bune în materie de sănătate pentru populațiile defavorizate. Aceste proiecte pot varia de la finanțarea spitalelor și clinicilor până la oferirea de produse de microasigurare legate de sănătate pentru familiile cu venituri mici.

C. Asigurarea serviciilor de sănătate

* **GLS Bank** din Germania se concentrează pe finanțarea inițiativelor de asistență medicală la prețuri accesibile pentru comunitățile defavorizate. Prin investiții în infrastructura de asistență medicală, GLS Bank ajută la îmbunătățirea accesului la serviciile esențiale.

* **BCR Social Finance**, în România, sprijină inițiativele în domeniul sănătății prin finanțarea întreprinderilor sociale care oferă astfel de servicii în regiunile rurale. Aceste investiții sunt utile pentru asigurarea îngrijirii medicale necesară populațiilor care altfel nu ar avea acces la astfel de servicii.

* **Triodos Bank** a finanțat numeroase proiecte de asistență medicală care se concentrează pe asigurarea accesului echitabil la serviciile de sănătate.

Locuința și condițiile de viață. Locuința adecvată este un factor fundamental și determinant pentru calitatea vieții. Cu toate acestea, locuințele la prețuri accesibile sunt adesea inaccesibile pentru familiile cu venituri mici, în special în centrele urbane care se confruntă cu o creștere rapidă a populației. Cu toate acestea, multe persoane cu venituri mici, atât din centrele urbane cât și din zonele rurale, se luptă să găsească locuințe la prețuri accesibile.

Social banking ca soluție. Băncile sociale oferă finanțare pentru proiecte de locuințe sociale la prețuri accesibile, oferind împrumuturi cu dobândă scăzută persoanelor sau familiilor vulnerabile ori cu venituri mici. Acest lucru îl fac în parteneriat cu dezvoltatorii de locuințe sociale pentru a le asigura oamenilor accesul la condiții decente de viață. De asemenea, le oferă credite ipotecare cu dobânzi mai mici sau termeni mai flexibili.

D. Locuință și condiții de viață

* **Triodos Bank** finanțează proiecte de locuințe sociale în toată Europa, oferind locuințe la prețuri accesibile familiilor cu venituri mici și contribuind la dezvoltarea urbană durabilă.

* **BCR Social Finance** oferă împrumuturi pentru proiecte de locuințe la prețuri accesibile în România, atât în mediul urban, cât și în rural. Prin finanțarea acestora și acordarea de credite ipotecare familiilor cu venituri mici, BCR Social Finance ajută la îmbunătățirea condițiilor lor de viață.

Stabilitate socială și de mediu. Dezvoltarea durabilă, contribuind la echilibrarea sănătății mediului cu progresul economic, este crucială pentru menținerea calității vieții generațiilor viitoare. Degradarea resurselor naturale și schimbările climatice au un impact direct asupra mijloacelor de trai, în special în zonele rurale și dependente de agricultură.

Băncile sociale acordă prioritate durabilității și finanțării etice, asigurându-se că investițiile lor se aliniază cu obiectivele sociale și de mediu. Prin finanțarea proiectelor de energie regenerabilă, agricultură durabilă și infrastructură verde, băncile sociale contribuie la eforturile globale de combatere a schimbărilor climatice și de promovare a durabilității mediului. Această abordare nu numai că aduce beneficii planetei, ci îmbunătățește și calitatea vieții pentru generațiile viitoare.

Social banking ca soluție. Băncile sociale acordă prioritate investițiilor durabile și ecologice, finanțând proiecte care promovează energia regenerabilă, agricultura durabilă și conservarea mediului. Aceste investiții contribuie la lupta împotriva schimbărilor climatice și la protecția bunurilor publice de mediu. Concentrându-se pe investiții durabile din punct de vedere ecologic, acestea contribuie atât la stabilitatea socială, cât și la stabilitatea de mediu a comunităților.

E. Stabilitate socială și de mediu

* **Triodos Bank**, o bancă socială lider în Europa, finanțează proiecte care promovează sustenabilitatea mediului, cum ar fi energia regenerabilă și agricultura ecologică. Investind în aceste proiecte, Triodos Bank contribuie la crearea unei societăți mai durabile și mai echitabile. Triodos

Bank este un pionier în finanțarea etică, cu un accent puternic pe durabilitate și impact social. Banca finanțează o gamă largă de proiecte care promovează sustenabilitatea socială și de mediu, inclusiv energie regenerabilă, agricultura ecologică și locuințe sociale. Angajamentul Triodos Bank față de transparență și finanțare etică a făcut-o lider în mișcarea globală pentru o activitate bancară sustenabilă.

* **GLS Bank** finanțează proiecte de energie regenerabilă și sprijină inițiativele de agricultură durabilă, contribuind atât la protecția mediului, cât și la rezistența economică locală.

Inegalitatea de gen rămâne o problemă persistentă care afectează calitatea vieții femeilor. În multe societăți, femeile au acces limitat la serviciile financiare, ceea ce le împiedică să obțină forța economică necesară și participarea la activitățile de dezvoltare. Inegalitatea de gen este o problemă globală, care are un impact negativ asupra calității vieții femeilor, în special în regiunile în curs de dezvoltare. Femeile se confruntă adesea cu bariere structurale în accesul la serviciile financiare, limitându-le capacitatea de a participa pe deplin la dezvoltarea economică.

Social banking ca soluție. Băncile sociale se concentrează adesea pe împuternicirea femeilor, oferindu-le produse financiare adaptate nevoilor lor. Multe bănci sociale oferă microîmprumuturi femeilor antreprenoare, ajutându-le să înceapă și să-și dezvolte afacerile. Acest lucru este deosebit de important în zonele rurale, unde femeile se confruntă adesea cu obstacole în accesul la credit și la servicii financiare. Sprijinind accesul femeilor la finanțare, aceste bănci contribuie la egalitatea de gen și promovează creșterea economică incluzivă. Microcreditele și programele educaționale concepute pentru femei le permit să obțină independență financiară și să contribuie la creșterea economică a comunităților lor.

F. Inegalitatea de gen

Patria Credit IFN, o instituție de microfinanțare din România, oferă microîmprumuturi femeilor antreprenoare și fermierilor din mediul rural. Oferind femeilor resursele financiare de care au nevoie pentru a începe afaceri, Patria Credit ajută la reducerea inegalității de gen și promovează abilitarea economică.

Pe lângă furnizarea de produse financiare, băncile sociale investesc adesea în programe care sprijină educația femeilor, alfabetizarea financiară și dezvoltarea leadershipului. Aceste inițiative ajută femeile să-și dezvolte competențele și încrederea necesare pentru a reuși în sistemul financiar și pentru a contribui la economia mai largă.

Modelul de microfinanțare al Grameen Bank a avut un impact transformator asupra vieții femeilor din mediul rural din Bangladesh. Oferind femeilor împrumuturi mici, fără garanții, banca le-a permis să înceapă afaceri, să-și îmbunătățească veniturile și să obțină independență financiară. Accentuând asupra responsabilizării economice a femeilor, Grameen Bank a contribuit la reducerea sărăciei și la îmbunătățirea calității vieții pentru mii de familii din zonele rurale.

Dezvoltarea comunității. Comunitățile puternice și coezive constituie un element central în definirea a ceea ce se numește astăzi calitatea vieții. Comunitățile puternice sunt esențiale pentru bunăstarea și pentru dezvoltarea indivizilor și a societății în ansamblu. Membrii comunității bogați și sănătoși sunt temelia unei comunități puternice și bogate. Cu toate acestea, comunităților marginalizate le lipsesc adesea resursele financiare pentru a dezvolta infrastructura și a sprijini afacerile locale, ceea ce duce la sărăcie, mai puțină educație, sănătate precară și, în concluzie, la o calitate scăzută sau foarte scăzută a vieții.

Social banking ca soluție. Chiar de când au fost create prima dată de călugării franciscani, băncile sociale lucrează direct cu comunitățile pentru a finanța proiecte de dezvoltare locală, cum ar fi construirea de școli, de instituții de sănătate și infrastructură care promovează bunăstarea comunală. Acestea se concentrează pe finanțarea condusă de comunitate, care încurajează dezvoltarea locală pe termen lung.

Prin finanțarea proiectelor de care beneficiază comunități întregi, băncile sociale creează un efect multiplicator, îmbunătățind calitatea vieții tuturor celor implicați.

G. Dezvoltare comunitară

* **Charity Bank**, din Marea Britanie, lucrează îndeaproape cu organizații comunitare pentru a finanța proiecte precum locuințe la prețuri ac-

cesibile, educație și asistență medicală, ajutând la construirea de comunități rezistente.

