Architektura inkluzji finansowej: między globalną agendą a lokalną sprawczością w świetle teorii Tylera Girarda

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje proces inkluzji finansowej w Ghanie, podważając tezę o bezkrytycznym przejęciu zachodnich modeli rozwoju. Autor wskazuje, że globalna agenda została zlokalizowana i przetworzona przez krajowych aktorów, co doprowadziło do istotnego sporu instytucjonalnego między tradycyjnymi bankami a operatorami telekomunikacyjnymi. To właśnie sukces usług mobile money, wynikający z masowego zasięgu sieci komórkowych i elastyczności agentów, przełamał mit banko centryzmu, oferując realną infrastrukturę uczestnictwa dla osób wykluczonych z formalnego systemu. Tekst podkreśla, że inkluzja w Ghanie nie jest jedynie mechanizmem zadłużania, lecz efektem złożonej gry interesów i nawarstwiania instytucjonalnego, gdzie prywatny zysk operatorów przełożył się na publiczny wzrost dostępności usług finansowych.

The article analyzes the process of financial inclusion in Ghana, challenging the thesis of an uncritical adoption of Western development models. The author indicates that the global agenda has been localized and processed by national actors, leading to a significant institutional dispute between traditional banks and telecommunications operators. It was precisely the success of mobile money services, resulting from the mass reach of cellular networks and the flexibility of agents, that broke the myth of bank-centrism, offering real participation infrastructure for those excluded from the formal system. The text emphasizes that inclusion in Ghana is not merely a mechanism for indebtedness, but the result of a complex game of interests and institutional layering, where the private profit of operators translated into a public increase in the accessibility of financial services.

Artykuł podważa dychotomię między inkluzją finansową jako narzędziem emancypacji a postrzeganiem jej jako formą neokolonialnego narzucania zachodnich modeli rynkowych. Autor stawia tezę, że włączenie finansowe nie jest odgórnym projektem, lecz procesem „partycypacyjnej wieloznaczności" – dynamiczną przestrzenią negocjacji, w której globalne standardy są lokalnie filtrowane i przekształcane przez różnorodnych aktorów (od rządów Ghany po organizacje humanitarne). Analizując przypadki mobile money oraz rygory regulacyjne AML/KYC, tekst dowodzi, że inkluzja staje się realnym dobrem tylko wtedy, gdy przestaje być produktem rynkowym, a zaczyna pełnić funkcję infrastruktury zwiększającej sprawczość użytkownika. Znaczenie tego procesu wykracza poza Globalne Południe; analiza ta służy jako laboratorium przyszłości dla każdego społeczeństwa przechodzącego na cyfrową gospodarkę, gdzie kluczowym wyzwaniem staje się pogodzenie bezpieczeństwa systemowego z godnością i prywatnością jednostki.

SŁOWA KLUCZOWE

inkluzja finansowa | lokalna sprawczość | teoria Tylera Girarda | mobile money | nawarstwianie instytucjonalne | partycypacyjna wieloznaczność | Globalne Południe | infrastruktura uczestnictwa | cyfrowe obywatelstwo ekonomiczne | translacja kulturowa | konkurencja instytucjonalna | transfery gotówkowe | uproszczone KYC | systemy płatności mobilnych

Ghana jako dowód na lokalną sprawczość w inkluzji

Ghana w historii stanowi przypadek szczególnie niewygodny dla prostych teorii. A proste teorie mają tę wadę, że lubią świat tak długo, jak długo świat im nie przeszkadza. Według radykalnej krytyki inkluzja finansowa miałaby być projektem narzuconym przez zachodnie instytucje, Bank Światowy, globalny kapitał i technokratów rozwoju, by zamienić ubogich w klientów, klientów w dłużników, a dłużników w przewidywalne źródło zysku. Gdyby ta teoria miała zostać potwierdzona, Ghana byłaby niemal idealnym przykładem.

Państwo z długą historią relacji z Bankiem Światowym i Międzynarodowym Funduszem Walutowym, doświadczone programami dostosowania strukturalnego i korzystające z zewnętrznego finansowania przy opracowywaniu Narodowej Strategii Włączenia Finansowego –

oto scena gotowa dla opowieści o narzuconym modelu. A jednak ten przypadek pokazuje coś bardziej złożonego: globalna agenda nie została tam po prostu skopiowana, lecz przetworzona, poddana sporowi i zlokalizowana przez krajowych aktorów do własnych celów. Nie oznacza to, że wpływ zewnętrznych instytucji był nieistotny. Byłoby naiwnością udawać, że finansowanie, eksperckie modele, wskaźniki, język „dobrych praktyk" i międzynarodowa reputacja nie kształtują decyzji państw rozwijających się.

Kształtują je, czasem bardzo mocno. Jednak wpływ to co innego niż całkowite przejęcie sprawczości. W analizie Ghany najciekawsze jest to, że lokalni interesariusze nie zachowują się jak bierni odbiorcy gotowego pakietu. Nie są statystami w spektaklu napisanym w Waszyngtonie. Są uczestnikami sporu o kształt własnego systemu finansowego. Biorą globalny słownik inkluzji i wpisują w niego lokalne konflikty: między bankami a operatorami telekomunikacyjnymi, formalnym sektorem a wiejskimi praktykami oszczędzania, wymogami AML a brakiem dokumentów czy tradycyjną infrastrukturą bankową a zasięgiem sieci komórkowej.

Najważniejszy konflikt w Ghanie nie przebiegał więc przede wszystkim między globalnym kapitałem a ubogimi obywatelami, choć to napięcie nigdy całkowicie nie znika. Oś sporu miała charakter sektorowy: tradycyjne banki komercyjne kontra operatorzy telekomunikacyjni. To rozstrzygnięcie jest istotne, ponieważ przesuwa analizę z wygodnej moralnej opowieści o „bogatych przeciw biednym" w stronę precyzyjnego rozumienia instytucjonalnej konkurencji. Banki posiadały formalną pozycję, regulacyjną powagę i historyczne przywileje. Operatorzy telekomunikacyjni mieli natomiast coś, czego bankom często brakowało: masowy zasięg, sieć agentów, technologiczną bliskość użytkownika i zdolność dotarcia tam, gdzie marmurowy oddział banku nigdy nie uznał za stosowne postawić stopy.

W tym momencie pęka stary mit bankocentryczny. Przez długi czas wyobrażano sobie, że modernizacja finansowa musi polegać na rozszerzaniu tradycyjnej bankowości: więcej oddziałów, rachunków i formalnych produktów. Tymczasem w wielu społeczeństwach Globalnego Południa banki nie były naturalną bramą do świata finansów. Były instytucjami odległymi, miejskimi i często psychologicznie obcymi. Dla mieszkańca wsi czy drobnego sprzedawcy telefon komórkowy i lokalny agent byli znacznie bardziej realni niż budynek banku z jego rygorystycznymi godzinami otwarcia i wymogami dokumentacyjnymi. Operatorzy telekomunikacyjni weszli w tę lukę nie z filantropii, lecz dostrzegając rynek, infrastrukturę i możliwość ekspansji usług.

Inkluzja jako infrastruktura uczestnictwa, a nie mechanizm zadłużania

Prywatny interes nie musi jednak automatycznie unieważniać publicznego skutku. To jedna z trudniejszych lekcji ekonomii instytucjonalnej: motywacja aktora i społeczne konsekwencje jego działania nie zawsze mają ten sam znak moralny. Firma może dążyć do zysku, a jednocześnie dostarczyć użyteczne narzędzie. Bank może posługiwać się językiem stabilności, by w rzeczywistości bronić monopolu. Organizacja pomocowa może głosić godność odbiorcy, a zarazem uzależniać go od własnych procedur. Państwo może mówić o bezpieczeństwie, produkując jednocześnie wykluczenie. Rzeczywistość, jak zwykle, odmawia podpisania prostego formularza ideologicznego.

W Ghanie pieniądz mobilny stał się polem właśnie takiej złożonej gry. Początkowe regulacje ostrożnie dopuszczały bankowość bezoddziałową, lecz w modelu zachowującym silną pozycję banków. Z perspektywy regulatora było to zrozumiałe. Bank centralny nie może zachowywać się jak entuzjasta start-upu po trzeciej kawie i prezentacji z napisem "disruption". Jego obowiązkiem jest stabilność, bezpieczeństwo i ochrona systemu.

Zbyt silne przywiązanie do modelu bankowego mogło jednak ograniczać realny dostęp osób, do których tradycyjne instytucje nie docierały. W praktyce okazało się, że innowacja wymaga większej samodzielności podmiotów telekomunikacyjnych i technologicznych. Kolejne regulacje stopniowo przesuwały więc układ sił, pozwalając operatorom odgrywać istotniejszą rolę w systemie płatności mobilnych. Był to podręcznikowy przykład nawarstwiania instytucjonalnego. Nie obalono banków, nie zniesiono nadzoru i nie ogłoszono, że technologia zastępuje regulację. Dodawano kolejne warstwy: nowe wytyczne, dopuszczenia, modele współpracy, formy podmiotowości operatorów oraz nowe rozumienie samej usługi finansowej. Stary system nie został wysadzony; został otoczony przez praktyki, które stopniowo zmieniły jego centrum ciężkości. Czasem historia instytucji przypomina nie bitwę, lecz zmianę koryta rzeki. Woda nie pyta kamienia o zgodę. Płynie tam, gdzie znajduje przejście, aż pewnego dnia krajobraz jest inny.

Kluczowe jest to, że w Ghanie inkluzja finansowa nie została zredukowana do kredytu. W narodowej strategii i lokalnej praktyce ciężar przesunął się ku płatnościom, oszczędnościom i technologiom mobilnym. Uderza to w jeden z najczęstszych zarzutów wobec globalnej agendy: że pod maską włączenia zawsze kryje się zadłużanie. Gdyby tak było, Ghana powinna wskazywać ekspansję kredytu jako centralny miernik sukcesu. Tymczasem dane wskazują, że cele strategii nie koncentrowały się na zwiększaniu dostępu do pożyczek, lecz na szerzej rozumianym uczestnictwie finansowym – w szczególności poprzez płatności, oszczędności i technologie mobilne.

To rozróżnienie ma ogromne znaczenie normatywne. Kredyt jest narzędziem ambiwalentnym: może finansować rozwój, ale może też przerzucać ryzyko na tych, którzy mają najmniej przestrzeni na porażkę. Oszczędność to inna forma sprawczości – mniej spektakularna i często powolniejsza, lecz głębiej związana z odpornością gospodarstwa domowego. Płatność jest jeszcze bardziej podstawowa: pozwala uczestniczyć w wymianie, otrzymywać środki, opłacać usługi czy przesyłać pieniądze, unikając kosztów gotówki i pośredników. Jeśli inkluzja finansowa ma bronić się przed zarzutem komercjalizacji ubóstwa, musi szukać legitymacji właśnie tutaj: nie w produkowaniu nowych dłużników, lecz w budowaniu infrastruktury bezpiecznego uczestnictwa. Ghana pokazuje również, że lokalne praktyki oszczędzania nie były pustą przestrzenią czekającą na nowoczesność. To bardzo ważne. Globalne programy rozwojowe często mówią o "braku dostępu" tak, jakby poza formalnym systemem nie istniało nic poza chaosem.

Inkluzja jako translacja kulturowa i infrastruktura dobra

Społeczności od dawna wypracowały własne mechanizmy oszczędzania, wzajemnej pomocy i rotacyjnych składek, opierając się na grupowych kasach oraz lokalnych relacjach zaufania. W Ghanie tradycyjne systemy, takie jak susu czy wiejskie stowarzyszenia oszczędnościowo-pożyczkowe, nie były prymitywnymi pozostałościami przedbankowej epoki, lecz pełnoprawnymi społecznymi technologiami finansowymi. Posiadały one własną logikę, mechanizmy reputacyjne, kulturę dyscypliny i specyficzne sposoby zarządzania niedoborem.

