

Microfinanciering, waar gaat het dan over?

Klaas Molenaar

DE HAAGSE
HOGESCHOOL





Microfinanciering, waar gaat het dan over?

Klaas Molenaar

lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship

Uitgever: De Haagse Hogeschool, Den Haag

Datum: mei 2013

Vormgeving: Spresso.nl

Drukwerk: OBT bv, Den Haag

Oplage: 750

Copyright © 2013 De Haagse Hogeschool

Alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opname of op enige andere manier, zonder vooraf schriftelijke toestemming van de uitgever.

In so far as reproduction of this publication is permitted, based on art. 16b and 17 of the Dutch Copyright Act 1912, legal rights must be paid to Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW Amstelveen. For the use of one or several parts of this publication for an anthology, a reader or other works of compilation the publisher must be contacted.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior permission of the publisher.

Microfinanciering, dat kennen we (toch?)

Mensen willen meedoen en niet aan de kant blijven staan. Velen hebben best ideeën om mee te doen. Om die ideeën te verwezenlijken is naast kennis, informatie en ruimte om te ondernemen ook geld nodig. Juist aan de onderkant van de samenleving wil men kunnen lenen, verzekeringen kunnen afsluiten, de mogelijkheid hebben om geld over te maken en om spaargeld weg te kunnen zetten. Tegen redelijke prijzen en graag vlakbij.

Steeds meer mensen grijpen die kansen om mee te doen die door microfinancieringsinstellingen mogelijk gemaakt worden. Een netwerk van gespecialiseerde organisaties verstrekt heden ten dagen in veel landen allerlei diensten, variërend van microleningen (microkrediet), microverzekeringen, microsparen tot micropensioenen. Al die diensten worden op een andere manier aangeboden dan banken gewend waren te doen. Een nieuwe manier is ontstaan om met geld om te gaan en mensen met geld in aanraking te brengen. Een netwerk van nieuwe organisaties is tot ontwikkeling gekomen en dat stelsel is zichtbaar geworden.

Die zichtbaarheid leidt ook tot vragen. Eerst werd alleen het succes van microkrediet en microfinanciering belicht, maar de kritiek volgde snel. Worden de juiste mensen wel bereikt? Waarom zijn de rentes zo hoog? Wie profiteert eigenlijk? Waarom worden private investeerders door de programma's aangetrokken? En waarom worden ideële organisaties verkocht aan privé-investeerders? Het succes van microkrediet kreeg de aandacht die zij verdiende. Microfinanciering komt nu onder kritiek. En er wordt nu over financial inclusion gesproken. Om mee te praten en een mening te vormen, moet men wel weten wat microkrediet of microfinanciering nu eigenlijk inhoudt. Wat wordt eronder verstaan? Waar heeft men het over?

Dit boek is een vervolg op "Microfinanciering dat kennen...". Het maakt 'de wereld van microfinanciering' toegankelijk en kan tot verrassende inzichten leiden. Het is bedoeld voor iedereen die mee wil praten over microkrediet, microfinanciering en financial inclusion. En voor iedereen die bereid is vragen te stellen en naar antwoorden op zoek te gaan.

Wij behandelen in dit boek onderwerpen die vaak aan de orde komen in het debat, maar geven geen pasklare antwoorden. Wij hopen dat het boek uitdaagt om actief naar antwoorden op zoek te gaan. En dat de gebruiker antwoorden vindt die tot een nog effectievere inzet van microfinanciering leiden. De mensen die van microfinanciering gebruik maken en zo mee kunnen doen in de samenleving hebben daar recht op.

Klaas Molenaar
lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship

Den Haag, mei 2013



Inhoudsopgave

1. Microfinanciering, iets nieuws?	7
2. Kleine kredieten of een omvangrijke beweging?	13
3. Alleen groot in ontwikkelingslanden?	19
4. Waarom is men er mee begonnen?	23
5. Alleen voor arme mensen in ontwikkelingslanden?	27
6. Wat is dat, financial inclusion?	33
7. Alleen of in een groep?	39
8. Alleen voor vrouwen?	43
9. Het gaat toch ook om sociale participatie?	47
10. Leidt het ook tot ondernemerschap?	53
11. Schieten we ons doel niet voorbij?	59
12. Is de prijs voor de lening wel eerlijk?	65
13. Is toepassen van IT effectief?	71
14. Maakt sparen lenen goedkoper?	77
15. Wat willen de (privé) investeerders?	83
16. Leent men niet teveel?	89
17. Zijn bedrijfsadviesdiensten niet meer nodig?	93
18. Heeft microfinanciering iets met politiek te maken?	97
Een paar begrippen	100
Afkortingen	102
Meer weten	104
Voor de surfers	106
Eens bijpraten	108
De auteur	110
Lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship	111

1.