* **Creditcoop**, o bancă cooperativă din România, sprijină dezvoltarea comunității prin furnizarea de servicii financiare cooperativelor rurale și reinvestirea profiturilor în proiecte locale. Aceste inițiative promovează creșterea economică locală și contribuie la dezvoltarea pe termen lung a comunităților rurale.

* **BCR Social Finance** - așa cum scrie și pe pagina de web, „Instituția își propune să creeze un impact pozitiv în comunitățile locale prin sprijinirea antreprenorilor, întreprinderilor sociale și organizațiilor neguvernamentale, punându-le la dispoziție servicii financiare flexibile și accesibile pentru a-și dezvoltă cu succes activitatea.”

Diviziunea urban-rural. Diviziunea dintre zonele urbane și cele rurale continuă să crească. Zonele urbane beneficiază de infrastructură, oportunități economice și servicii publice mai bune, în timp ce regiunile rurale suferă adesea de subinvestiții, acces limitat la asistență medicală, educație și servicii financiare. Această disparitate exacerbează sărăcia în zonele rurale și alimentează migrația către orașe, punând o presiune suplimentară asupra infrastructurii urbane.

Social banking ca soluție. Băncile sociale au rol esențial în reducerea decalajului dintre zonele urbane și cele rurale, acordând prioritate investițiilor în infrastructura rurală, agricultură și întreprinderile mici. Spre deosebire de băncile tradiționale, care tind să se concentreze pe piețe urbane mai profitabile, băncile sociale caută în mod activ să sprijine dezvoltarea rurală și să se asigure că populațiile rurale au acces la servicii financiare. Prin finanțarea proiectelor rurale, cum ar fi energia regenerabilă, agricultura durabilă și asistența medicală rurală, băncile sociale contribuie la îmbunătățirea calității vieții în aceste regiuni defavorizate. Acest lucru nu numai că ajută la reducerea inegalității, dar și promovează dezvoltarea durabilă prin investiții în economiile locale. Prin direcționarea resurselor către proiecte de dezvoltare rurală, băncile sociale contribuie la abordarea decalajului urban-rural în creștere. Investițiile în infrastructura rurală, agricultură și întreprinderile locale creează oportunități economice și îmbunătățesc standardele de viață în regiunile defavorizate.

H. Dezvoltare națională

* **Creditcoop**, o bancă cooperativă din România, se concentrează pe deservirea comunităților rurale prin furnizarea de servicii financiare micilor fermieri și antreprenorilor rurali. Modelul său de cooperare îi permite să reinvestească profiturile în proiecte de dezvoltare comunitară, stimulând creșterea economică în zonele rurale.

* **BCR Social Finance**, prin produsele pe care le oferă, credite pentru agricultură, susținerea ONG-urilor, credite pentru studii, credite pentru dezvoltarea sau începerea unei afaceri, contribuie activ la dezvoltarea comunităților rurale din România.

Trasând un arc peste timp în evoluția umanității, putem spune că nevoia de dezvoltare a comunităților există dintotdeauna, necesitând resurse financiare. Această nevoie a fost identificată ca problemă în jurul anilor 1400, când, în anumite cazuri (calamități naturale, războaie, incendii etc.), oamenii nu-și mai puteau asigura traiul zilnic și erau nevoiți să ceară ajutor nobililor ori să ia bani cu împrumut la dobânzi extrem de mari. Aceste două tipuri de ajutor nu au putut vreodată să susțină dezvoltarea membrilor unei comunități deoarece, în cazul ajutorului dat de nobili, acesta abia ajungea pentru supraviețuire, iar în cazul banilor luați cu împrumut, dobânda era atât de mare încât era aproape imposibil a fi plătită. Soluția a venit de la călugării franciscani, care au creat pentru prima dată un sistem de ajutorare a comunităților în care ei existau. Astfel, a apărut pentru prima dată sistemul băncilor sociale, având obiectivul principal de a sprijini dezvoltarea comunităților urbane și rurale din raza lor de activitate.

Analizând cu atenție nevoile comunităților de la 1400, precum și pe cele din prezent, se observă că și atunci exista, ca și acum, o categorie de persoane și comunități care aveau nevoie de ajutor pentru depășirea unor situații critice. Aceste persoane nu puteau fi ajutate însă de băncile convenționale, pentru că nu aveau un nivel de risc care să le permită accedea la finanțarea băncilor convenționale, astfel că soluția pentru astfel de persoane este, încă de la 1400 încoace, să acceseze produsele băncilor sociale.

Băncile sociale oferă o soluție puternică pentru multe dintre provocările-cheie care afectează calitatea vieții în lumea de astăzi. Concentrându-se pe finanțarea etică, durabilitate și incluziune financiară, ele împuternicesc populațiile defavorizate, reduc inegalitatea și promovează dezvoltarea durabilă.

Flexibilitatea și adaptabilitatea modelelor bancare sociale le permit să abordeze factori specifici de calitate a vieții, de la securitatea economică și egalitatea de gen până la sustenabilitatea mediului și dezvoltarea comunității. Prin aceste eforturi direcționate, băncile sociale nu doar îmbunătățesc starea financiară a persoanelor, ci contribuie și la construirea unei lumi mai echitabile, mai juste și mai durabile.

Oferind acces la servicii financiare populațiilor defavorizate, în special în zonele rurale și în rândul femeilor, băncile sociale ajută la îmbunătățirea calității vieții indivizilor și a comunităților lor. Accentul asupra dezvoltării durabile asigură că beneficiile creșterii economice sunt împărțite mai echitabil și că resursele de mediu sunt conservate pentru generațiile viitoare. Pe măsură ce lumea se confruntă cu aceste provocări continue, băncile sociale reprezintă un instrument puternic pentru crearea unui viitor mai bun pentru toți. Provocările pentru populațiile defavorizate se referă în principal la reducerea sărăciei, menținerea sănătății sau accesul la sistemul de sănătate, accesul la sistemul educațional și îmbunătățirea condițiilor de viață. Toate aceste provocări fac parte din ceea ce astăzi se numește calitatea vieții. Băncile sociale (inclusiv toate tipurile) sunt poziționate în mod unic pentru a aborda aceste provocări, prin furnizarea de servicii financiare incluzive, promovarea dezvoltării durabile și abilitarea populațiilor marginalizate. În acest fel, calitatea vieții acestei populații marginalizate este sporită.

În ceea ce privește provocările cu care se confruntă omenirea în 2024 și mai departe - adică excluziunea financiară, inegalitatea între mediile rural și urban, disparitatea de gen și calitatea vieții - ele sunt complexe și cu mai multe fațete. Cu toate acestea, băncile sociale oferă o soluție promițătoare la aceste probleme, prin promovarea incluziunii financiare, reducerea inegalității și investițiile în dezvoltarea durabilă. Prin angajamentul lor față de finanțarea etică și responsabilitatea socială, băncile

sociale pot juca un rol esențial în crearea unei lumi mai echitabile, mai incluzive și mai durabile. Banca socială oferă moduri de abordare a acestor provocări, prin promovarea accesului echitabil la resurse financiare, investiții în dezvoltarea durabilă și abilitarea populațiilor marginalizate. Pe măsură ce provocările globale devin mai complexe, rolul băncilor sociale în crearea unei lumi mai incluzive, mai echitabile și mai durabile va deveni din ce în ce mai critic.

Sunt băncile sociale succese de sine stătătoare în această activitate? Uneori da, alteori au nevoie și de ajutorul autorităților centrale și locale pentru a rezolva o problemă specifică a comunității, pentru a promova investițiile în bunuri publice durabile de mediu. În plus, guvernele ar trebui să se concentreze asupra reducerii inegalității dintre venituri și pe promovarea bunăstării sociale pentru a spori satisfacția vieții. În cele din urmă, politicile guvernamentale ar trebui să se concentreze spre îmbunătățirea bunăstării generale a indivizilor, nu doar a bogăției lor materiale. Aceasta include investițiile în servicii de sănătate mintală, încurajarea angajamentului comunității și promovarea echilibrului între viața profesională și viața privată. Adresându-se nevoilor materiale, dar și psihologice ale indivizilor, factorii de decizie pot crea o abordare mai holistică pentru îmbunătățirea calității vieții.