Włączenie finansowe staje się skuteczne wtedy, gdy nie dąży do likwidacji tych praktyk, lecz potrafi się z nimi zintegrować. Cyfryzacja lokalnych grup oszczędnościowych, współpraca organizacji pozarządowych z bankami i operatorami komórkowymi oraz budowanie zaufania poprzez lokalnych liderów dowodzą, że technologia nie funkcjonuje w społecznej próżni. Telefon może być nowoczesny, ale zaufanie pozostaje stare jak wspólnota. Gdy projektanci systemów o tym zapominają, aplikacja staje się elegancką protezą bez ciała społecznego.

Sukces pieniądza mobilnego i cyfrowych narzędzi finansowych w takich warunkach zależy zatem nie od samej technologii, lecz od translacji kulturowej. Użytkownicy muszą rozumieć przeznaczenie narzędzia: komu można zaufać, jak odzyskać środki, jak reagować na błędy oraz jakie wiążą się z tym koszty i ryzyka. Lokalny agent bywa tu ważniejszy niż interfejs aplikacji, gdyż pełni funkcję tłumacza między systemem a życiem. W uboższych społecznościach zaufanie nie rodzi się z estetyki logo czy trzydziestostronicowego regulaminu, lecz z potwierdzenia znanej osoby, że narzędzie działa, pieniądze nie znikają, a agent jest uczciwy. W gospodarce zaufania reputacja bywa lepszym certyfikatem niż PDF.

Przykład Safe Water Network i mobilnych płatności za wodę rozszerza rozumienie inkluzji finansowej. Nie chodziło tu o bankowość w klasycznym sensie, lecz o utrzymanie lokalnej infrastruktury dostępu do czystej wody poprzez pobieranie drobnych opłat, co ograniczyło problemy związane z gotówką i zapewniło ciągłość usługi. W tym momencie inkluzja finansowa przestała być autonomicznym celem, a stała się infrastrukturą dla innego dobra publicznego.

To kluczowe przesunięcie perspektywy. Finanse przestają być centrum świata, a stają się jego układem krążenia. Jeśli krążenie działa, sprawniej funkcjonuje woda, pomoc, handel, praca i oszczędzanie. Gdy jest zablokowane, nawet najlepiej zaprojektowana usługa publiczna może kuleć. Metafora krwiobiegu powraca tu z pełną siłą.

Płatności nie są luksusem nowoczesności, lecz mechanizmem koordynacji życia zbiorowego. Tam, gdzie transakcje nie są tanie, bezpieczne i przewidywalne, utrzymanie usług publicznych staje się trudniejsze. Gotówka wymaga transportu, zabezpieczenia i kontroli; może ginąć lub być nadużywana. Płatności mobilne mogą te problemy zredukować, choć wprowadzają nowe: zależność od sieci, operatora, urządzenia i systemów identyfikacji. Nie ma technologii bez ceny. Pytanie brzmi, czy jest ona proporcjonalna do zysku społecznego i czy ponosi ją faktyczny beneficjent, czy ten, kto ma najmniejszą siłę negocjacyjną.

Ghana uczy zatem myślenia antydogmatycznego. Nie potwierdza ślepego entuzjazmu wobec fintechu, ale nie pozwala też na wygodny cynizm. Pokazuje, że operatorzy telekomunikacyjni mogą zwiększać dostęp, mimo że działają dla zysku; że globalne wskaźniki pomagają w mobilizacji, choć niosą asymetrię władzy; że lokalne wspólnoty twórczo adaptują narzędzia cyfrowe, nie kontrolując całej infrastruktury; i że państwo może wykorzystać globalną agendę do lokalnych celów, pozostając w międzynarodowych zależnościach. To nie jest baśń o emancypacji ani z góry napisany akt oskarżenia. To studium instytucjonalnej ambiwalencji.

Najsilniejszy argument płynący z tego przypadku dotyczy sprawczości Globalnego Południa. W zachodnich debatach państwa takie jak Ghana często pojawiają się jedynie jako obiekty polityk: reformowane, finansowane i mierzone. Tymczasem analiza wdrożenia inkluzji finansowej dowodzi, że mogą one być również laboratoriami instytucjonalnej innowacji.

Inkluzja finansowa jako infrastruktura sprawczości, a nie tylko produkt rynkowy

Nie chodzi tu o banalny slogan „biedni są kreatywni”, którym bogaty świat lubi czasem przykrywać własną wygodę. Chodzi o realną zdolność tworzenia rozwiązań w warunkach konkretnych

ograniczeń: słabszej infrastruktury bankowej, silnych sieci komórkowych, lokalnych praktyk oszczędzania, braków dokumentacyjnych, presji regulacyjnej i konieczności budowania zaufania. Innowacja nie zawsze rodzi się tam, gdzie kapitału jest najwięcej. Czasem pojawia się tam, gdzie problem jest tak konkretny, że nie da się go zagadać strategią.

To jednak nie oznacza, że lokalna adaptacja sama w sobie gwarantuje sprawiedliwość. Włączenie finansowe może poprawiać dostęp, ale może również reprodukować nierówności. Łatwiej wchodzi do systemu ten, kto posiada telefon, zasięg, umiejętność czytania, stabilny numer, czas i wsparcie lokalnego agenta. Z tyłu mogą zostać osoby starsze, mniej piśmienne, mniej mobilne, zależne od innych, pozbawione dokumentów lub narażone na przemoc ekonomiczną. Kobiety mogą zyskać narzędzia większej autonomii finansowej, lecz mogą też napotkać kontrolę ze strony rodziny lub wspólnoty. Mieszkańcy wsi zyskują dostęp do agentów, ale często płacą wyższe koszty transakcyjne i są bardziej narażeni na błędy czy oszustwa. Technologia nie kasuje hierarchii społecznych. Czasem tylko zmienia im hasło dostępu.

Dlatego w Ghanie, jak wszędzie, kluczowe znaczenie ma projektowanie ochrony użytkownika. Inkluzja finansowa nie może kończyć się na samym wejściu do systemu; musi obejmować jakość usług, przejrzystość opłat, możliwość reklamacji, ochronę danych, edukację finansową, nadzór nad agentami, interoperacyjność systemów i przeciwdziałanie nadużyciom. Jeśli ubogi człowiek zostaje włączony do systemu, którego nie rozumie i wobec którego nie ma realnej drogi odwołania, to nie jest inkluzja. To cyfrowe wprowadzenie na teren cudzej jurysdykcji. Dostęp bez ochrony przypomina otwarte drzwi do budynku pozbawionego schodów, poręczy i wyjścia ewakuacyjnego.

Ghana pokazuje także znaczenie konkurencji instytucjonalnej. Konflikt między bankami a operatorami telekomunikacyjnymi niosł ze sobą ryzyka, ale miał też potencjał twórczy. Monopol bankowy mógł utrwalać wykluczenie, z kolei zbyt daleko posunięta dominacja operatorów mogła tworzyć nowe zależności prywatne. Zadaniem państwa nie jest więc wybranie jednego „świętego" sektora, któremu powierzy zbawienie ubogich, lecz ukształtowanie reguł tak, aby konkurencja służyła dostępności, bezpieczeństwu i jakości, a nie tylko przejęciu rynku. W polityce publicznej sektory prywatne są jak ogień: potrzebne do gotowania, niebezpieczne przy firankach. Bez regulacji spalą zaufanie szybciej, niż zbudują inkluzję.

Przykład Ghany ilustruje również ograniczenia samego pojęcia „rynku". Formalnie można twierdzić, że usługi mobile money rozwijają rynek finansowy, ale w rzeczywistości chodzi o coś więcej. Mowa o publicznie znaczącej infrastrukturze obsługującej codzienne życie. Gdy przez prywatne kanały przechodzą płatności, transfery, opłaty za wodę, oszczędności i pomoc, operator staje się elementem infrastruktury quasi-publicznej. A tam, gdzie podmiot prywatny pełni funkcję infrastrukturalną, nie można go traktować jak zwykłego sprzedawcy usługi; należy pytać o ciągłość

działania, niedyskryminacyjny dostęp, ochronę danych, opłaty, odpowiedzialność i nadzór. Portfel w telefonie nie jest tylko produktem – dla wielu staje się małym urzędem, bankiem, kasą rodzinną i biletem do gospodarki w jednym.

Taka perspektywa pozwala zrozumieć, dlaczego inkluzja finansowa nie powinna być ani demonizowana, ani fetyszyzowana. Jej wartość zależy od tego, czy zwiększa zdolność ludzi do działania. Jeśli umożliwia bezpieczne oszczędzanie, tańsze przekazy, łatwiejsze płatności i większą autonomię, jest realnym dobrem instytucjonalnym. Jeśli natomiast sprowadza się do pozyskiwania danych, pobierania opłat, sprzedaży kredytów i zamykania ludzi w zależności od jednego operatora, staje się nową formą podporządkowania. Różnica nie tkwi w nazwie, lecz w architekturze.

Przypadek Ghany potwierdza główną tezę Girarda: inkluzja finansowa nie była wyłącznie projektem narzuconym odgórnie, lecz agendą współtworzoną przez wielu aktorów, w tym lokalnych. Widać tu partycypacyjną wieloznaczność, gdyż różne grupy przypisywały jej różne sensy. Widać kwantyfikację, bo mierzalne cele pozwoliły wpisać krajową politykę w globalną ramę. Widać nawarstwianie instytucjonalne, gdyż regulacje ewoluowały stopniowo, dopisując nowe rozwiązania do istniejącego porządku. Widać efekty sieciowe, ponieważ do agendy dołączały kolejne sektory: banki, operatorzy, organizacje pozarządowe, wspólnoty lokalne i dostawcy usług publicznych.

Ghana nie jest więc tylko ilustracyjnym dodatkiem, lecz modelem działania całej koncepcji. Najważniejsza lekcja brzmi: globalna idea żyje naprawdę dopiero wtedy, gdy zostaje lokalnie użyta w sposób, którego pierwotni promotorzy nie mogli w pełni zaplanować. Może to irytować technokratów, którzy lubią kontrolować definicję, ale polityka publiczna jest bardziej podobna do języka niż do maszyny. Słowo nabiera znaczenia przez użycie.

Inkluzja jako infrastruktura wspierająca lokalną sprawczość

Inkluzja finansowa w Ghanie nie była prostym wykonaniem instrukcji, lecz serią tłumaczeń: z globalnego raportu na krajową strategię, z bankowej regulacji na mobilną praktykę, z lokalnej grupy oszczędnościowej na cyfrowy zapis czy z dostępu do wody na system płatności. W tych przekładach nie wszystko jest przejrzyste, ale wiele okazuje się pouczających. Ghana nie dowodzi bowiem, że inkluzja finansowa rozwiązuje wszystkie problemy ubóstwa. Nie zastąpi ona polityki przemysłowej, zabezpieczeń społecznych, edukacji czy sprawnego państwa. Portfel mobilny nie wybuduje szpitala, choć może ułatwić zapłatę za usługę; konto nie stworzy dochodu, choć pomoże go bezpieczniej przechować, a płatność cyfrowa nie usunie nierówności, choć może obniżyć koszty

uczestnictwa. Inkluzja finansowa jest narzędziem infrastrukturalnym, nie magiczną kulą rozwoju. Jeśli ktoś sprzedaje ją jako cud, warto sprawdzić, czy za rogiem nie stoi dział sprzedaży.

Ghana dowodzi jednak, że narzędzie to zyskuje na znaczeniu, gdy zostanie osadzone w lokalnych potrzebach i instytucjach. Pokazuje, że płatności i mobilna infrastruktura mogą być ważniejsze niż prosty dostęp do kredytu. Świadczy to o tym, że państwa Globalnego Południa nie są jedynie poligonem dla zachodnich modeli, lecz aktywnymi uczestnikami ich przekształcania. Inkluzja finansowa ma sens wtedy, gdy nie kolonizuje życia społecznego, lecz wzmacnia istniejące formy zaradności i zaufania.