.....

***MICROFINANCIERING,
IETS NIEUWS?***



...from the Franciscan monks of the 15th century to inclusive finance today...

Microfinanciering wordt door velen omarmd en krijgt steeds meer aandacht. De Verenigde Naties riepen 2005 uit tot 'Internationaal jaar van het Microkrediet', de Europese Unie heeft microfinanciering onderdeel gemaakt van haar '2020 strategie' en in 2006 ontving Muhammad Yunus de Nobelprijs voor de Vrede voor zijn baanbrekend werk.

Maar, microfinanciering is helemaal niet nieuw. Door de eeuwen heen zijn er overal ter wereld vele vormen van kredietverstrekking en sparen ontwikkeld om mensen die geen toegang hadden tot formele financieringsbronnen toch van financiële middelen te voorzien.

- In de middeleeuwen kon de gezelschap van de meester in het gilde geld lenen om voor zichzelf te beginnen. Voor de gezelschap was dat de voordeligste manier om geld te lenen. Afgezien van deze solidariteit van beroepsgenoten waren er maar weinig opties: de plaatselijke geldschietster of de kerk. En zonder deze solidariteit was het bovendien bijna onmogelijk om als ondernemer aan de slag te gaan en opdrachten te verwerven.
- In de 15^{de} eeuw richtten de Franciscaner monniken al pandjeshuizen op. Begaan met het lot van de armen ontwikkelden zij deze vorm van lenen. Hieruit blijkt dat de echte armen ook toen al geen toegang hadden tot 'reguliere' kredietverstrekkers.
- In de 18^e eeuw werd het Volkskrediet geïntroduceerd door de Ierse dominee en schrijver Jonathan Swift. Hij wilde de armoede na (weer) een hongersnood in zijn land bestrijden¹ en richtte in 1720 het Irish Loan Fund op, dat leningen van vijf tot tien pond verstrekke. Dit geld moest in termijnen terugbetaald worden; wekelijks twee tot vier shilling, zonder rente. Het succes van het fonds leidde tot de oprichting van vergelijkbare fondsen die gezamenlijk meer dan 500.000 leningen verstrekten. Na de hongersnood herstelde Ierland zich langzaam en daarmee daalde het aantal leningen bij de fondsen ook langzaam. Halverwege de 20^e eeuw waren alle fondsen opgeheven.
- In 1895 werd in het voormalige Nederlands-Indië de Priyayi Bank opgericht door Raden Wiriamadja. Hij wilde met dit initiatief zijn vrienden uit de schulden helpen die zij hadden bij lokale (Chinese) woekeraars. Uit dit idee ontsprongen later duizenden dorpsbankjes².

.....
1 Ierland heeft in de 18e en 19e eeuw een aantal perioden van grote hongersnood en armoede gekend. De grootste Ierse hongersnood vond plaats tussen 1845 en 1850. Door vijf jaar van mislukte oogsten stierven ruim één miljoen Ieren de honger dood.

2 De Priyayi Bank is de voorganger van de huidige Bank Rakyat Indonesia (BRI), de op één na grootste bank van Indonesië. BRI is gespecialiseerd in microkrediet.



Jonathan Swift
(1667-1745)



Friedrich Raiffeisen
(1818-1888)



Muhammad Yunus
(1940 - heden)

- Tijdens de industriële revolutie (eind 18^e eeuw) ontwikkelde Friedrich Raiffeisen lokale coöperatieve spaar- en leensystemen voor én door arme boeren. Het doel was hen in staat te stellen zich los te weken van (uitbuiting door) grote handelaars en bedrijven. In 1864 vestigde hij in Duitsland de eerste krediet- en spaarbank op coöperatieve grondslag. Een succes dat veel navolging kreeg en uitmondde in de oprichting van Boerenleenbanken en Raiffeisen banken in Nederland en de Duitse Volksbank-Raiffeisen. In Nederland groeiden de lokale banken na diverse fusietrajecten uit tot de Rabobank, één van de weinige Triple AAA³ banken ter wereld.