5.7. Studii de caz

Desprins și dezvoltat din „Studiul de impact al activităților băncilor sociale din cadrul **Erste Group Bank**” (2023, Erste Group - *Social Banking Impact Report*), evidențiem și noi obiectivul principal al băncilor sociale din cadrul Erste Group, și anume „sprijinirea populațiilor marginalizate sau defavorizate, punând accent pe patru segmente de clienți-antreprenori la început de drum, microîntreprinderi, organizații sociale și persoane cu dificultăți financiare”. În România, inițiativa este derulată, de obicei, sub egida BCR Social Finance, aliniată la cadrul general Erste Group.

De la început, băncile sociale din cadrul Erste Group Bank pun accentul pe:

- a) *produse financiare incluzive* prin credite de capital de lucru, împrumuturi pentru start-up, microfinanțare și finanțare specializată pentru organizații sociale și persoane în situații precare;
- b) *sprijin și consolidarea capacităților*, sub formă de educație financiară, mentorat, evaluarea planurilor de afaceri sau oportunități de networking;
- c) *consultanță dedicată*, acordată de manageri de relații specializați, care facilitează parcursul bancar pentru cei cu o alfabetizare financiară limitată.

5.7.1. Probleme identificate și grupuri-țintă

Diferitele tipuri de clienți ai băncilor sociale pot avea nevoi diferite, dar întâmpină în general aceleași tipuri de probleme, și anume: lipsa resurselor financiare, localizare în zone rurale și/sau cu șomaj ridicat, lipsa educației financiare și sau a expertizei financiare, dificultăți financiare majore sau vulnerabilități financiare mari. În acest stadiu de impact sunt analizate patru categorii de grupuri-țintă și sunt prezentate problemele identificate după cum urmează:

- a) *antreprenorii la început de drum*, confrunțați frecvent cu șomaj sau subocupare, cu lipsa garanțiilor și cu accesul restrâns la credite de afaceri;
- b) *microîntreprinderile* din zone rurale sau cu șomaj ridicat, cu dificultăți în obținerea de împrumuturi tradiționale, având în vedere lipsa istoricului solid sau a fluxurilor de numerar stabile;
- c) *organizațiile sociale* (ONG-uri, nonprofit, întreprinderi sociale/„verzi”) care întâmpină dificultăți în accesarea finanțării sustenabile și în dezvoltarea expertizei financiare ori manageriale interne;
- d) *persoanele în dificultate financiară*, cu datorii mari, locuințe precare și adeseori competențe financiare limitate, ceea ce le împiedică să-și gestioneze eficient obligațiile financiare.

5.7.2. Metodologia de evaluare a impactului

Definirea cadrului de rezultate. Măsurarea progresului echipei de *social banking* se face pe baza următorilor indicatori:

- *input*: capital de împrumut dedicat, programe specializate de formare și servicii de consultanță;
- *activități*: acordarea de împrumuturi, derularea de sesiuni de mentorat, furnizarea de educație financiară și facilitarea dialogului direct cu clienții;
- *output*: numărul de clienți sprijiniți, volumul creditelor acordate, numărul de locuri de muncă create sau menținute, gospodării care și-au îmbunătățit condițiile de trai;
- *impact (rezultate)*: schimbările profunde și pe termen lung în bunăstarea economică, incluziunea socială și dezvoltarea comunitară.

Evaluare bazată pe sondaj. Un eșantion reprezentativ de **1.190 de clienți ai băncilor sociale din cadrul Erste Bank Group** a fost interviuat în șapte piețe principale (din Austria, Croația, Cehia, Ungaria, România, Serbia și Slovacia), acoperind antreprenori la început de drum, microîntreprinderi, organizații sociale și persoane cu dificultăți financiare. Această abordare îmbină:

- *indicatori cantitativi*: evoluția veniturilor, locuri de muncă nou-create, plata datoriilor, creșterea cifrei de afaceri;
- *perspective calitative*: testimoniale, percepții despre îmbunătățirea condițiilor de viață, gradul de optimism în legătură cu viitorul. Datele sunt apoi extrapolate pentru a estima totalul locurilor de muncă create sau menținute și schimbările generale în bunăstarea clienților.

Rezultate cumulate. De la lansarea inițiativei în 2016, datele indică:

- **47.291 clienți** sprijiniți;
- **595,6 milioane EUR** în finanțare acordată;
- **~97.000 locuri de muncă** create sau menținute;
- **65.946 beneficiari** ai programelor de educație sau consultanță.

Metodologia folosită pentru studii de caz se bazează atât pe **date interne** din evidențele *social banking* (de ex., volume de împrumuturi acordate, rate de rambursare), cât și pe **cercetarea prin sondaj**, care surprinde experiențele concrete ale clienților. În mod particular:

- (1) **evaluarea și încadrarea inițială.** Fiecare studiu de caz debutează cu o analiză amănunțită a nevoilor, pentru a confirma eligibilitatea clientului și a stabili impactul social sau economic scontat;
- (2) **acordarea împrumutului și consultanță.** Managerii de relații în domeniul *social banking* asigură suport constant - fie pentru planul de afaceri, fie pentru îmbunătățirea competențelor financiare - pe toată durata împrumutului;
- (3) **monitorizarea impactului.** Clienții pot fi contactați ulterior, după câteva luni sau ani, pentru a evalua progresul în privința creării de locuri de muncă, stabilității financiare sau extinderii serviciilor sociale (în cazul ONG-urilor);
- (4) **comparații reflexive.** Analizele „înainte și după” evidențiază îmbunătățiri privind cifra de afaceri, condițiile de trai sau abilitățile de management financiar.

5.7.3. BCR Social Finance: Perspective de ansamblu

BCR Social Finance adoptă, la nivel local, modelul **Erste Social Banking**, adaptându-l la particularitățile României. Prioritatea revine:

- **microîntreprinderilor agricole** din **mediul rural**;
- **persoanelor cu venituri reduse** care **caută** soluții de îmbunătățire a locuinței sau doresc să-și stabilizeze datoriile;
- **întreprinderilor sociale**, care **completează** golurile de pe piețele insuficient deservite;
- **start-up-urilor** care necesită **capital** și formare profesională de bază.

Rezultatele din România sunt asemănătoare cu cele din regiune: peste două treimi dintre clienți își îmbunătățesc situația economică, beneficiind și de consolidarea competențelor, iar afacerile, altfel ignorate de sectorul bancar tradițional, obțin stabilitate și chiar cresc.

5.7.4. Studii de caz detaliate

a) Antreprenori la început de drum: de la șomaj la întreprindere cu impact social

Problemele identificate:

- **rată crescută a șomajului**, mai ales în rândul tinerilor sau al persoanelor fără istoric profesional solid;
- **finanțare limitată pentru ideile de afaceri**, ceea ce îi obligă pe mulți să recurgă la împrumuturi informale sau cu dobânzi oneroase;

Soluția BCR Social Finance:

- **împrumuturi pentru start-up**: cu rate ale dobânzii accesibile și planuri de rambursare realiste;
- **formare și mentorat**: antreprenorii dobândesc cunoștințe-cheie în **marketing**, bugetare și strategie;
- **networking și sprijin reciproc**: se facilitează legături cu alți antreprenori, furnizori sau canale de distribuție.

Impact:

- **crearea afacerilor**: conform raportului, 34% dintre acești antreprenori au **declarat** că nu și-ar fi putut începe sau dezvolta afacerea fără împrumutul primit prin *social banking*.
- **crearea de locuri de muncă**: aproximativ 17.000 de joburi au fost create de **antreprenori** la început de drum, mulți raportând extinderi treptate și posibilitatea de a angaja suplimentar;
- **educație**: peste 46.796 de persoane au beneficiat de module de formare și **e-learning**, îmbunătățindu-și abilitățile de comunicare, marketing și management;
- **viața financiară și personală**: peste 80% dintre persoane au câștigat **încredere** și optimism față de viitor, reușind să-și acopere cheltuielile gospodărești obișnuite și situațiile neprevăzute.

Cunoaște protagonistul: Yuriy din Croația

Sursa: 2023 Erste Group - Social Banking Impact Report

Deși exemplul este din Croația, reprezintă un tipar: o persoană fără acces la finanțare tradițională a reușit, printr-un împrumut pentru start-up, să demareze o afacere de instalare de panouri solare, ulterior angajând refugiați ucraineni, abordând astfel atât incluziunea socială, cât și tranziția la energie verde.

b) Microîntreprinderi: stimularea economiilor rurale

Problemele identificate:

- **acces restrâns la finanțare:** adesea, băncile tradiționale consideră firmele mici rurale ca având risc ridicat, mai ales în agricultură sau meșteșuguri;
- **fluxuri de numerar instabile:** veniturile sezoniere complică **rambursarea** constantă a creditelor.