Po Ghanie należy jednak przejść do przestrzeni trudniejszej. Tam, gdzie obywatel zachowuje relację z państwem czy wspólnotą, włączenie finansowe można budować na względnie stabilnych podstawach. Ale co z człowiekiem, który utracił dom, dokumenty i przewidywalność jutra? Co z uchodźcą czy ofiarą konfliktu, dla której infrastruktura finansowa nie jest wygodą, lecz warunkiem przetrwania? To właśnie w pomocy humanitarnej inkluzja finansowa przechodzi najtrudniejszy test. Jeśli płatności są krwiobiegiem gospodarki, to w kryzysie stają się kroplówką życia.

Pomoc humanitarna jest dla inkluzji finansowej próbą ognia. Nie dlatego, że w obozie uchodźczym łatwo testować eleganckie koncepcje rozwojowe, lecz właśnie dlatego, że tam elegancja koncepcji bardzo szybko traci makijaż. Uchodźca nie jest idealnym klientem banku; nie wchodzi do systemu z kompletem dokumentów i stabilnym adresem. Człowiek po wojnie czy katastrofie często ma przy sobie mniej papierów niż traum.

Jeżeli inkluzja finansowa działa tylko tam, gdzie obywatel jest uporządkowany administracyjnie, pozostaje luksusem dla świata względnego spokoju. Pomoc humanitarna sprawdza, czy może być także narzędziem w świecie rozpadu. Obszar ten ujawnia fundamentalne napięcie między logiką rozwoju a logiką ratowania życia. Organizacje rozwojowe myślą w horyzoncie długim: trwałość instytucji i wzrost gospodarczy. Organizacje humanitarne działają w horyzoncie natychmiastowym: dostarczyć wodę, żywność i leki, by minimalizować cierpienie.

Transfery gotówkowe jako narzędzie podmiotowości i pułapka biurokracji

Rozwój mówi: budujmy drogę. Humanitaryzm odpowiada: ktoś leży na tej drodze i krwawi. Obie logiki są niezbędne, choć rządzą się innym rytmem. Inkluzja finansowa pojawiła się między nimi jako propozycja pomostowa: szansa, by ratować szybciej, nie niszcząc przy tym podmiotowości ludzi; by przekazywać pomoc, nie zamykając odbiorcy w roli biernego adresata przesyłki. Przejście

od pomocy rzeczowej do transferów gotówkowych było zmianą głębszą, niż sugeruje techniczny język raportów.

Pomoc rzeczowa opiera się na założeniu, że instytucja wie lepiej, czego potrzebuje odbiorca. Czasem tak jest – w stanie skrajnego kryzysu trzeba natychmiast dostarczyć wodę, żywność, namiot, szczepionkę czy koc. Jednak w wielu sytuacjach ludzie nie potrzebują identycznych zestawów. Jedna rodzina musi kupić leki, druga opłacić transport, trzecia naprawić dach, czwarta spłacić dług, piąta kupić ubrania dla dzieci, a szósta odzyskać dokumenty. Paczka ujednolica biedę. Gotówka uznaje jej różnorodność.

Dlatego transfer pieniężny ma wymiar nie tylko logistyczny, ale antropologiczny. Mówi odbiorcy: nie jesteś wyłącznie ciałem do nakarmienia; jesteś podmiotem decyzji. Nie oznacza to oczywiście, że gotówka automatycznie przywraca pełną wolność. Uchodźca w obozie nie staje się suwerennym konsumentem tylko dlatego, że otrzymał transfer. Nadal żyje w warunkach przymusu, zależności, niepewności prawnej i często przemocy.

W porównaniu z pomocą rzeczową gotówka przesuwa jednak oś relacji. Jest w niej mniej paternalizmu, a więcej zaufania – a w świecie pomocy humanitarnej zaufanie do decyzji odbiorcy bywa większą rewolucją niż nowa aplikacja. Cyfryzacja tych transferów dodała kolejny wymiar. Pieniądz nie musiał już przychodzić w fizycznej kopercie ani przez ciężki łańcuch logistyczny; mógł zostać zapisany na karcie, rachunku, portfelu mobilnym czy innym nośniku cyfrowym.

Zmniejszyło to koszty dystrybucji i ryzyka transportowe, przyspieszyło pomoc i usprawniło koordynację. Jednocześnie jednak wprowadziło odbiorcę w świat pośredników finansowych, danych, regulacji i zależności technologicznej. W kryzysie humanitarnym portfel cyfrowy może być narzędziem godności, ale może też stać się smyczą z logo dostawcy.

Największe napięcie dotyczy tożsamości. System finansowy kocha identyfikowalność. Musi wiedzieć, kto otwiera rachunek i otrzymuje środki, by wykluczyć pranie pieniędzy czy finansowanie terroryzmu. Z perspektywy bezpieczeństwa jest to zrozumiałe; z perspektywy uchodźcy bywa tragikomiczne w najciemniejszym sensie tego słowa. Człowiek uciekł przed wojną, dom spłonął mu za plecami, granicę przekraczał nocą, a dokumenty zostały w ruinach lub w rękach milicji – tymczasem system pyta spokojnym tonem formularza: proszę potwierdzić adres zamieszkania. Biurokracja potrafi być beznamiętna jak kamień młyński. Nie nienawidzi człowieka.

Proporcjonalność regulacyjna jako warunek godności uchodźców

Po prostu go mieli. Właśnie dlatego pomoc humanitarna stała się przestrzenią kreatywnego negocjowania zasad AML i KYC. Gdyby stosować klasyczne wymogi identyfikacyjne bez wyjątków, ogromna część uchodźców i osób przesiedlonych pozostałaby poza systemem. Gdyby zaś całkowicie je znieść, powstałyby realne ryzyka nadużyć, defraudacji, finansowania grup zbrojnych albo przenikania środków do kanałów niekontrolowanych. Rozwiązaniem nie może być ani ślepota bezpieczeństwa, ani ślepota humanitarna. Potrzebne jest podejście proporcjonalne: limity transakcji, uproszczone rachunki, zastępcze dokumenty, identyfikacja przez organizacje pomocowe, czasowe wyjątki, weryfikacja etapowa i lokalna ocena ryzyka. Tak powstaje instytucjonalna sztuka kompromisu: na tyle dużo kontroli, aby nie otworzyć bramy nadużyciom, i na tyle mało rygoru, aby nie zamknąć drzwi potrzebującym. Ten kompromis jest trudny, ponieważ aktorzy pomocy humanitarnej i systemu finansowego kierują się odmienną wyobraźnią instytucjonalną. Dla organizacji humanitarnej największym ryzykiem może być to, że pomoc nie dotrze na czas. Dla banku – kara regulatora, reputacyjna katastrofa albo podejrzenie naruszenia standardów AML.

Dla uchodźcy największym ryzykiem jest to, że dziecko nie będzie miało co jeść. Dla regulatora – luka w systemie, którą wykorzystają przestępcy. Każdy mówi o „ryzyku", ale każdy widzi inny pożar. Problem polega na tym, że gaśnica jednego aktora bywa benzyną dla drugiego. De-risking pokazuje to najbardziej brutalnie. Bank, bojąc się ryzyka regulacyjnego, może uznać, że najbezpieczniej nie obsługiwać określonych państw, branż, operatorów transferów pieniężnych albo grup klientów. Z perspektywy tabeli compliance jest to eleganckie: ryzyko znika, bo relacja znika. Z perspektywy społecznej jednak ryzyko nie znika; zostaje przerzucone na ludzi, którzy tracą dostęp do przekazów pieniężnych, pomocy, płatności i oszczędności. To jeden z wielkich grzechów technokratycznego bezpieczeństwa: myli oczyszczenie bilansu instytucji z rozwiązaniem problemu świata. Bank może umyć ręce. Tylko że ktoś inny zostaje bez wody.

Przykład Somalii, przywołany przez Girarda, pokazuje, że rygor regulacyjny produkuje „zniszczenia uboczne" wśród ludzi, którzy od transferów rodzinnych zależą egzystencjalnie. Gdy globalny bank odcina relacje z firmami przekazującymi pieniądze do kraju wysokiego ryzyka, nie uderza wyłącznie w potencjalnych przestępców. Uderza także w rodziny żyjące dzięki remitendom przesyłanym przez diasporę. W ten sposób walka z ciemną stroną finansów może zgasić lampę w domu kogoś, kto z przestępczością nie ma nic wspólnego. Bezpieczeństwo systemu finansowego nie może być budowane tak, jakby człowiek ubogi był dopuszczalną stratą uboczną procedury. W pomocy humanitarnej szczególnie wyraźnie widać różnicę między włączeniem formalnym a realnym.

Można stworzyć instrument cyfrowy, ale jeżeli odbiorca nie ma dostępu do agenta, punktu wypłaty, sieci, telefonu, kodu PIN, możliwości reklamacji albo bezpiecznego miejsca dokonania transakcji, włączenie pozostaje pozorem. Można przyznać kartę, lecz jeśli lokalny rynek jest zniszczony, ceny rosną, sprzedawcy wykorzystują sytuację, a kobieta nie może samodzielnie wyjść z obozu, to formalna możliwość zakupu nie zamienia się automatycznie w sprawczość. Infrastruktura finansowa nie działa w próżni; potrzebuje rynku, bezpieczeństwa, mobilności, informacji, zaufania i ochrony przed przemocą. To prowadzi do trudnego pytania o godność. W humanitaryzmie godność bywa słowem często wypowiadanym, lecz rzadziej operacjonalizowanym. W kontekście inkluzji finansowej oznacza ona nie tylko otrzymanie środków, ale możliwość użycia ich zgodnie z rozpoznaniem własnych potrzeb – bez upokarzającej zależności, nadmiernej ekspozycji danych, arbitralnej blokady czy opłat pożerających wartość pomocy i bez bycia traktowanym jak podejrzany z powodu biedy lub statusu uchodźcy. Godność staje się wtedy praktyczną cechą systemu, a nie dekoracją przemówienia. Jeżeli człowiek musi błagać algorytm, agenta i urzędnika o dostęp do własnej pomocy, to system nie jest humanitarny, tylko teatralnie uprzejmy.

Napięcie między efektywnością a prywatnością w pomocy cyfrowej

Cyfrowe transfery gotówkowe zmieniają relację między organizacjami pomocowymi a ich odbiorcami. Z jednej strony pozwalają precyzyjniej śledzić dystrybucję środków, eliminować dublowanie pomocy, planować budżety i analizować skuteczność działań. Z drugiej jednak drastycznie zwiększają ilość danych gromadzonych o osobach w skrajnie wrażliwej sytuacji. Informacje o uchodźcach, migrantach, ofiarach przemocy czy osobach przesiedlonych nie są zwykłym zasobem administracyjnym; w niewłaściwych rękach mogą stać się narzędziem prześladowania, wykluczenia, szantażu lub kontroli politycznej.

Kto projektuje system płatności humanitarnych, projektuje jednocześnie system widzialności. A widzialność człowieka pozbawionego ochrony bywa nie darem, lecz zagrożeniem. Tu ujawnia się jedno z kluczowych napięć współczesnej pomocy: konflikt między efektywnością a prywatnością. Instytucje dążą do wiedzy o tym, komu pomagają, czy środki docierają do celu i jakie są rezultaty działań. To racjonalne podejście, jednak każda dodatkowa warstwa danych zwiększa ryzyko ich wykorzystania poza pierwotnym celem. W stabilnych demokracjach można polegać na regulacjach ochrony danych, sądach i mechanizmach odpowiedzialności. W kontekście kryzysów humanitarnych, państw słabych, autorytarnych lub pogrążonych w konflikcie, zaufanie do instytucji nie może być domyślne. Dane są jak ogień: ogrzewają system, ale mogą spalić tych, którzy

stoją najbliżej. Inkluzja finansowa w pomocy humanitarnej wymaga zatem innej etyki projektowania niż usługi dla klasy średniej w spokojnym państwie. Nie wystarczy zapytać o wydajność narzędzia.

Należy pytać, co stanie się w przypadku awarii, przemocy, kradzieży telefonu, zmiany statusu prawnego czy zamknięcia obozu; co w razie konfliktu między agencjami, żądania danych przez władze, wycofania dostawcy technologii, wzrostu opłat lub nałożenia sankcji finansowych. System dla ludzi w kryzysie musi być odporny na kryzys. Brzmi to banalnie, lecz wiele systemów cyfrowych projektuje się tak, jakby świat był stabilny, użytkownik cierpliwy, infrastruktura sprawna, a złośliwość losu miała wolne w weekendy. Pomoc humanitarna pokazuje również, że inkluzja finansowa może przekraczać granicę między pomocą doraźną a rozwojem. Jeśli uchodźca otrzymuje wyłącznie paczkę żywnościową, relacja kończy się na konsumpcji pomocy.

Jeśli jednak zyskuje bezpieczny kanał płatności, możliwość oszczędzania, dostęp do transferów rodzinnych, a z czasem narzędzia budowania mikroprzedsiębiorstwa lub integracji z lokalnym rynkiem, pomoc zaczyna dotykać długofalowej odporności. Nie oznacza to, że każdy program gotówkowy automatycznie staje się projektem rozwojowym, ale otwiera taką możliwość. W świecie przeciągających się kryzysów, gdzie uchodźstwo trwa latami, a nie tygodniami, granica między humanitaryzmem a rozwojem staje się sztuczna. Człowiek nie może przez dekadę żyć w trybie „tymczasowej paczki".

Właśnie w tym kontekście pojawiają się programy łączące transfery gotówkowe z oszczędnościami, szkoleniami i wsparciem rynkowym. Nie chodzi o naiwną wizję, w której każdy uchodźca stanie się przedsiębiorcą dzięki kontu bankowemu i warsztatowi motywacyjnemu. To byłby coaching na gruzach. Chodzi o uznanie, że ludzie w kryzysie nie są wyłącznie konsumentami pomocy, lecz mogą odbudowywać sprawczość, o ile system nie zamyka ich w permanentnej zależności. Włączenie finansowe może być elementem tej odbudowy, pod warunkiem, że nie zastępuje ochrony prawnej, dostępu do pracy, edukacji i zdrowia. Istnieje jednak poważny kontrargument.

Inkluzja jako pragmatyczna infrastruktura odporności

Krytycy mogą podnieść argument, że finansjalizacja pomocy humanitarnej przenosi odpowiedzialność z instytucji na jednostkę. Zamiast zapewnić konkretne dobra, państwo i organizacje przekazują gotówkę, mówiąc w efekcie: radź sobie na rynku. Jeśli ceny wzrosną, lokalni sprzedawcy wykorzystają kryzys, rodzina będzie miała specjalne potrzeby lub rynek po prostu przestanie działać – problem zostaje częściowo przesunięty na odbiorcę.

To zarzut realny. Gotówka nie może być religią. W określonych warunkach pomoc rzeczowa pozostaje konieczna. Gdy rynek jest zniszczony, podaż nie istnieje, dostęp jest zablokowany lub występuje wysokie ryzyko przemocy, sam transfer pieniędzy nie wystarczy. Pieniądz jest przecież roszczeniem wobec gospodarki; gdy ta leży w ruinach, roszczenie może nie mieć gdzie się zrealizować. Dlatego dojrzała polityka humanitarna nie powinna dogmatycznie przeciwstawiać gotówki pomocy rzeczowej. Powinna raczej pytać, jaka forma wsparcia w danych warunkach najlepiej chroni życie, godność i sprawczość odbiorców. Czasem będzie to żywność, czasem gotówka, voucher, karta lub ich kombinacja.

Bywa, że kluczowa okaże się odbudowa lokalnego rynku, ochrona przed przemocą, wsparcie prawne czy system przekazów rodzinnych. Inkluzja finansowa nie jest młotkiem, którym należy traktować każdy kryzys jak gwóźdź. To jedno z wielu narzędzi w skrzynce, która musi zawierać coś więcej niż tylko błyszczący fintech. Mimo tych zastrzeżeń przypadek pomocy humanitarnej silnie wzmacnia tezę, że inkluzja finansowa nie sprowadza się do kredytu. W świecie uchodźców i osób przesiedlonych kredyt konsumencki nie jest centralną obietnicą; kluczowe są płatności, transfery, oszczędności oraz bezpieczeństwo kanałów dostępu do środków. To podważa uproszczoną krytykę, która widzi w całej agendzie przede wszystkim projekt zadłużania ubogich. W sektorze humanitarnym inkluzja finansowa jawi się raczej jako infrastruktura przekazywania pomocy i budowania minimalnej odporności.

Można ją krytykować za ryzyko nadzoru, zależność od technologii, prywatyzację danych czy wspomniane przerzucanie odpowiedzialności. Nieuczciwe byłoby jednak twierdzenie, że jej główną treścią jest wciskanie kredytów. Warto zauważyć, że pomoc humanitarna obnaża siłę partycypacyjnej wieloznaczności. Dla organizacji pomocowej inkluzja finansowa może oznaczać skuteczniejszą dystrybucję i większy wybór odbiorcy. Dla banku lub dostawcy płatności – nową kategorię usług i partnerstw. Dla regulatora – formalizację przepływów. Dla uchodźcy – możliwość zakupu tego, czego naprawdę potrzebuje. Dla donora – lepszą mierzalność pomocy, a dla państwa gospodarza – potencjalnie większą kontrolę nad populacją i przepływami.

Te znaczenia nie są tożsame, a czasem bywają sprzeczne, jednak mogą współistnieć pod jednym pojęciem. „Inkluzja” działa tu jak szeroki namiot rozstawiony podczas burzy: wszyscy chronią się przed deszczem, ale nie każdy przyszedł na to samo spotkanie. Szczególnie interesujące jest to, że w humanitaryzmie inkluzja finansowa często musiała być wdrażana oddolnie i pragmatycznie, gdyż zasady ogólne okazywały się niewystarczające. Organizacje musiały negocjować z regulatorami, bankami, lokalnymi władzami i dostawcami technologii, szukając wyjątków, alternatywnych dokumentów czy uproszczonych modeli identyfikacji, które byłyby jednocześnie bezpieczne i dostępne. Nie była to prosta transmisja globalnej doktryny, lecz ciągłe majsterkowanie

instytucjonalne. Polityka publiczna często działa właśnie w ten sposób: mniej jak pałacowy dekret, a bardziej jak naprawa mostu w czasie powodzi.

Ten obraz jest istotny, ponieważ przywraca sprawczość aktorom, którzy w wielkich teoriach bywają niewidzialni: pracownikom organizacji humanitarnych, lokalnym regulatorom, agentom płatniczym, liderom wspólnot, technikom systemów czy koordynatorom programów, a także samym odbiorcom pomocy. To oni w praktyce decydują, czy idea działa.

Nie dzieje się to w deklaracjach, lecz w kolejce po wypłatę, przy zgubionym kodzie, sporze o opłatę czy braku sieci. Dzieje się to przy matce pytającej, dlaczego środki nie dotarły, przy banku odmawiającym obsługi organizacji lub urzędniku bojącym się sankcji. Globalna agenda mierzy się wtedy z rzeczywistością na wysokości twarzy konkretnego człowieka. I dopiero tam okazuje się, czy jej język cokolwiek znaczy.

Napięcie między inkluzją finansową a rygorem AML

Pomoc humanitarna jest zatem „przypadkiem najmniej prawdopodobnym" dla inkluzji finansowej, a jednocześnie jednym z najtrudniejszych testów jej wartości. Jeśli dana agenda potrafi funkcjonować tam, gdzie brakuje dokumentów, infrastruktury, stabilności i zaufania, oznacza to, że nie jest wyłącznie zabawką dla państw z dobrze działającymi bankami i administracją. Jeżeli jednak dzieje się to kosztem nadmiernego nadzoru, zależności od prywatnych pośredników lub wykluczenia osób najbardziej kruchych, sukces ten staje się moralnie podejrzany. W sektorze humanitarnym nie wystarczy, że system działa. Należy zapytać: dla kogo działa, na jakich warunkach, z jakim ryzykiem i kto ponosi koszty, gdy przestaje funkcjonować.

Ostatecznie pomoc humanitarna dowodzi, że inkluzja finansowa nie jest końcem wykluczenia, lecz nową formą negocjowania dostępu. Dla wielu może oznaczać realną poprawę: szybszą pomoc, większy wybór, bezpieczniejsze transfery, możliwość oszczędzania i mniejszą zależność od nieformalnych pośredników. Dla innych stanie się nową barierą – dokumentacyjną, cyfrową, regulacyjną, kosztową lub nadzorczą.

Nie ma tu miejsca na prosty werdykt. Pojawia się raczej zadanie projektowe i polityczne: budować systemy, w których człowiek w kryzysie nie musi udowadniać swojej administracyjnej doskonałości, aby otrzymać elementarną pomoc, ale jednocześnie nie zostaje wrzucony w kanały nieprzejrzyste, niebezpieczne i podatne na nadużycia. W tym punkcie nie można już dłużej odkładać problemu AML. Przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu to jeden z najpotężniejszych

reżimów regulacyjnych współczesnych finansów. Posiada własny język, instytucje, czarne listy, lęki i własnych "Darth Vaderów w pokoju".

To właśnie ten reżim może blokować innowacje w imię bezpieczeństwa, ale może go również przekonać, że nadmierne wykluczenie zwiększa ryzyko, zamiast je redukować. W relacji między AML a inkluzją finansową skupia się paradoks nowoczesnego państwa: aby chronić system, trzeba czasem dopuścić do niego tych, których ten system najbardziej się boi. Każda poważna analiza inkluzji finansowej musi przejść przez ciemny korytarz regulacji AML. Bez tego tekst pozostałby jedynie przyjemną historią o cyfrowych portfelach, płatnościach mobilnych i godności uchodźców. W świecie finansów dobra intencja nie wystarczy.

Pieniądz jest narzędziem życia, ale i przestępstwa. Może nakarmić rodzinę i wesprzeć drobny handel, ale może też ukryć korupcję, sfinansować terroryzm czy wyprać zyski z handlu ludźmi i narkotykami. Kto mówi o włączeniu finansowym, nie może udawać, że system jest tylko rurą z czystą wodą. Bywa również kanałem ściekowym w eleganckiej obudowie. AML oraz CTF tworzą jeden z najbardziej wpływowych reżimów regulacyjnych współczesnej gospodarki.

Nie jest to jedynie miękka etykieta compliance w raporcie rocznym, lecz system standardów, procedur, ocen ryzyka i sankcji. W jego centrum leży przekonanie, że instytucje finansowe nie mogą być ślepe na źródła i cele przepływów pieniężnych. Banki i operatorzy płatności muszą wiedzieć, z kim mają do czynienia, rozpoznawać podejrzane transakcje i odmawiać obsługi tam, gdzie ryzyko jest zbyt wysokie.

Na poziomie abstrakcyjnym brzmi to rozsądnie. Problem pojawia się jednak w momencie, gdy zasada spotyka człowieka bez dokumentów, słabe instytucjonalnie państwo, uchodźcę w obozie czy mieszkańca wsi, którego dowód osobisty nie przypomina paszportu z folderu regulatora. Wtedy logika bezpieczeństwa zaczyna produkować wykluczenie. System mówi: „nie możemy cię obsłużyć, bo nie możemy cię zweryfikować”. Człowiek odpowiada milczeniem, gdyż jego dom spłonął, dokumenty zaginęły, a głód nie zna procedury odwoławczej.