Soluția BCR Social Finance:

- **credite de capital de lucru și investiții:** BCR Social Finance oferă **microfinanțare** flexibilă, sincronizată cu sezonabilitatea agricolă ori cu ciclurile de stoc;
- **analiză flux de numerar și consultanță:** manageri dedicați se deplasează la clienți, oferind soluții personalizate de management financiar.

Impact:

- **creșterea afacerilor:** circa 73% dintre microantreprenori și-au sporit cifra de afaceri, iar 45% declară că nu ar fi putut porni ori crește afacerea fără aceste împrumuturi;
- **crearea și menținerea locurilor de muncă:** peste 36.000 de joburi (27.000 menținute și 9.000 noi) la nivel de regiune. În multe cazuri, accesul la finanțare stabilă a redus migrația din mediul rural;
- **viața financiară și personală:** peste 90% dintre beneficiari își pot acoperi **cheltuielile** neprevăzute, iar 92% se simt mai încrezători în viitor.

Cunoaște protagonistul: Ioan-Liviu *din România*

Sursa: 2023 Erste Group - Social Banking Impact Report

Un exemplu clar de microfinanțare pentru o fermă locală de afine, unde antreprenorul, Ioan-Liviu, subliniază că finanțarea stabilă și consultanța i-au permis să angajeze forță de muncă locală, reducând migrația și întărind economia regiunii.

c) Organizații sociale: catalizatori pentru bunăstarea colectivă

Problemele identificate:

- acces **limitat** la capital, din cauza veniturilor imprevizibile sau a profilului nonprofit;
- **goluri** de expertiză în finanțe, marketing și management organizațional.

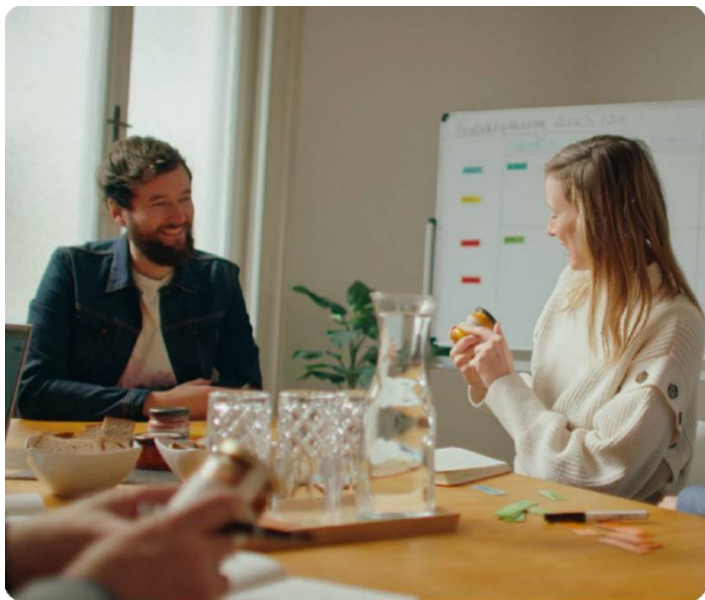
Soluția BCR Social Finance:

- **împrumuturi-punte și investiții:** menite să asigure lichidități între tranșele de finanțare publică sau donații;
- **finanțare de tip Quasi-Equity:** care reduce expunerea la riscuri și **facilitează** extinderea sau inițierea de proiecte noi;
- **social Impact Bonds:** oferă finanțări inovatoare pentru proiecte cu **impact** social, stimulând abordări noi în domeniul serviciilor publice;
- **formare, acceleratoare și networking,** creând un ecosistem solid în care **întreprinderile** sociale să-și îmbunătățească prezentările, strategia financiară și să-și extindă activitățile.

Impact:

- **situație economică:** 57% au raportat îmbunătățiri, iar 62% și-au extins sau diversificat serviciile;
- **amplarea impactului social:** 68% și-au mărit impactul, vizând **reducerea** inegalităților, creșterea accesului la servicii de sănătate, educație sau protecția mediului;
- **crearea de locuri de muncă:** circa 17.000 locuri păstrate și 5.000 noi în **sectorul** organizațiilor sociale, multe implicând femei sau grupuri vulnerabile.

Cunoaște protagonistul: Cornelia și Andreas din *Austria*



Sursa: 2023 Erste Group - Social Banking Impact Report

O inițiativă care transformă fructele și legumele rămase nefolosite în produse alimentare, reducând risipa și protejând biodiversitatea. Cu finanțare și mentorat adaptate, Cornelia și Andreas și-au extins producția de „hrană salvată”, arătând cum pot înflori organizațiile cu misiune socială când primesc instrumentele financiare potrivite.

d) Persoane în dificultate financiară: drumuri spre stabilitate

Problemele identificate:

- **supraîndatorare** și excludere bancară;
- istoric **de** credit inexistent sau slab, care împiedică accesul la un cont bancar de bază ori la împrumut;
- **locuințe** precare: condiții deficitare, lipsa resurselor pentru îmbunătățiri.

Soluția BCR Social Finance:

- **conturi bancare și consultanță:** conturi speciale ori consiliere pe **tema** datoriilor, pentru a evita cronicizarea problemelor financiare;
- **programe de locuințe sociale:** microcredite pentru locuințe sau sprijin direct pentru construcții/renovări, în parteneriat cu ONG-uri;
- **training în educație financiară:** cursuri de bugetare, strategii de **rambursare** și gestionare a veniturilor familiale.

Impact:

- **reducerea nivelului datoriilor:** 67% din persoanele aflate în dificultate și-au micșorat datoriile, iar 95% pot acum să-și achite la timp cheltuielile lunare;
- **locuințe:** peste 1.199 de clienți au accesat programe de locuire, 957 găsindu-și o nouă locuință;
- **viața personală:** 82% au mai puține griji financiare, 88% sunt mai optimiști, iar 72% raportează o stare de sănătate generală mai bună.

Cunoaște protagonista: Adriana din Slovacia

Sursa: 2023 Erste Group - Social Banking Impact Report

Printr-un program dedicat familiilor marginalizate, Adriana a obținut un microîmprumut pentru finalizarea casei, ieșind din cercul vicios al locuirii inadecvate. Acest caz ilustrează cum asocierea finanțării sociale cu implicarea ONG-urilor poate genera ameliorări semnificative la nivel personal și familial.

Modelul BCR Social Finance, aliniat cu filozofia Erste Group Social Banking, demonstrează că produse financiare adaptate, completate de educație și mentorat, pot determina schimbări profunde pentru antreprenori, microîntreprinderi, ONG-uri și persoane vulnerabile.

Prin împlinirea impactului social cu viabilitatea financiară, programul abordează nu doar provocările economice, ci și inechitățile sociale, contribuind la crearea de locuri de muncă, revitalizarea comunităților și combaterea sărăciei.

Pentru fiecare segment de clienți:

- **antreprenorii la început de drum** obțin impulsul necesar pentru a-și lansa sau extinde afacerile, de multe ori generând noi locuri de muncă și recâștigându-și încrederea;
- **microîntreprinderile** primesc capital de lucru pentru stabilizare și creștere, cu efecte benefice asupra economiei rurale;
- **organizațiile sociale** beneficiază de împrumuturi personalizate și dezvoltare de competențe, reușind să-și extindă impactul în comunitate;
- **persoanele în dificultate** primesc soluții adecvate, fie credite pentru locuință, fie restructurare de datorii, care le oferă șansa de a-și reconstrui viața financiară.

Împreună, aceste exemple scot în evidență potențialul transformator al **băncilor sociale** în România și în lume, unind sectorul bancar convențional cu comunitățile vulnerabile și menținând, totodată, un nivel ridicat de sustenabilitate pe termen lung.

6. CONCLUZII ȘI PERSPECTIVE DE ÎMBUNĂTĂȚIRE

Realizată asupra sistemului financiar bancar românesc, cercetarea noastră oferă o analiză pertinentă a limitelor și provocărilor relației dintre client și bancă, evidențiind aspectele critice care influențează incluziunea financiară și calitatea vieții în rândul diferitelor segmente de populație. Studiul nu a investigat doar motivele din spatele excluziunii financiare, ci a și introdus o perspectivă nouă, conform *căreia calitatea vieții este considerată un indicator mai adecvat al măsurării puterii economice a unui stat decât metricile economice tradiționale, precum PIB pe locuitor.*

Lucrarea evidențiază perspective esențiale din punct de vedere economic, social și politic privind dinamica incluziunii financiare și impactul profund al acesteia asupra calității vieții populației, precum și rolurile principalilor factori implicați în îmbunătățirea procesului de incluziune financiară: guvernul, Banca Națională a României (BNR), comunitățile și companiile locale.