Inteligencja regulacyjna zamiast automatyzmu podejrzeń

KYC, czyli „poznaj swojego klienta”, stanowi jedno z głównych narzędzi AML. Jego podstawowa idea jest prosta: instytucja finansowa powinna ustalić tożsamość klienta, zrozumieć charakter relacji, monitorować transakcje i oceniać ryzyko. W społeczeństwach o pełnej dokumentacji administracyjnej wymóg ten wydaje się niemal banalny. Dowód osobisty, adres, rachunek, podpis,

historia transakcji, numer podatkowy – oto zwykły alfabet nowoczesnej biurokracji. Jednak alfabet ten nie jest powszechnym językiem ludzkości.

Miliony ludzi żyją w warunkach, w których dokumenty są niepełne, niewiarygodne, utracone, niedostępne albo politycznie problematyczne. Jeżeli formalny system uznaje tylko tych, którzy już są formalnie czytelni, włączenie finansowe staje się paradoksem: aby wejść do systemu, trzeba wcześniej posiadać cechy człowieka już włączonego. Właśnie dlatego AML i inkluzja finansowa przez długi czas pozostawały w napięciu. Z perspektywy bezpieczeństwa brak pełnej identyfikacji to ryzyko. Z perspektywy rozwoju rygorystyczna identyfikacja to bariera. Dla banku kara za błąd może być ogromna, natomiast dla ubogiego obywatela brak dostępu do rachunku oznacza kosztowną zależność od gotówki, pośredników i nieformalnych kanałów. Z perspektywy państwa zbyt szeroka nieformalność oznacza słabszą widzialność przepływów finansowych, a z perspektywy przestępcy luka w systemie jest okazją.

Każdy ma tu swoje racje, ale żadna z nich nie może zdominować pozostałych. Największym błędem byłoby traktowanie tego konfliktu jako prostego starcia „dobrego" włączenia ze „złym" bezpieczeństwem. AML nie jest kaprysem urzędników, którzy nie lubią ubogich. Pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu są realnymi problemami. Państwo, które nie kontroluje przepływów finansowych, wystawia się na korupcję, przemoc, destabilizację i infiltrację przez sieci przestępcze. Organizacje terrorystyczne i kryminalne wykorzystują luki, kanały nieformalne, słabe instytucje oraz anonimowość. Naiwna inkluzja, ignorująca te ryzyka, może stać się narzędziem dla nadużyć.

Równie błędne jest jednak przekonanie, że bezpieczeństwo polega na maksymalnym uszczelnieniu systemu. Zbyt restrykcyjne reguły mogą wypchnąć ludzi do szarej strefy, gdzie kontrola praktycznie nie istnieje. Jeżeli legalny system odmawia obsługi z powodu „trudnej" sytuacji klienta, człowiek nie przestaje potrzebować przelewu, oszczędności czy pożyczki – szuka kanału alternatywnego. Taki kanał bywa droższy, mniej bezpieczny i bardziej podatny na nadużycia. W ten sposób nadmierna surowość AML może zwiększyć dokładnie to ryzyko, które miała ograniczyć. Regulacja wypychająca ludzi z systemu nie tworzy bezpieczeństwa. Tworzy ciemność poza zasięgiem latarni.

To rozpoznanie doprowadziło do zmiany paradygmatu: od sztywnych, jednolitych wymogów ku podejściu opartemu na ryzyku. Risk-Based Approach zakłada, że nie każdy klient i nie każda transakcja wymagają tego samego poziomu kontroli. Drobny rachunek o niskich limitach, służący do podstawowych płatności, nie powinien być traktowany tak samo jak skomplikowana struktura spółek transgranicznych przerzucająca miliony dolarów przez kilka jurysdykcji. Mówiąc prościej: babcia z portfelem mobilnym nie jest kartelowym księgowym tylko dlatego, że nie ma idealnego zestawu dokumentów. Rozum regulacyjny zaczyna się tam, gdzie kończy się automatyzm podejrzenia.

Podejście oparte na ryzyku pozwala pogodzić dwa cele: integralność systemu finansowego i dostęp do podstawowych usług. Nie postuluje rezygnacji z bezpieczeństwa, lecz jego skalowanie proporcjonalnie do ryzyka. W praktyce oznacza to uproszczone rachunki, niższe limity transakcji, etapową identyfikację, alternatywne dokumenty czy specjalne procedury dla osób przesiedlonych. To nie jest anarchia regulacyjna. To inteligencja regulacyjna. Konta SMART w Ghanie są dobrym przykładem takiego myślenia: zamiast wymagać pełnej, klasycznej dokumentacji, zastosowano ograniczone wymogi KYC, dostosowane do realiów mieszkańców. Lokalny agent mógł zebrać podstawowe dane i przesłać informacje za pomocą sieci komórkowej, umożliwiając otwarcie prostego rachunku.

Inteligentne bramy zamiast mechanicznego wykluczania

Nie oznaczało to rezygnacji z kontroli, lecz jej proporcjonalne uproszczenie. System przestał być twierdzą dostępną wyłącznie dla osób posiadających pełną tożsamość administracyjną; stał się bramą z kontrolą, ale pozbawioną kolczastego drutu dla najuboższych. Tutaj ujawnia się szczególna rola nawarstwiania instytucjonalnego. AML nie zostało zniesione, a KYC nie wyrzucono do kosza. Do istniejącego porządku dopisano logikę proporcjonalności: wyjątki, uproszczenia i nowe typy produktów. To reforma bez teatralnego zerwania. System bezpieczeństwa zachował swoją godność, a agenda inkluzji zyskała przestrzeń. Taki kompromis może wydawać się mało spektakularny, ale w polityce publicznej spektakl bywa najdroższą formą bezradności. Czasem najważniejsza reforma przychodzi nie z hukiem, lecz jako „wytyczna interpretacyjna". Nudne? Tak. Skuteczne? Często bardziej niż manifest.

Najbardziej dramatycznym przeciwieństwem podejścia opartego na ryzyku jest de-risking. Teoretycznie instytucja finansowa powinna zarządzać ryzykiem, w praktyce jednak często dochodzi do wniosku, że łatwiej go unikać poprzez zamykanie całych relacji, sektorów lub korytarzy płatniczych. Wtedy bank nie pyta już, czy konkretny klient albo transakcja są podejrzane – odcina całe kategorie: firmy transferowe obsługujące określone kraje, organizacje działające w regionach konfliktów, klientów z państw wysokiego ryzyka, a czasem nawet całe społeczności migrantów zależne od przekazów pieniężnych. Dla banku to czysta karta w raporcie ryzyka; dla ludzi – brudna rzeczywistość bez dostępu do środków. De-risking jest wygodny dla instytucji, bo usuwa problem z bilansu, ale nie usuwa go ze świata. Jeśli oficjalny kanał przekazów zostaje zamknięty, pieniądze nie przestają płynąć – zaczynają krążyć kanałami mniej przejrzystymi. Gdy organizacja humanitarna traci relację bankową, potrzeby nie znikają; pomoc staje się po prostu trudniejsza, wolniejsza, droższa i mniej bezpieczna. Jeśli diaspora nie może wysłać środków rodzinie przez formalnego operatora, znajdzie inną drogę – być może bardziej ryzykowną, kosztowną lub całkowicie

niewidoczną dla regulatora. De-risking jest więc często regulacyjną wersją zamiatania pod dywan, z tą różnicą, że pod dywanem mieszkają ludzie. Przykład Somalii jest pod tym względem wyjątkowo wymowny.

Odcięcie firm obsługujących przekazy pieniężne uderzyło w rodziny zależne od remitend, dla których środki z diaspory nie były dodatkiem, lecz podstawą przetrwania. Gdy bank obawia się ryzyka terrorystycznego i sankcji, jego decyzja może być zrozumiała z perspektywy instytucjonalnej samoobrony. Jednak skutek społeczny jest druzgocący: bezpieczeństwo jednego ogniwa systemu zostaje kupione kosztem niepewności tysięcy rodzin. De-risking zasługuje zatem na określenie „zniszczenia ubocznego" – tyle że w finansach te zniszczenia nie dymią na ekranie telewizora. Objawiają się jako niewysłany przelew, pusta kuchnia i niemożność opłacenia lekarza. Nie można jednak zbyć banków prostym potępieniem; one również działają w reżimie strachu. Kary za naruszenia AML mogą być gigantyczne, konsekwencje reputacyjne poważne, a standardy w praktyce nie zawsze jasne. Jeśli regulatorzy, politycy i opinia publiczna oczekują absolutnej czujności, a za błąd grożą miliardowe sankcje, bank wybiera drogę najbezpieczniejszą dla siebie.

Nie dla świata – dla siebie. To racjonalność instytucjonalna, lecz społecznie ułomna. System, który karze za błędne dopuszczenie, a słabiej rozlicza za nadmierne wykluczenie, będzie produkował wykluczenie. Instytucje uczą się tego, za co są bite. A jeśli nikt nie bije za odcięcie biednych, za to surowo karze za ryzykowną relację, wynik jest przewidywalny jak poniedziałek po kampanii wyborczej.

Właśnie dlatego problem AML i inkluzji finansowej nie może być rozwiązany wyłącznie na poziomie pojedynczej instytucji. Potrzebna jest zmiana układu zachęt. Regulatorzy muszą jasno komunikować, że oczekują zarządzania ryzykiem, a nie mechanicznego jego unikania. Muszą wspierać proporcjonalność, wydawać precyzyjne wytyczne, rozpoznawać specyfikę korytarzy humanitarnych i przekazów rodzinnych oraz nie tworzyć atmosfery, w której każdy klient z trudnego regionu jawi się jako przyszła kara. Banki i operatorzy płatności powinni inwestować w realną ocenę ryzyka, a nie w wygodne wycinanie całych grup. Organizacje humanitarne muszą rozumieć język compliance, zamiast traktować go jak biurokratyczną fanaberię. Państwa zaś winny budować systemy identyfikacji, które nie wykluczają tych, których najbardziej trzeba włączyć. AML jest doskonałym przykładem tego, że inkluzja finansowa nie polega po prostu na otwieraniu bram, lecz na projektowaniu bram inteligentnych. Brama całkowicie otwarta może wpuścić przestępców; brama całkowicie zamknięta zostawia ludzi na zewnątrz. Brama inteligentna rozróżnia, skaluje i sprawdza, ale nie upokarza. Pozwala na produkty niskiego ryzyka, limity, identyfikację etapową, wyjątki humanitarne i rozwiązania lokalne. Taki system jest trudniejszy niż proste „tak" lub „nie", ale polityka publiczna dla dorosłych rzadko mieści się w dwóch przyciskach. Od tego są automaty

biletowe, nie państwo. Szczególnie ważne jest uznanie, że włączenie finansowe może wzmacniać AML.

To odwraca potoczną intuicję.

Inkluzja jako warunek skuteczności kontroli finansowej

Dostęp zbyt często traktuje się jako zagrożenie dla bezpieczeństwa: im więcej osób w systemie, tym więcej potencjalnych nadużyć. Można jednak myśleć odwrotnie: im więcej ludzi korzysta z formalnych, choć proporcjonalnie kontrolowanych kanałów, tym mniej środków krąży w całkowitej nieformalności. Formalizacja przepływów zwiększa ich widzialność, a ta z kolei wzmacnia zdolność wykrywania realnych zagrożeń. Warunek jest jeden: system nie może wymagać tak wiele, by rozsądny człowiek w trudnej sytuacji uciekał do gotówki, pośredników lub kanałów nieformalnych. Bezpieczeństwo nie polega na tym, że wszyscy podejrzani zostają na zewnątrz; polega także na tym, że zwykli ludzie mają powód, by wejść do środka.

Tu ujawnia się głęboki paradoks nowoczesnej regulacji. Aby kontrolować przepływy, system musi być atrakcyjny dla użytkowników. Jeśli formalny kanał jest zbyt drogi, powolny, upokarzający, dokumentochłonny lub niedostępny, ludzie wybiorą nieformalność. Kontrola wymaga zaufania, a zaufanie – użyteczności. Inkluzja finansowa nie jest zatem miękkim dodatkiem do twardego AML, lecz może być warunkiem jego skuteczności.

Państwo nie dostrzeże przepływów, które samo wypchnęło w cień. Przesuwa to dyskusję z poziomu moralnego konfliktu na poziom projektowania systemu. Nie chodzi o wybór między dobrem ubogich a bezpieczeństwem finansowym, lecz o znalezienie takich architektur, w których ubodzy, uchodźcy, migranci i mieszkańcy obszarów słabo ubankowionych nie są traktowani jako ryzyko z definicji, lecz jako użytkownicy wymagający proporcjonalnych, realistycznych i ochronnych rozwiązań. AML musi rozpoznawać różnicę między ryzykiem wynikającym z przestępczej intencji a ryzykiem wynikającym z ubóstwa, braku dokumentów i słabości państwa. Jeśli tej różnicy nie dostrzega, staje się maszyną klasowego i geopolitycznego podejrzenia.

Istnieje tu także wymiar kulturowy. Reżim AML wywodzi się z logiki instytucji zakładających wysoką formalizację życia społecznego. Tymczasem wiele społeczności funkcjonuje w oparciu o zaufanie osobiste, nieformalne pośrednictwo, przekazy rodzinne, lokalne sieci reputacji i praktyki oszczędzania nieprzystające do zachodnich formularzy. Nie wszystko, co nieformalne, jest przestępcze; często jest to po prostu adaptacja do braku instytucji. Oczywiście nieformalność może być wykorzystywana przez przestępców, jednak utożsamianie jej z podejrzanością jest błędem

poznawczym organizacji, która myli własny styl administracyjny z uniwersalną moralnością. Dlatego najlepsza wersja inkluzji finansowej nie walczy z AML, lecz cywilizuje jego stosowanie. Przypomina, że bezpieczeństwo systemu finansowego nie jest wartością oderwaną od życia społecznego. System jest bezpieczny nie wtedy, gdy idealnie chroni się przed biednymi, lecz gdy pozwala uczciwym użytkownikom działać legalnie, tanio i przejrzyście, jednocześnie utrudniając nadużycia.

To różnica między twierdzą a miastem. Twierdza jest łatwiejsza do obrony, ale nie da się w niej normalnie żyć. Miasto wymaga bram, straży, ulic, targów, sądów, świateł i zaufania. Inkluzja finansowa próbuje przekształcić system finansowy z twierdzy dla już zweryfikowanych w miasto dostępne także dla tych, którzy dopiero muszą zostać rozpoznani.

Nie należy jednak idealizować samego języka proporcjonalności. Podejście oparte na ryzyku może być źle wdrożone lub pozorne; może przerzucać odpowiedzialność na najniższe szczeble i pozwalać instytucjom deklarować otwartość, podczas gdy w praktyce nadal odcinają one trudnych klientów. Może też rodzić arbitralność, jeśli ocena ryzyka jest nieprzejrzysta lub oparta na profilowaniu całych grup. Jeżeli system uznaje określone narodowości, regiony, zawody albo statusy migracyjne za automatycznie podejrzane, wtedy podejście "oparte na ryzyku" staje się elegancką nazwą dla dyskryminacyjnej automatyki. RBA wymaga więc nie tylko elastyczności, ale także kontroli nad tym, kto, jak i na jakich danych definiuje ryzyko.

Prowadzi to do problemu danych i algorytmizacji AML. W miarę cyfryzacji płatności rośnie możliwość monitorowania wzorców transakcyjnych, automatycznego wykrywania anomalii i profilowania klientów. Może to zwiększać skuteczność walki z przestępczością, ale może też pogłębiać asymetrię między instytucją a użytkownikiem. Człowiek może zostać zablokowany, oznaczony jako ryzykowny lub wyłączony z usługi bez zrozumiałego wyjaśnienia. Dla banku to alert; dla użytkownika – katastrofa. Włączenie finansowe w epoce danych musi więc obejmować prawo do wyjaśnienia, reklamacji i korekty. Bez tego "włączony" człowiek może stać się cyfrowo zawieszony: istnieje w systemie, ale nie ma dostępu do jego decyzji.

AML jako narzędzie władzy i potrzeba proporcjonalnej regulacji

AML odsłania także geopolityczny wymiar inkluzji finansowej. Standardy tworzone w centrach globalnej władzy oddziałują na państwa i społeczności o znacznie słabszych zasobach administracyjnych. Kraj biedniejszy, państwo po konflikcie albo region zależny od przekazów

rodzinnych ponosi skutki regulacji, których nie współtworzył na równych prawach. Jeśli globalny bank uzna dany korytarz płatniczy za zbyt ryzykowny, lokalne społeczności odczuwają konsekwencje decyzji podjętej daleko od ich codziennego życia. AML jest zatem nie tylko techniką bezpieczeństwa, lecz formą globalnej władzy finansowej. Może chronić przed realnymi zagrożeniami, ale może też reprodukować hierarchię między centrum, które definiuje ryzyko, a peryferią, która to ryzyko ucieleśnia. Inkluzja finansowa wnosi do tej debaty niezbędną korektę, zmuszając do pytania o społeczne koszty bezpieczeństwa. Nie każde ograniczenie dostępu jest neutralnym efektem ubocznym; czasem okazuje się politycznym wyborem ukrytym w języku procedury.

Kiedy rodzina w Somalii traci dostęp do remitend, uchodźca nie może otrzymać cyfrowej pomocy, mieszkaniec wsi nie otwiera rachunku z powodu braku dokumentów, a organizacja humanitarna traci obsługę bankową – nie są to wyłącznie „przypadki compliance". To decyzje o dystrybucji możliwości życia. W finansach administracyjna odmowa może mieć skutki biologiczne. Najważniejsza lekcja płynąca z relacji AML i inkluzji finansowej brzmi: regulacja musi być zdolna do rozróżniania. Między ubóstwem a przestępczością. Między brakiem dokumentów a złą wolą. Między małym ryzykiem transakcji podstawowej a wysokim ryzykiem skomplikowanego przepływu.

Między ochroną systemu a ochroną reputacji instytucji. Między zarządzaniem ryzykiem a ucieczką od niego. Bez tych rozróżnień AML staje się młotem, który widzi wszędzie gwoździe. A gdy młot jest wystarczająco duży, nawet człowiek z kartą pomocy humanitarnej zaczyna wyglądać jak problem do wbicia w ziemię. Nie chodzi tu o rozmiękczenie prawa, lecz o jego dojrzałość. Twarde prawo bez inteligencji staje się przemocą proceduralną. Miękkie prawo bez egzekucji staje się dekoracją. Dojrzała regulacja potrafi być stanowcza wobec realnych zagrożeń i proporcjonalna wobec zwykłych użytkowników. Wymaga od instytucji finansowych odpowiedzialności, nie nagradzając ich za masowe odcinanie trudnych klientów. Chroni system przed przestępczością, ale nie myli całych społeczeństw z podejrzaną transakcją. Dopuszcza innowację, lecz nie zamyka oczu na nadużycia. To trudne zadanie, jednak gdyby łatwe rozwiązania działały, świat regulacji byłby krótką broszurą, a nie biblioteką pełną wyjątków.

Relacja AML i inkluzji finansowej stanowi rdzeń tej opowieści. Pokazuje, że włączenie nie dokonuje się w pustej przestrzeni dobroczynności, lecz w gęstym polu prawa, strachu, sankcji, ryzyka, danych i geopolitycznej hierarchii. Dowodzi, że bezpieczeństwo finansowe i dostęp nie muszą być wrogami – mogą się wzmacniać, jeśli system zostanie zaprojektowany proporcjonalnie. Mogą się jednak niszczyć, jeżeli logika podejrzenia wygra z logiką rozróżniania.

„Darth Vaderzy w pokoju”, jak żartobliwie określano urzędników odpowiedzialnych za twarde regulacje AML, nie są wyłącznie czarnymi charakterami tej historii. Stanowią przypomnienie, że każda agenda rozwoju musi przejść test realnej władzy. Można mówić o ubóstwie, godności, cyfrowych płatnościach i sprawczości, ale jeśli strażnik bezpieczeństwa powie „nie”, projekt zatrzyma się na progu. Sztuka polega nie na tym, aby strażnika wyśmiać albo obejść, lecz przekonać go, że drzwi zamknięte zbyt szczelnie nie chronią domu.

Inkluzja finansowa jako architektura zgody bez jednomyślności

One sprawiają, że mieszkańcy budują przejścia w piwnicy. Po analizie AML widać już pełną złożoność inkluzji finansowej. Nie jest ona ani czystą emancypacją, ani totalną kontrolą, lecz polem negocjacji między dostępem a bezpieczeństwem, formalizacją a wykluczeniem, technologią a prawem oraz globalnymi standardami a lokalnym życiem. Ghana ukazała lokalną sprawczość; pomoc humanitarna obnażyła moralne granice systemu, a AML dowiodło, że każde włączenie musi zmierzyć się z aparatem podejrzenia.

Pozostaje zatem pytanie o wnioski dla teorii globalnych agend: jak idea staje się tak pojemna, by mieścić sprzeczności, i tak trwała, by zacząć organizować świat, który miała jedynie opisywać? Przykłady Ghany, pomocy humanitarnej i AML pokazują, że inkluzja finansowa nie jest jedną polityką, instrumentem czy interesem. Jest raczej architekturą zgody bez jednomyślności.

To określenie może brzmieć paradoksalnie, lecz najlepiej oddaje naturę tej agendy. Zgoda nie polega tu na jednolitości myślenia, lecz na tym, że różni aktorzy uznają wspólny szyld za wystarczająco użyteczny, by pod nim działać – mimo odmiennych motywacji, celów i wizji sukcesu. Partycypacyjna wieloznaczność jest zatem czymś więcej niż sprytnym hasłem; to mechanizm polityczny. Pozwala on połączyć organizacje rozwojowe, banki centralne, regulatorów, firmy telekomunikacyjne, instytucje bezpieczeństwa, organizacje humanitarne, lokalne wspólnoty i prywatnych dostawców technologii bez konieczności rozstrzygania sporów ideowych na wejściu.

Gdyby inkluzja finansowa została zdefiniowana wąsko jako dostęp do kredytu, wykluczyłaby wielu uczestników. Jako projekt wyłącznie bankowy nie zmieściłaby operatorów mobile money; jako polityka antyubóstwowa nie zainteresowałaby regulatorów AML, a jako program bezpieczeństwa odstraszyłaby organizacje humanitarne. Jej siła tkwi w tym, że nikt nie musiał przyjąć całego pakietu cudzych celów za własny – wystarczyło odnaleźć w niej własny sens. W tym znaczeniu hasło „inkluzja finansowa” okazało się skuteczniejsze niż „bankowanie nieubankowionych”.

To drugie wyrażenie było zbyt ciasne. Sprowadzało problem do prostego obrazu: są ludzie poza systemem bankowym, więc należy ich do niego doprowadzić. Tymczasem świat uczestnictwa finansowego jest znacznie rozleglejszy. Nie każdy potrzebuje klasycznego banku, chce kredytu czy może przejść przez standardową procedurę identyfikacji. Nie każda społeczność ufa instytucjom finansowym, a nie każda płatność wymaga oddziału, marmurów i urzędnika, który z twarzą audytora sumienia prosi o kolejny dokument. W wielu miejscach świata bardziej użyteczny okazał się telefon, lokalny agent, uproszczony rachunek, system transferów lub cyfrowy portfel. „Inkluzja finansowa" stała się pojęciem pojemniejszym i mniej zależnym od jednego modelu instytucjonalnego. Mogła objąć płatności, oszczędności, ubezpieczenia, transfery, pieniądz mobilny, edukację finansową, pomoc humanitarną, dostęp kobiet do narzędzi ekonomicznych czy cyfryzację usług publicznych.