6.1. Motivele din spatele excluziunii financiare.

Cauze complexe și consecințe de durată

Unul dintre cele mai importante aspecte evidențiate constă în natura complexă a excluziunii financiare în România, care este influențată de o combinație de factori socioeconomi, geografici și instituționali. Principalele motive ale excluziunii financiare identificate includ: (1) nivelul scăzut de alfabetizare financiară; (2) disparitățile socioeconomice; (3) lipsa resurselor materiale (bani) și (4) limitările ce țin de infrastructură, atât cea fizică (drumuri, alimentare cu apă servicii de sănătate), cât și cea bancară.

Populația din mediul rural, persoanele vârstnice și gospodăriile cu venituri mici sunt afectate disproporționat de aceste bariere, limitându-li-se accesul la servicii financiare esențiale, precum economii, credite și asigurații. *Diviziunea rural-urbană* este deosebit de semnificativă, populațiile rurale având acces limitat la servicii bancare din cauza distribuției reduse a infrastructurii bancare. În plus, *instabilitatea economică* și absența produselor financiare adaptate nevoilor grupurilor de populație vulnerabile contribuie la excluderea unei părți semnificative a populației românești (aproximativ 24% din populație).

Din analiza efectuată reiese că băncile convenționale prioritizează adesea profitabilitatea în detrimentul impactului social, ceea ce duce la excluderea clienților cu risc ridicat sau venituri mici. Cerințele stricte pentru deschiderea de conturi, comisioanele ridicate și lipsa opțiunilor de micro-finanțare creează bariere pentru persoanele vulnerabile financiar. În plus, decalajul digital agravează această excluziune, deoarece multe persoane din zonele rurale sau defavorizate nu au educația necesară și nici acces la instrumente și servicii digitale, împiedicându-le să beneficieze de inovațiile din domeniul bancar digital.

În ciuda dezvoltării economice în curs de desfășurare și a integrării țării în structurile economice europene, segmente considerabile ale populației rămân în afara sistemului financiar formal.

Cauzele suprapuse ale excluziunii bancare pot fi:

- a) *nivel scăzut de alfabetizare financiară.* Lipsa cunoștințelor financiare la scară largă împiedică atât indivizii cât și micile afaceri să navigheze eficient printre produsele financiare, să folosească produsele financiare și să înțeleagă riscurile asociate acestora. Această lipsă de cunoștințe blochează utilizarea serviciilor financiare de bază, determinând dependența de sisteme informale sau rețele familiale;
- b) *disparități geografice și constrângeri infrastructurale.* Există un contrast pronunțat rural-urban, unde comunitățile rurale se confruntă cu un număr redus de sucursale bancare, acces limitat la bancomate și, în anumite zone, cu o lipsă de acces la internet. În consecință, chiar și atunci când indivizii sunt moti-

vați și au cunoștințe financiare, lipsa infrastructurii bancare necesare îi împiedică să fie incluși în ecosistemul bancar;

- c) *bariere instituționale și costuri ridicate de tranzacție*. Băncile convenționale au cerințe stricte regulatorii pentru deschiderea conturilor ori accesarea împrumuturilor, în special în cazul persoanelor considerate cu risc ridicat. Acest lucru creează bariere greu de trecut în special pentru persoanele cu venituri mici, persoanele vulnerabile financiar sau cele cu educație redusă. De asemenea, comisioanele pentru tranzacții, cerințele extinse de documentare și atitudinile percepute ca neprimitoare din partea instituțiilor financiare descurajează persoanele cu venituri mici sau pe cele vulnerabile financiar să-și deschidă o relație cu banca sau să o continue;
- d) *decalajul digital*. Deși România se mândrește cu viteze de internet relativ ridicate în zonele urbane, decalajul digital este încă accentuat în regiuni rurale. Accesul limitat la internetul de calitate și la dispozitive digitale exclude numeroși potențiali utilizatori ai platformelor de *banking online*, chiar dacă serviciile digitale se extind rapid.

Consecința cumulată a acestor factori este că mii de persoane (ex., aproximativ 24% din populația României cu vârste de peste 15 ani) rămân neincluse financiar sau sub-bancarizate, perpetuând un cerc vicios de oportunități reduse, dependență de împrumuturi informale cu dobânzi ridicate și absența unor căi solide de mobilitate socială și economică. Cercetarea subliniază faptul că rezolvarea acestor provocări necesită strategii cuprinzătoare, colaborare interinstituțională și un angajament pentru politici sustenabile pe termen lung.

6.2. *Calitatea vieții: un indicator mai nuanțat al puterii economice și al incluziunii financiare*

Propunem, prin urmare, o schimbare de paradigmă în evaluarea puterii economice și a incluziunii financiare, concentrându-se pe calitatea vieții ca indicator mai holistic.

Spre deosebire de metricile tradiționale, precum PIB pe locuitor, care măsoară în principal producția economică, calitatea vieții cuprinde dimensiuni socioeconomice mai largi, inclusiv sănătatea, educația, accesul la servicii financiare și bunăstarea generală. Cercetarea noastră evidențiază că metricile ridicate ale calității vieții se corelează puternic cu creșterea incluziunii financiare. Persoanele care se bucură de un nivel de trai mai bun sunt mai predispuse să interacționeze cu instituțiile financiare, să acceseze credite și să utilizeze produse de economisire și asigurări, consolidându-și astfel stabilitatea financiară.

În România, regiunile cu scoruri mai mari la capitolul calitatea vieții demonstrează niveluri superioare de incluziune financiară. Această constatare subliniază potențialul de îmbunătățire a incluziunii financiare prin politici și inițiative menite să ridice standardele de viață și sugerează că investițiile în sănătate, educație, infrastructură și servicii sociale pot crea mediul favorabil pentru dezvoltarea serviciilor financiare, promovând astfel incluziunea financiară în mod organic.

Deși numeroase dezbateri macroeconomice se bazează mult pe PIB/locuitor sau pe indicatori de productivitate pentru a evalua prosperitatea unei națiuni, pledăm pentru necesitatea includerii și a altor indicatori când vine vorba despre surprinderea progresului social și uman real. Argumentăm prin faptul că indicatorul *Calitatea vieții* - măsurată prin indici care includ sănătatea, educația, bunăstarea socială și securitatea mijloacelor de trai - este un element predictor mai bun și un catalizator mai solid pentru incluziunea financiară comparativ cu metricile utilizate în macroeconomie. Principalele concluzii sunt:

- (1) dincolo de lentila PIB: *creșterea PIB poate ascunde inegalități în distribuția veniturilor, disparități în sănătate și educație sau zone vulnerabile*. În contrast, regiunile caracterizate de un spri-

jin social puternic, servicii medicale mai bune și oportunități educaționale incluzive prezintă adesea rate mai mari de acces și utilizare a serviciilor financiare;

- (2) *legătura dintre calitatea vieții și incluziunea financiară*: o persoană care beneficiază de servicii de sănătate corespunzătoare, un loc de muncă stabil și o locuință sigură este mult mai predispusă să dețină resursele și încrederea necesare pentru a avea o relație cu banca, fie că este vorba de deschiderea unui cont de economii, solicitarea unui credit sau utilizarea platformelor digitale pentru tranzacții. Astfel, calitatea vieții influențează direct disponibilitatea și capacitatea de incluziune financiară;
- (3) *variații regionale*: diferențele regionale din România scot în evidență acest aspect. Centrele urbane, precum București, Cluj și Timișoara, afișează, în general, standarde de viață mai ridicate și, în același timp, niveluri mai mari de incluziune financiară și utilizare a produselor financiare. În schimb, zonele rurale din aproape toate județele țării rămân în urmă, atât la capitalul calitate a vieții cât și la cel al utilizării serviciilor bancare.

Recunoscând că abilitatea indivizilor de a interacționa cu sectorul financiar este profund interconectată cu bunăstarea lor generală, factorii de decizie pot implementa intervenții care îmbunătățesc nu doar PIB, ci și condițiile socioeconomice favorabile dezvoltării incluziunii financiare.

6.3. Incluziunea financiară și calitatea vieții pentru diferite tipuri de clienți

Piața financiară din România cuprinde *segmente diverse de clienți*, fiecare cu nevoi financiare și provocări unice.

Studiul nostru clasifică aceste segmente în:

- a) *clienți educați financiar care dispun de resurse suficiente și au o bună calitate a vieții*: aceștia sunt, de obicei, persoane cu venituri medii sau mari, predominant din mediul urban. Ei utilizează deja produse bancare tradiționale, precum conturi cu-

rente, carduri de credit și conturi de economii, și adoptă tot mai mult soluții digitale, având acces pe piețele financiare pentru diferite tipuri de servicii financiare. Pentru acest grup, strategiile de includere suplimentară se pot concentra pe servicii digitale avansate, care oferă confort și eficiență, produse de administrare a averii și politici de loialitate, toate acestea conducând la o mai bună calitate a vieții pentru ei;

- b) *clienți captivi (deserviți insuficient - o dată pe lună își extrag salariul de la ATM) și persoane excluse financiar*: aici vorbim despre indivizi care se confruntă deseori cu sărăcie accentuată, locuiesc în zone rurale îndepărtate sau aparțin unor comunități minoritare vulnerabile. Excluderea din serviciile financiare formale le reduce rezistența la șocurile veniturilor, îi obligă să recurgă la împrumuturi informale cu dobânzi mari și le perpetuează marginalizarea socială. Pentru acești clienți, una dintre soluții o reprezintă băncile sociale, care oferă acces la servicii financiare esențiale și microcredite pentru persoane cu venituri reduse sau vulnerabile financiar. Prin accesarea acestor tipuri de servicii bancare, reușesc să-și crească gradul de educație financiară și de afaceri, precum și gradul de siguranță financiară (venituri mai mari), să-și amelioreze condițiile de locuit, să se integreze în comunitățile existente și, în final, să aibă o mai bună calitate a vieții. Modelul financiar bazat pe băncile sociale, care se concentrează pe impactul social în detrimentul profitului, are un rol esențial în furnizarea acestor servicii financiare pentru clienții captivi sau neincluși financiar.

O constatare-cheie a studiului de față este existența unei legături directe între incluziunea financiară și calitatea vieții pentru aceste ultime tipuri de clienți bancari. Persoanele incluse financiar se bucură de o stabilitate și securitate financiară îmbunătățite, de acces la credite și instrumente mai bune de management financiar, ceea ce conduce în final la standarde de viață mai ridicate și o calitate mai bună a vieții. Pe de altă parte, persoanele captive și persoanele excluse financiar rămân prinse într-un ciclu de

sărăcie și oportunități limitate, evidențiind nevoia critică de strategii direcționate de incluziune financiară.

6.4. Rolul principalilor factori de decizie în promovarea incluziunii financiare

6.4.1. Guvernul: politici, reglementare și investiții publice

Guvernul României deține o poziție unică pentru a elabora și pune în aplicare legislația care stimulează un ecosistem financiar incluziv. Inițiativele includ:

- elaborarea de legi și standarde de susținere care implică implementarea de politici ce promovează educația financiară, oferirea de stimulente băncilor pentru a se extinde în zonele defavorizate și stabilirea de protecții legale pentru clienții vulnerabili financiar sau cu venituri reduse;
- consolidarea programelor de alfabetizare financiară în școli și comunități, astfel încât cetățenii să cunoască noțiuni de bază despre economii, dobânzi și credite;
- investiții în infrastructură esențială, în special în rețelele de drumuri, de apă potabilă și canalizare, de internet și mobile, pentru a reduce decalajul economic și social dintre zonele rurale și cele urbane.

6.4.2. Banca Națională a României (BNR): supraveghere, stabilitate și îndrumare în materie de incluziune

Fiind autoritatea cu un important rol în autorizarea, reglementarea și supravegherea prudențială a instituțiilor de credit, promovarea și monitorizarea bunei funcționări a sistemelor de plăți pentru asigurarea stabilității financiare, BNR ocupă o poziție centrală în asigurarea rezilienței și bunei funcționări a sistemului bancar românesc.

Prin instrumentele pe care le are la dispoziție, BNR poate:

- *încuraja băncile* să conceapă servicii simplificate pentru segmentele cu venituri mici sau vulnerabile financiar;
- *monitoriza riscurile* sistemice care ar putea afecta în special consumatorii vulnerabili, intervenind cu ajustări de politici sau măsuri de lichiditate în perioade de turbulență economică;
- *promova inovația digitală*, asigurându-se totodată că măsurile de protecție pentru consumatori rămân puternice și nu exclud cetățenii cu abilități digitale reduse.

6.4.3. Comunitățile și actorii locali

Comunitățile locale, organizațiile civice și ONG-urile sunt adesea cele mai apropiate de populațiile vulnerabile. Acestea pot:

- *furniza educație* de bază despre buget, gestionarea datoriilor și avantajele economisirii în instituții reglementate;
- *milita pentru îmbunătățirea politicilor*, adecvate provocărilor locale, asigurându-se că inițiativele guvernamentale ori ale băncilor reflectă realitățile de la nivel comunitar;
- *colabora cu instituțiile financiare*, pentru a oferi produse financiare care să sporească incluziunea financiară, menite să răspundă nevoilor locale, precum microcredite, conturi curente fără comisioane, existența de ATM în zonele rurale sau înființa cooperative de credit.

6.5. Bankingul social - o punte de legătură pentru cei excluși

O altă constatare-cheie este impactul transformator pe care îl poate avea bankingul social - instituții sau programe care prioritizează dezvoltarea socială în locul maximizării profitului. Băncile sociale urmăresc adesea:

- *să ofere microcredite* cu structuri de rambursare flexibile, destinate antreprenorilor din zone rurale sau persoanelor cu venituri reduse sau vulnerabile financiar;

- *să propună conturi curente și conturi de economii accesibile* (cu taxe minime), încurajând obiceiul de a economisi;
- *să ofere formare în educație financiară direct în comunitățile vulnerabile.*

Prin eliminarea sau reducerea barierelor frecvente, precum comisioane ridicate ori cerințe stricte de garanții, băncile sociale aderă la principiul că incluziunea financiară este vitală pentru echitatea socială și reziliența societății.

Dovezile provenite din evoluția băncilor sociale, din România și din lume, indică faptul că acest model bancar favorizează nu doar o participare economică sporită, ci și o îmbunătățire palpabilă a coeziunii comunitare și a calității vieții persoanelor din comunitate.

6.6. *Bankingul digital - facilitatea celor deja incluși financiar*

Dacă bankingul social se adresează grupurilor marginalizate sau excluse, bankingul digital se adresează clienților incluși și educați financiar. Această facilitate bancară/model de banking evidențiază:

- *confort sporit* pentru utilizator prin posibilitatea efectuării de tranzacții la distanță, solicitări de credit online și plăți instantanee;
- *costuri operaționale reduse* pentru bănci, ceea ce teoretic poate conduce la dobânzi mai competitive sau comisioane mai mici;
- *loializare*: eficiența mai mare în gestionarea și prelucrarea datelor clienților conduce la posibilitatea de a crea oferte personalizate pentru clienți. Astfel, datorită posibilităților avansate de analiză, precum și utilizării (dacă se dorește) platformelor bazate pe Inteligență Artificială, băncile pot crea programe de loialitate personalizate pentru fiecare client. Acest lucru conduce la fidelizarea clienților și implicit la creșterea procentului de retenție a clienților, ceea ce pentru bănci este una dintre provocările majore.

Totuși, este nevoie de prudență. Revoluția digitală trebuie să fie incluzivă, în caz contrar riscând să amplifice decalajul digital și să adâncească

inegalitățile. Decidenții politici, băncile și inovatorii tehnologici trebuie să conceapă servicii de banking digital care să răspundă nevoilor celor cu abilități digitale reduse sau cu o conexiune slabă la internet. Sesiuni de instruire personalizate, interfețe prietenoase și abordări hibride (sucursale atât fizice cât și online) sunt esențiale pentru ca revoluția digitală să fie incluzivă.