Dzięki temu stała się językiem, w którym różni aktorzy mogli mówić o różnych problemach, nie opuszczając wspólnej sali. To był jej „szeroki Kościół": nie miejsce jednomyślności, lecz przestrzeń współobecności. W kościele tym jedni modlili się o rozwój, inni o bezpieczeństwo, rynek, godność, dane czy stabilność. I właśnie dlatego ta struktura nie pękła od razu. Taka wieloznaczność nie jest jednak niewinna. Każde pojęcie zdolne pomieścić wiele znaczeń może maskować konflikty. Można mówić o włączeniu finansowym, myśląc o ekspansji rynku; o bezpieczeństwie użytkownika, mając na myśli ochronę banku przed karą; o godności odbiorcy pomocy, budując system głębokiego profilowania danych. Można mówić o lokalnej sprawczości, a w praktyce uzależniać państwo od globalnych wskaźników, donorów i dostawców technologii.

Partycypacyjna wieloznaczność jako pole walki o znaczenie

Wieloznaczność może być przestrzenią dialogu, ale bywa też zasłoną dymną. W polityce publicznej mgła bywa zjawiskiem naturalnym, lecz czasem jest produktem celowo wypuszczonym z maszyny. Kluczowe pytanie brzmi zatem: kiedy wieloznaczność jest twórcza, a kiedy staje się manipulacyjna? Twórcza okazuje się wtedy, gdy pozwala różnym aktorom realnie współkształtować agendę, dostosowywać ją do lokalnych warunków, korygować pierwotne założenia i wprowadzać nowe cele. Manipulacyjna staje się natomiast w momencie, gdy silniejsi gracze wykorzystują szerokie hasła, aby ukryć własną dominację i rozbroić krytykę. Jeśli „inkluzja" oznacza możliwość negocjacji sensów, mamy do czynienia z partycypacją. Jeżeli zaś jest tylko ładnym szyldem na cudzym projekcie, mamy marketing w przebraniu moralności.

Warto zauważyć, że idea może wyrwać się spod kontroli i stać się tym, co ludzie chcą przez nią rozumieć. To spostrzeżenie trafnie opisuje los inkluzji finansowej. Pierwotni promotorzy nie byli w stanie przewidzieć wszystkich zastosowań tej agendy: od Ghany i systemów pieniądza mobilnego, przez cyfryzację grup oszczędnościowych i płatności za wodę, aż po pomoc uchodźcom, negocjacje z AML czy transfery gotówkowe. Pojęcie zaczęło żyć własnym życiem, ponieważ aktorzy lokalni, sektorowi i instytucjonalni dopisywali do niego własne praktyki. Jest to istotna korekta wobec teorii postrzegających globalne agendy jako jednokierunkowy proces narzucania.

Oczywiście w globalnym zarządzaniu istnieją asymetrie władzy. Bank Światowy, G20, FATF, globalne banki, wielkie fundacje, donorzy i międzynarodowe bazy danych mają ogromny wpływ na to, jakie pojęcia krążą, jakie rozwiązania są finansowane oraz co uchodzi za „dobrą praktykę", a co za zacofanie. Jednak wpływ nie oznacza pełnej kontroli. Pojęcia w polityce globalnej są jak waluty: mogą zostać wyemitowane przez silnych, ale ich realna wartość zależy od obiegu. A w obiegu ludzie fałszują banknot, dopisują notatki na marginesie i czasem płacą nim za rzeczy, których emitent nie przewidział.

Partycypacyjna wieloznaczność pokazuje zatem, że aktorzy Globalnego Południa, organizacje społeczne i lokalne wspólnoty nie są wyłącznie odbiorcami globalnych koncepcji. Mogą być ich współautorami poprzez praktykę. Ghana nie musiała odrzucić języka inkluzji finansowej, aby zachować sprawczość – mogła go przetłumaczyć. Organizacje humanitarne nie musiały stawać się bankami, by korzystać z narzędzi płatniczych; włączyły je po prostu do własnej logiki pomocy. Regulatorzy AML nie musieli porzucać bezpieczeństwa na rzecz uproszczonych procedur – mogli przedefiniować bezpieczeństwo jako coś, co wymaga proporcjonalnego dostępu. To właśnie są akty współtworzenia agendy.

Kategoria partycypacyjnej wieloznaczności pozwala uniknąć dwóch błędów. Pierwszym jest naiwna apologetyka, według której inkluzja finansowa to jednoznacznie dobroczynny projekt modernizacji, dający ubogim dostęp do narzędzi rozwoju. Drugim jest totalna demaskacja, uznająca, że za każdym hasłem włączenia kryje się wyłącznie ekspansja kapitału i nadzoru. Oba stanowiska zawierają ziarno prawdy, lecz oba zawodzą jako pełne wyjaśnienie. Apologetyka ignoruje ryzyka komercjalizacji, kwestie danych, wykluczeń proceduralnych i de-riskingu. Demaskacja z kolei nie dostrzega lokalnej sprawczości oraz realnej użyteczności infrastruktury w obszarze płatności, oszczędności czy transferów humanitarnych. Jedna widzi anioła w aplikacji, druga diabła w rachunku. Tymczasem rzeczywistość przyszła bez skrzydeł i rogów, za to z regulaminem.

Partycypacyjna wieloznaczność pozwala zatem traktować inkluzję finansową jako pole walki o znaczenie, na którym nikt nie posiada monopolu. Banki widzą w nim rynek, regulatorzy –

formalizację i kontrolę ryzyka, organizacje rozwojowe – redukcję ubóstwa, operatorzy komórkowi – skalowalną usługę, a organizacje humanitarne – narzędzie godniejszej pomocy.

Mechanizmy stabilizacji wieloznaczności i prymat sprawczości użytkownika

Państwa dążą do modernizacji i statystycznego awansu, użytkownicy zaś do praktycznej użyteczności. Każda z tych perspektyw może być częściowo prawdziwa; spór dotyczy tego, który z tych sensów zostanie instytucjonalnie uprzywilejowany. Tutaj powraca znaczenie kwantyfikacji, nawarstwiania i efektów sieciowych. Partycypacyjna wieloznaczność nie mogłaby przetrwać jako jedynie poetycka pojemność – musiała zostać wzmocniona przez mechanizmy organizacyjne. Kwantyfikacja zapewniła jej mierzalność bez całkowitego zamykania definicji. Nawarstwianie pozwoliło wpisać ją w istniejące instytucje, unikając frontalnego starcia. Efekty sieciowe sprawiły z kolei, że każdy nowy sektor zwiększał atrakcyjność agendy dla kolejnych podmiotów. Razem stworzyły strukturę, w której wieloznaczność nie rozpadła się w chaos, lecz została przekształcona w zdolność mobilizacyjną.

Można to ująć obrazowo: partycypacyjna wieloznaczność była dachem, kwantyfikacja – systemem numeracji pokoi, nawarstwianie – sposobem dobudowywania kolejnych skrzydeł, a efekty sieciowe – rosnącą liczbą mieszkańców, którzy zaczęli mieć interes w tym, aby budynek nadal stał. Bez dachu aktorzy rozeszliby się w różne strony. Bez numeracji nikt nie wiedziałby, co mierzyć i jak rozliczać postęp. Bez dobudówek konstrukcja nie pomieściłaby nowych funkcji, a bez mieszkańców pozostałaby pustą architekturą.

Sukces inkluzji finansowej polegał właśnie na połączeniu tych elementów, jednak każdy z tych mechanizmów ma swój cień. Kwantyfikacja może sprowadzić złożone życie finansowe ludzi do kilku wskaźników. Nawarstwianie bywa sposobem na ukrycie konfliktów i zwiększenie złożoności systemu. Efekty sieciowe mogą natomiast wzmacniać zależność od dominujących technologii i dostawców.

Partycypacyjna wieloznaczność może pozwalać silnym aktorom mówić językiem dobra wspólnego, podczas gdy realizują oni własne interesy. Dlatego inkluzja finansowa wymaga stałej krytyki wewnętrznej – nie takiej, która odrzuca ją z góry, lecz takiej, która pyta: czy deklarowane włączenie faktycznie zwiększa sprawczość użytkownika, czy tylko poszerza zasięg systemu? To pytanie o sprawczość jest decydujące. Można kogoś włączyć do rynku jako klienta, do państwa jako obiekt rejestracji, do systemu AML jako monitorowany przepływ, do aplikacji jako źródło danych, do

programu pomocy jako odbiorcę transferu czy do strategii narodowej jako statystyczną jednostkę sukcesu.

Żadne z tych włączeń samo w sobie nie oznacza jednak emancypacji. Sprawczość oznacza, że człowiek może realnie używać narzędzi do własnych celów, rozumie warunki, posiada ochronę przed nadużyciami, może dochodzić swoich praw, nie jest nadmiernie obciążony kosztami i nie zostaje zamknięty w zależności od jednego kanału. Inkluzja bez sprawczości jest tylko bardziej elegancką formą podporządkowania. Partycypacyjna wieloznaczność powinna zatem zostać oceniona przez jej skutki dystrybucyjne. Kto zyskuje na pojemności pojęcia? Czy ubodzy użytkownicy, którzy otrzymują bezpieczne narzędzia płatnicze? Czy banki i firmy technologiczne pozyskujące nowe rynki? Czy państwa zwiększające widzialność obywateli, organizacje międzynarodowe zyskujące nową agendę i mierzalne sukcesy, czy może regulatorzy mogący formalizować przepływy?

Odpowiedź brzmi: często wszyscy po trochu. Ale „po trochu" nie znaczy „po równo". I właśnie nierówność rozkładu korzyści jest miejscem, gdzie wieloznaczność powinna być rozcinana precyzyjnym pytaniem. Nie wystarczy stwierdzić, że inkluzja finansowa łączy interesy; trzeba zbadać hierarchię tych interesów. W dobrze zaprojektowanym systemie miarą ostateczną powinien być interes użytkownika. Interes instytucji jest istotny, gdyż bez niego system nie będzie trwały. Interes regulatora jest ważny, bo bez bezpieczeństwa system zostanie przejęty przez nadużycia. Interes operatora jest kluczowy, ponieważ bez infrastruktury usługa nie zadziała. Wszystkie te interesy muszą być jednak podporządkowane pytaniu, czy człowiek dotąd wykluczony zyskuje rzeczywiste możliwości działania. Gdy użytkownik staje się jedynie paliwem dla wskaźnika, klientem dla platformy albo źródłem danych dla systemu, inkluzja traci swój moralny rdzeń. Prowadzi to do fundamentalnego rozróżnienia między dostępem a uczestnictwem: dostęp oznacza możliwość wejścia, uczestnictwo zaś – możliwość sensownego działania po tym wejściu.

Prawdziwa inkluzja wymaga iteracyjności i uznania sprawczości użytkownika

Można otworzyć konto i z niego nie korzystać. Można posiadać portfel mobilny, ale nie ufać agentowi. Można otrzymywać cyfrową pomoc, lecz nie mieć bezpiecznego rynku, na którym dałoby się ją wydać. Można zostać objętym strategią narodową, a wciąż płacić zbyt wysokie opłaty transakcyjne. Można być częścią systemu, nie mając jednocześnie głosu w kwestii jego błędów. Włączenie finansowe mierzone wyłącznie dostępem przypomina zaproszenie na debatę, podczas której wolno wejść na salę, ale mikrofony pozostają wyłączone.