6.7. Către un cadru de politici cu multiple direcții și perspective

Pe baza argumentelor și a datelor-cheie ale acestei cercetări, drumul de urmat pentru ecosistemul financiar al României necesită o colaborare susținută în toate sectoarele:

- (1) *strategie cuprinzătoare de alfabetizare financiară* - lansarea unor inițiative naționale care să includă educația financiară în curricula școlară, în programe de formare la locul de muncă și în proiecte comunitare;
- (2) *inovații de reglementare* - încurajarea unui mediu mai flexibil și mai favorabil inovației. Acest lucru poate include stabilirea unor cadre care recompensează băncile pentru deservirea populațiilor neincluse financiar;
- (3) *stimulente pentru bankingul social* - acordarea de facilități fiscale băncilor sociale care direcționează fonduri constant către comunități marginalizate. Parteneriatele în comunitățile locale pot asigura stabilitatea și extinderea acestor bănci;
- (4) *extindere digitală cu accent pe incluziune* - investiții masive în infrastructura de bandă largă în mediul rural, ateliere de alfabetizare digitală și platforme digitale centrate pe utilizator. Includerea unor măsuri solide de protecție a consumatorilor pentru a împiedica practicile online abuzive;
- (5) *monitorizare și evaluare continuă* - principalii actori statali implicați (guvernul, BNR și mediul academic, comunitățile locale) ar trebui să efectueze evaluări regulate ale impactului, colec-

tând date despre felul în care noile politici sau inițiative bancare influențează atât ratele de incluziune financiară cât și indicatorii calității vieții. Aceste bucle de feedback permit ajustări în timp util și optimizarea rezultatelor.

În concluzie, lucrarea argumentează faptul că incluziunea financiară în România - și, implicit, în orice economie în dezvoltare sau în tranziție - reprezintă mult mai mult decât o problemă strict economică, ci este o necesitate socioeconomică, profund legată de obiectivul general al îmbunătățirii bunăstării cetățenilor. Excluziunea financiară nu doar că subminează securitatea economică a indivizilor, dar limitează și creșterea socială mai amplă. În schimb, sinergia dintre calitatea vieții și incluziunea financiară întărește comunitățile, sprijină antreprenoriatul, stimulează stabilitatea economică și pregătește terenul pentru o dezvoltare națională mai echilibrată și echitabilă.

Pentru a realiza această viziune, *principalii actori ai țării* – organisme guvernamentale, Banca Națională a României, organizațiile comunitare și inovatorii din sectorul privat – *trebuie să conlucreze în jurul obiectivului comun de a integra conceptul de incluziune în fiecare componentă a sectorului financiar*. Fie că vorbim despre reforme de politică, extinderea băncilor sociale sau implementarea de tehnologii digitale, fiecare factor de decizie deține instrumente esențiale pentru a înlătura barierele și a îmbunătăți situația celor în nevoie.

Calea de urmat necesită perseverență, cooperare și, mai presus de toate, un angajament autentic față de ideea că serviciile financiare reprezintă un bun public, nu doar un simplu produs comercial. Punând calitatea vieții în centrul demersurilor, România poate evolua într-un exemplu de succes pentru modul în care o națiune își reduce decalajele economice, își întărește coeziunea socială și își ridică nivelul general al dezvoltării umane. Un astfel de rezultat nu doar că ar valida concluziile acestei cercetări, ci ar oferi și un model replicabil pentru alte țări care se confruntă cu provocări similare.

BIBLIOGRAFIE

- Albu L.-L., Nicolae Bălan, 2009, *Analize prospective. Propuneri. Recomandări și mixuri de politici pro-dezvoltarea durabilă a României*, Academia Română, București.
- Albu L.-L., 2007, *Analiza interdependențelor dintre dezvoltarea durabilă a României și a țărilor membre UE în perioada postaderare*, Academia Română, București.
- Albu L.-L. (coordonator), 2006, *Factorii creșterii economice și „noua economie” - analiză și prognoză*, Institutul de Prognoză economică, INCE, Academia Română, București.
- Albu L.-L., Pelinescu E., Scutaru C., 2003, *Modele și prognoze pe termen scurt – aplicații pentru România*, Editura Expert, București.
- Barbu, T., Dardac, N., 2005, *Monedă, Bănci și Politici Monetare*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A. București.
- Bartolini, S., Bilancini, E., Pugno, M., 2010, "Did the Decline in Social Capital Depress Americans' Happiness?" *Social Indicators Research*, 94(1).
- Brown, R., Clark, M., 2021, "Digital Transformation in Retail Banking: Challenges and Strategies for IT Systems Integration", *International Journal of Information Management*, 41(3).
- Benedikter, R., 2011, *Social Banking and Social Finance – Answer to Economic Crisis*, Springer.
- Chong, B. S., & Liu, M. H., 2009, "Islamic Banking: Interest-Free or Interest-Based?", *Pacific-Basin Finance Journal*, 17(1).
- Ciumara, M., 2003, Ciutacu, C., *Inflația în România*, Editura Expert, București.
- Ciumara, M., 2001, *Politica economică*, Editura Independența Economică, Pitești.
- Ciumara, M., 1997, *Economie, politică și interesul național*, Editura Expert, București.

- Dăianu, D., 2018, *Băncile centrale, criza și postcriza*, Editura Expert, București.
- Dăianu, D., Giorgio Baevi, Carlo D'Adda, Rajeeesh Kumar, 2016, *Criza Zonei Euro și viitorul Europei*, Editura Expert, București.
- Dănilă, N., 2004, *Retail Banking*, Editura Expert, București.
- Dănilă, N., 2000, *Managementul bancar – Fundamente și orientări*, Editura Economică, București.
- De Clerck, F., 2009, *Ethical Banking*, Springer.
- Dinga, E., 2006, *Surse de finanțare a dezvoltării durabile a României*, Academia Română, București.
- Dijmărescu, E., 2019, *Sistemul financiar internațional în derivă?*, Editura Centrul de Informare și Documentare Economică, București.
- Dobrescu, E., 2011, *Integrarea economică*, ediția a III-a revăzută și adăugită, Editura Wolters Kluwer, București.
- Dobrescu E., 2002, *Tranziția în România. Abordări econometrice*, Editura Economică, București.
- Dochia, A., 2019, *Fragmente de criză*, Editura Expert, București.
- Dymski, G. A., 2013, "The Social Role of Banking in the Age of Financialization, *Review of Political Economy*, 25(4).
- Easterlin, R. A., & Angelescu, L., 2009, "Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox", *IZA Discussion Papers*, No. 4060.
- El-Gamal, M. A., 2006, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*, Cambridge University Press.
- Ellen MacArthur Foundation, 2021, *Financing the Circular Economy: Capturing the Opportunity*, <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>
- Georgescu, F., 2013, *Reforma supravegherii bancare pentru asigurarea stabilității financiare și a creșterii economice durabile*, București.
- Georgescu-Roegen, N., 2009, *Unele elemente de orientare în știința economică*, Editura Expert, București.
- Georgescu-Roegen, N.; Iancu, A., 1996, *Opere complete*, Vol. 2: *Economia României. Economie națională. Economie agrară. Demografie*, Editura Expert, București.
- Georgescu, M.; Jeflea, V., 2015, "The Particularity of the Banking Information System: Science Direct", *Procedia Economics and Finance*.

- Gomez, R., Lopez, E., & Rodriguez, P., 2020, "Omnichannel Banking and IT System Integration: Challenges and Solutions for Retail Banks". *International Journal of Bank Marketing*, 38(4).
- Gummesson, E., 2008, *Total relationship marketing*, 3rd ed., Boston, Ed. Amsterdam, Heidelberg etc. Elsevier.
- Han, S.; Wilson, D., 1993, *Antecedents of Buyer Commitment to a Supplier: A Model of Structural and Social Bonding*. University Park – Marketing Department.
- Iancu, A., 2005, *Dezvoltarea economică a României: competitivitatea și integrarea în Uniunea Europeană*, Vol II, Editura Academiei Române, București.
- Iancu, A., 1998, *Bazele teoriei politicii economice*, Editura ALL Beck, București.
- Ioan-Franc, Valeriu; Pop, N., 2012, *Spre o monedă globală*, Vol. 1, 2 și 3, Editura Expert, București.
- Ioan-Franc, Valeriu, 2006, *Dezvoltarea durabilă și responsabilitatea instituțională*, Centrul de Informare și Documentare Economică, Academia Română, București.
- Ioan-Franc, Valeriu, 2000, *Gândirea economică românească în ultimul deceniu al secolului XX*, Institutul Național de Cercetări Economice, Academia Română, București.
- Isărescu, M., 2016, *Strategia de dezvoltare a României, regionalizare și convergența la euro*, Growth Forum, B.N.R., București
- Isărescu, M., 2009, *Contribuții teoretice și practice în domeniul politicilor monetare și bancare*, Editura Academiei Române, București.
- Isărescu, M., 2001, *Reflecții economice. Piețe, bani, bănci*, Vol. I, Editura Expert, București.
- Iqbal, Z.; Mirakhor, A., 2011, *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice*, John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Johnson, M., Patel, S., Lee, C., 2020, "Cybersecurity Challenges in Retail Banking: Protecting IT Systems and Customer Data", *Journal of Information Systems Security*, 34(2).
- Jula N., Jula D., 2015, *Modelare economică. Modele econometrice și de optimizare*, Editura Mustang, București.

- Jula D., Jula N.-M., 2014, *Metode de prognoză. Introducere în analiza seriilor de timp*, Editura Mustang, București.
- Komlos, J., 2019, *Principiile economiei într-o lume postcriză*, Editura Centrul de Informare și Documentare Economică, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” - Academia Română, București.
- Kotler, Ph.; Armstrong, G., 2003, *Principiile Marketingului*, ediția a doua, Editura Teora, București.
- Lynch, J., 1996, *Psychology of Relationship Banking*, Gresham Books, Cambridge.
- Piketty Th., 2015, *Capitalul în secolul XXI*, Editura Litera, București.
- Postolache, T., 2009, *Academicieni așa cum i-am cunoscut*, Editura Centrul de Informare și Documentare Economică București.
- Shor, J., 2005, *Born to Buy: The Comercialized Child and the New Consumer Culture*, Editura Scribner, New York.
- Smith, J., Johnson, A., 2022, "Assessing the Impact of Legacy IT Systems on Retail Banking Efficiency", *Journal of Banking and Finance*, 45(2), *ScienceDirect*.
- Stair, R., Reynolds, G., 2011, *Principles of Information Systems*, 11th Edition, Cengage Learning, Boston.
- Usmani, M. T., 2002, *An Introduction to Islamic Finance*, Idaratul Ma'arif (editor).
- Van der Heijden, H.; Van der Heijden, J. G. M., 2009, *Designing Management Information Systems*, Oxford University Press.
- Vasile, V., 2007, „*Interdependențe între dezvoltarea durabilă a României și a țărilor membre UE*”, coediție Editura Centrul de Informare și Documentare Economică și Editura Expert, București.
- Wang, L.; Chen, Z.; Li, X., 2021, "The Integration of AI and IT Systems in Retail Banking: Opportunities and Challenges", *Journal of Financial Services Research*, 51(1).
- Warde I., 2010, *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburgh University Press.
- Wijnhoven, F., 2009, *Information Management: An Informing Approach*, Routledge, New York.
- Weber, O.; Remer, S. (editors), 2011, *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, Taylor & Francis Group Publisher, Routledge.

- Zaman, G., 2014, *Eficiența economică în condițiile dezvoltării durabile*, Fundația România de Măine, București.
- Zsolnai, L., & Bouckaert, L., 2011, *The Palgrave Handbook of Spirituality and Business*, Palgrave Macmillan.

* * *

- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). AAOIFI Standards, <https://aaoifi.com>
- Al Rajhi Bank, 2024, *Islamic Finance Solutions*, retrieved from <https://www.alrajhibank.com.sa>
- Banca Etica, *Annual Reports and Social Balance Reports*, <https://www.bancaetica.it>
- Banca Națională a României, iunie 2021, *Raport asupra stabilității financiare*.
- Bank Negara Malaysia (Central Bank of Malaysia). *Islamic Banking and Takaful*, <https://www.bnm.gov.my>
- Central Bank of the United Arab Emirates (CBUAE), <https://www.centralbank.ae>
- Charity Bank, *Annual Reports and Impact Reports*, <https://charitybank.org>
- Creditcoop, 2023, *Financial Inclusion and Rural Development Report*.
- Deloitte, 2021, "The Future of Islamic Banking: Embracing the Era of Transformation and Innovation", *Deloitte Islamic Finance Report*.
- Dubai Islamic Bank, 2024, *Shariah-Compliant Products*, retrieved from <https://www.dib.ae>
- Ethical Banking News, <https://ethicalbankingnews.com>
- European Federation of Ethical and Alternative Banks and Financiers (FE-
BEA), 2019, *Annual Report 2019*, <https://www.febea.org>
- European Federation of Ethical and Alternative Banks and Financiers (FE-
BEA), 2023, *What We Do*, retrieved from <https://www.febea.org>
- European Investment Bank (EIB), 2020, *Investing in Sustainable Cities*, <https://www.eib.org>
- Fair Finance Guide International, <https://fairfinanceguide.org>
- Global Alliance for Banking on Values (GABV), 2023, *About GABV*, retrieved from <https://www.gabv.org>
- Global Alliance for Banking on Values (GABV), 2020, *Real Economy – Real Returns: The Business Case for Values-Based Banking*, <https://www.gabv.org>

Global Reporting Initiative (GRI), *GRI Standards*, <https://www.globalreporting.org>

GLS Bank, *Annual Reports and Sustainability Reports*, <https://www.gls.de>

Grameen Bank, 2023, *Annual Report*, <https://www.grameen.com>

International Association of Investors in the Social Economy (INAISE), 2023, *Mission and Vision*, retrieved from <https://www.inaise.org>

International Monetary Fund (IMF), 2017, "Ensuring Financial Stability in Countries with Islamic Banking", *IMF Working Paper*.

Islamic Finance News (IFN), <https://www.islamicfinancenews.com>

Islamic Financial Services Board (IFSB), *IFSB Standards and Guiding Principles*, <https://www.ifsb.org>

JAK Bank, 2024, *Our Principles*, retrieved from <https://www.jakbank.no>

Patria Credit IFN, 2023, *Gender and Financial Inclusion Report*.

Qatar Islamic Bank (QIB), *Annual Reports*, <https://www.qib.com.qa>

Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA), <https://www.sama.gov.sa>

Social Finance, 2021, *Social Impact Bonds: A Tool for Financing Social Change*, <https://www.socialfinance.org.uk>

The Economist, 2014, *Islamic Banking: Big Interest, No Interest*, <https://www.economist.com/finance-and-economics/2014/09/13/big-interest-no-interest>

Thomson Reuters, 2018, *Islamic Finance Development Report 2018*, Thomson Reuters and ICD.

Triodos Bank, 2024, *Sustainable Banking*, retrieved from <https://www.triodos.com>

Triodos Bank, *Annual Reports and Sustainability Reports*, <https://www.triodos.com>

UNEP Finance Initiative, 2019, *Principles for Responsible Banking*, <https://www.unepfi.org>

World Bank, 2023, *Financial Inclusion Report*.

* * *

<https://investor-relations.db.com/files/documents/annual-reports/2024/Annual-Report-2023.pdf>

https://www.alrajhibank.com.sa/-/media/Project/AlrajhiPWS/Shared/Home/about-alrajhi-bank/Investor_Relation/Annual-Reports/Annual-Report-EN-2023.pdf

<https://www.annual-report-triodos.com/2023/>

<https://www.bnr.ro/Banca-Națională-a-României-1-Mobile.aspx>

<https://www.bnr.ro/Sisteme-de-plati-304-Mobile.aspx>

<https://www.dib.ae/about-us/news/2024/01/23/dubai-islamic-bank-full-year-2023-group-financial-re-sults#:~:text=2023%20has%20been%20an%20exceptional,the%20global%20Islamic%20finance%20space.>

https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/risk/pdfs/the_future_of_bank_risk_management.pdf

<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/rewriting%20the%20rules%20in%20retail%20banking/rewriting-the-rules-succeeding-in-the-new-retail-banking-landscape.pdf>

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/AI%20bank%20of%20the%20future%20Can%20banks%20meet%20the%20AI%20challenge/AI-bank-of-the-future-Can-banks-meet-the-AI-challenge.pdf>

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-balancing-act-omnichannel-excellence-in-retail-banking>

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/reshaping-retail-banking-for-the-next-normal>



În condițiile unei economii în continuă transformare, sistemul financiar-bancar se confruntă cu provocări majore legate de digitalizare, reglementări complexe și, mai ales, de nevoia de a-și extinde serviciile către segmente mai largi ale populației.

România se află în plin proces de recuperare și adaptare la cerințele pieței europene, însă disparitățile regionale, nivelul scăzut de educație financiară și excluziunea bancară generează obstacole considerabile în calea dezvoltării durabile. Totodată, accentul strict pe indicatori economici clasici (precum PIB/locuitor) neglijează adesea aspecte esențiale ale calității vieții. Prin urmare, există necesitatea aprofundării unui subiect care să îmbine conceptele de incluziune financiară și calitatea vieții, explorând rolul instituțiilor bancare tradiționale și al băncilor sociale în asigurarea echității sociale.

Motivația centrală a lucrării noastre rezidă în dorința de a fundamenta soluții cât mai aplicabile pentru reducerea decalajelor existente și pentru creșterea calității vieții, considerată un indicator mult mai nuanțat al puterii economice reale.

ISBN 978-973-159-332-6