Partycypacyjna wieloznaczność powinna zatem operować nie tylko na poziomie instytucji, lecz także użytkowników. Skoro różne organizacje mogą współtworzyć znaczenie inkluzji finansowej, to sami odbiorcy również powinni wpływać na jej praktyczny kształt. Ich doświadczenia winny korygować regulacje, produkty, procedury i wskaźniki. Jeśli kobiety w danej społeczności korzystają z portfeli mobilnych inaczej, niż zakładali projektanci, należy uczyć się od nich, zamiast oskarżać je o „niewłaściwe użycie produktu". Jeśli uchodźcy boją się udostępniać dane, trzeba traktować to jako sygnał o ryzyku, a nie brak świadomości. Jeśli mieszkańcy wsi wolą agenta od aplikacji, nie jest to dowód zacofania, lecz dowód, że zaufanie ma twarz. Technokracja często myli opór użytkownika z deficytem edukacji.

Często jest to po prostu trafna recenzja systemu. Prawdziwa inkluzja finansowa musi być zatem iteracyjna. Nie wystarczy zaprojektować rozwiązanie i „wdrożyć" je na populację, jakby społeczeństwo było aktualizacją oprogramowania. Należy obserwować realne użycie: błędy, obejścia, nadużycia, lokalne adaptacje i niezamierzone skutki. To właśnie tam rodzi się autentyczna partycypacja. Nie w deklaracjach, że projekt jest „dla ludzi", lecz w gotowości do zmiany koncepcji, gdy ludzie pokazują, że działa ona inaczej niż w prezentacji. Slajd zniesie wszystko. Życie - znacznie mniej.

W tej perspektywie inkluzja finansowa staje się lekcją dla szerszych globalnych agend. Dowodzi, że wielkie idee nie rozprzestrzeniają się wyłącznie przez przymus czy czystą racjonalność. Zyskują zasięg wtedy, gdy są pojemne, mierzalne, instytucjonalnie przyswajalne i sieciowo użyteczne. Pokazuje to również, że ich znaczenie nie jest ustalone raz na zawsze. Pojęcie może zacząć jako projekt rozwojowy, by następnie zostać przejęte przez regulatorów, przekształcone przez operatorów technologicznych, zaadaptowane przez organizacje humanitarne, zmodyfikowane przez lokalne praktyki i poddane krytyce badaczy. Żywa agenda jest zawsze polem przepisywania sensu. Nie oznacza to jednak, że wszystkie interpretacje są równoważne. Wieloznaczność nie może stać się alibi dla relatywizmu.

Inkluzja finansowa jako laboratorium cyfrowego obywatelstwa

Należy oceniać, które interpretacje inkluzji finansowej służą zwiększeniu bezpieczeństwa, odporności i sprawczości ludzi, a które są jedynie narzędziem ekspansji kontroli, rynku lub reputacji instytucji. Warto pytać: czy konkretne rozwiązanie obniża koszty transakcji, czy je ukrywa? Czy chroni dane, czy je eksploatuje? Czy oferuje alternatywy, czy buduje monopol? Czy ułatwia pomoc, czy warunkuje ją nadmierną identyfikacją? Czy wzmacnia lokalne praktyki

oszczędzania, czy je niszczy? Czy formalizuje bez upokarzania? Czy mierzy to, co istotne, czy tylko to, co wygodne?

Partycypacyjna wieloznaczność nie jest zatem końcem analizy, lecz jej początkiem. Pozwala zrozumieć, dlaczego ta agenda mogła tak urosnąć, choć nie rozstrzyga jeszcze, czy wszystkie jej skutki są pozytywne. Dostarcza narzędzia wyjaśniającego, a nie moralnego werdyktu. Dzięki niej widzimy, że inkluzja finansowa nie była prostą kolonizacją ani czystym ruchem emancypacyjnym, lecz procesem współtworzenia. To w nim asymetrie władzy, interesy rynkowe, lokalne adaptacje, dane, prawo, technologia i moralny język rozwoju splatały się w jedną gęstą strukturę, która dziś stanowi jedno z najważniejszych pól sporu o przyszłość finansów.

W miarę jak pieniądz cyfryzuje się, państwa rozważają waluty cyfrowe banków centralnych, platformy płatnicze przejmują funkcje infrastrukturalne, a dane transakcyjne stają się zasobem kosztem gotówki, pytanie o inkluzję finansową stanie się jeszcze ostrzejsze. Nie będzie dotyczyć już tylko dostępu do konta, lecz tego, kto może uczestniczyć w gospodarce bez utraty prywatności, kto zachowa dostęp przy awarii systemu, kto nie zostanie wykluczony przez algorytm, kto zachowa prawo do gotówki, kto zapłaci za cyfrowe pośrednictwo i kto będzie właścicielem infrastruktury codziennych płatności. Inkluzja finansowa jest zapowiedzią szerszego sporu o obywatelstwo ekonomiczne w epoce cyfrowej. Dawniej pytano: czy człowiek ma dostęp do banku? Dziś pytanie brzmi: czy człowiek ma dostęp do systemu płatności, tożsamości, danych, transferów, pomocy, oszczędności i reklamacji na warunkach, które nie czynią go bezbronnym wobec państwa, rynku lub technologii?

To przestało być wyłącznie problemem Globalnego Południa. To wyzwanie dla każdego społeczeństwa, które przenosi podstawowe funkcje życia do infrastruktury cyfrowej. Wykluczenie finansowe może dotknąć uchodźcę bez dokumentów, ale równie dobrze seniora pozbawionego kompetencji cyfrowych, pracownika platformowego z zablokowanym kontem, osobę z błędnie oznaczoną transakcją, obywatela odciętego od gotówki czy małego przedsiębiorcę zależnego od jednego operatora. Nowoczesność lubi zaczynać swoje eksperymenty na peryferiach, a potem udawać zdziwienie, gdy ich skutki wracają do centrum. Dlatego refleksja nad inkluzją finansową nie jest egzotycznym tematem rozwojowym. Jest laboratorium przyszłości.

Ghana, obozy uchodźców, systemy mobile money, uproszczone KYC i de-risking ukazują w przyspieszeniu problemy, które coraz częściej dotkną wszystkich: jak łączyć dostęp z bezpieczeństwem, cyfryzację z odpornością, dane z prywatnością, rynek z dobrem publicznym, regulację z proporcjonalnością oraz globalne standardy z lokalnym życiem. Inkluzja finansowa nie jest więc tylko opowieścią o tych, którzy pozostali poza systemem; jest ostrzeżeniem dla tych, którzy wierzą, że będą w nim zawsze i na własnych warunkach.

Partycypacyjna wieloznaczność była warunkiem narodzin tej agendy. Teraz jednak sama agenda wymaga kolejnego etapu: partycypacyjnej odpowiedzialności. Skoro wiele podmiotów współtworzy znaczenie włączenia finansowego, wiele z nich musi odpowiadać za jego skutki. Nie wystarczy, że bank stwierdzi spełnienie wymogów, regulator zapewni o ochronie systemu, organizacja humanitarna potwierdzi przekazanie środków, a operator dostarczenie technologii. Należy pytać, czy użytkownik otrzymał realną, bezpieczną i zrozumiałą możliwość działania. Bez tego partycypacyjna wieloznaczność może stać się zbiorową ucieczką od odpowiedzialności: wszyscy uczestniczyli, nikt nie odpowiada.

> Nowoczesność ma tendencję do przeprowadzania swoich najbardziej ryzykownych eksperymentów na peryferiach, by później udawać zdziwienie, gdy ich skutki powracają do centrum. Inkluzja finansowa nie jest więc jedynie egzotyczną opowieścią o uchodźcach czy mieszkańcach afrykańskich wsi, lecz ostrzeżeniem dla nas wszystkich. W świecie, w którym dostęp do cyfrowego portfela staje się warunkiem obywatelstwa ekonomicznego, musimy zadać sobie pytanie: czy budujemy inteligentne bramy do wspólnego miasta, czy jedynie bardziej eleganckie twierdze, których klucze trzymają nieliczni?

Inspiracje

[1] 

"Financial Inclusion" Tyler Girard

2026 | Stanford University Press | ISBN: 9781503645172

Tyler Girard jest adiunktem nauk politycznych na Uniwersytecie Purdue, gdzie jest również członkiem kadry naukowej w laboratorium Governance and Responsible AI Lab (GRAIL). Uzyskał tytuł doktora nauk politycznych na Uniwersytecie Western Ontario, gdzie otrzymał Złoty Medal Gubernatora Generalnego. Jego badania koncentrują się na ekonomii politycznej technologii cyfrowych, promocji globalnych norm i programów oraz na zagadnieniach metodologicznych związanych z pomiarem i skalowaniem. Girard jest autorem książki „Financial Inclusion: How an Idea Became a Global Agenda" (Stanford University Press, 2026), w której wprowadza teoretyczną koncepcję „niejednoznaczności partycypacyjnej", aby wyjaśnić, jak idee przekształcają się w globalne programy. Jego prace były publikowane w czasopismach takich jak „American Political Science Review", „International Studies Quarterly" i „Review of International Political Economy".

***Tyler Girard** is an Assistant Professor of Political Science at Purdue University, where he is also core faculty at the Governance and Responsible AI Lab (GRAIL). He holds a Ph.D. in Political Science from the University of Western Ontario, where he was awarded the Governor General's Gold Medal. His research focuses on the political economy of digital technologies, the promotion of global norms and agendas, and methodological issues in measurement and scaling. Girard is the author of "Financial Inclusion: How an Idea Became a Global Agenda" (Stanford University Press, 2026), in which he introduces the theoretical concept of "participatory ambiguity" to explain how ideas evolve into global agendas. His work has been published in journals such as the American Political Science Review, International Studies Quarterly, and the Review of International Political Economy.*

Purdue University

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:

[1] **"Finance and the Good Society"**

Robert J Shiller

[2] **"The Divide"**

Jason Hickel (2)

Artykuły naukowe

Artykuły naukowe autora:

[1] **"National Identity and the Limits of Platform Power in the Global Economy"**

Tyler Girard

2024 | International Studies Quarterly | DOI: 10.1093/isq/sqae090

Źródło

[2] **"Reconciling the Theoretical and Empirical Study of International Norms: A New Approach to Measurement"**

Tyler Girard

2020 | American Political Science Review | DOI: 10.1017/s0003055420000854

Źródło

[3] **"Interpreting crises through narratives: the construction of a COVID-19 policy narrative by Canada's political parties"**

Nandita Biswas Mellamphy, Tyler Girard, Anne Campbell

2022 | Critical Policy Studies | DOI: 10.1080/19460171.2022.2067070

Źródło

[4] **"Crisis management: personal financial well-being and public attitudes toward government intervention"**

Andrea Lawlor, Tyler Girard, Philippe Wodnicki, Miranda Goode

2022 | International Journal of Sociology and Social Policy | DOI: 10.1108/ijssp-07-2022-0184

Źródło

[5] **"When Bribery is Considered an Economic Necessity: Facilitation Payments, Norm Translation, and the Role of Cognitive Beliefs"**

Tyler Girard

2019 | International Studies Perspectives | DOI: 10.1093/isp/ekz015

Źródło

[6] "Participatory ambiguity and the emergence of the global financial inclusion agenda"

Tyler Girard

2021 | Review of International Political Economy | DOI: 10.1080/09692290.2021.1936593

Źródło

[7] "Bank Accounts for All: How Do State Policies Matter?"

Tyler Girard

2020 | Journal of International Development | DOI: 10.1002/jid.3478

Źródło

[8] "Identity politics and trade preferences: how the gendered and racialised effects of trade matter"

Tyler Girard, Andrea Lawlor, Erin Hannah

2025 | Review of International Political Economy | DOI: 10.1080/09692290.2025.2482030

Źródło

[9] "Measuring accountability in interlocal agreements between Indigenous and local governments"

Zac Spicer, Tyler Girard, Jen Nelles, Christopher Alcantara

2023 | Governance | DOI: 10.1111/gove.12765

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 5de78d92-d811-4e7a-b7df-57463702624c