Bij wie begon de microfinanciering?

- Het afbranden van een hooiberg of boerderij betekende in de 19^e eeuw vaak het einde van de inkomstenbron voor boeren. Zij begrepen al snel dat zij deze risico's konden opvangen door samen op te trekken. In 1811 werd de eerste onderlinge waarborgmaatschappij (verzekeringsmaatschappij) van Nederland opgericht in het Friese Achlum. Een belangrijke ontwikkeling, want boeren werden vaak getroffen door ongelukken – vooral hooibergbranden – die hun bedrijfsvoering schaadden. Lokale leiders overtuigden een groep van 39 boeren van het nut zich te verenigen en samen geld in te leggen om dergelijke calamiteiten het hoofd te bieden. Deze groep stond uiteindelijk aan de wieg van één van de grootste Nederlandse verzekeringsmaatschappijen, Achmea.
- In 1820 richtte de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen in Workum de eerste Nutsspaarbank op. Het veilig bewaren van spaargelden voorkwam dat men geld verloor en waarborgde dat er middelen beschikbaar waren zodra dat noodzakelijk was. De naam van de organisatie geeft al aan dat het om méér ging dan alleen het dienen van het 'economisch belang'. Juist solidariteit met mensen aan de onderkant van de samenleving en de overtuiging dat het noodzakelijk was hen in staat te stellen zich sociaal verder te ontwikkelen, lagen aan de initiatieven ten grondslag. Ook deze kleine spaarbanken zijn later doorgegroeid (via fusies) tot volwaardige banken als de SNS Bank en Fortis Bank. Kenmerkend voor deze initiatieven is dat zij erop waren gericht om mensen aan de onderkant van de samenleving toegang te bieden tot financiële diensten.

³ Triple AAA is de hoogste score die een bank kan krijgen. Het geeft aan dat de bank de hoogste kredietwaardigheid heeft. Dit betekent dat de bank zelf tegen de laagste rente geld kan lenen; geld dat een bank nodig heeft om weer uit te kunnen lenen.

Het zijn initiatieven die deze mensen zelf (gezamenlijk) ontplooiden en waar zij direct in participeerden. Allemaal eigenschappen van microfinanciering zoals wij dat vandaag de dag kennen. Daarbij ging het niet alleen om (onderlinge) leensystemen, maar ook om sparen, verzekeren, pensioenopbouw en/of het overmaken van geld.

Een aantal zaken die ook nu nog actueel zijn, verdienen een toelichting:

- In alle gevallen ging het om het creëren van toegang tot financiële diensten voor mensen die daar anders geen toegang toe zouden hebben.
- Het verstrekken van financiële diensten gebeurde op basis van vertrouwen. Onderpanden werden bijvoorbeeld niet verlangd.
- Het ging niet alleen om microleningen (microkredieten), maar om alle financiële diensten die iemand nodig had, inclusief sparen en verzekeren, pensioenen en garanties. Al deze diensten vallen onder de term 'microfinanciering'.
- Wat begon als sociale, lokaal opgezette initiatieven, groeide geleidelijk uit tot nationaal opererende financiële instellingen. Organisaties die zich met microfinanciering bezighielden, waren oorspronkelijk niet-commerciële instellingen, maar ontwikkelden zich gaandeweg tot commerciële organisaties; de banken. Dergelijke transformatieprocessen uit het verleden vertonen veel parallellen met actuele ontwikkelingen in ontwikkelingslanden.
- Het ging om het creëren van mogelijkheden om deel te nemen aan de samenleving.

Microkrediet is dus niet iets van de laatste decennia en niet uitgevonden door Muhammad Yunus uit Bangladesh (met Grameen Bank) of door Maria Nowak⁴ uit Frankrijk (met ADIE). Yunus heeft microkrediet wél weer onder de aandacht gebracht en aangetoond dat armen ook goede leners en zelfs goede spaarders kunnen zijn. Microleningen kunnen armen in staat stellen hun leef- en werkomstandigheden duurzaam te verbeteren. Yunus richtte in 1976 de Grameen Bank⁵ op, een lokale organisatie die in de loop der jaren uitgroeide tot een volwaardige bank met miljoenen klanten; een concept dat in veel landen navolging vond. Tal van microfinancieringsinstellingen, verspreid over de hele wereld, bieden inmiddels microleningen, spaarproducten en microverzekeringen aan. Zij stellen zo miljoenen armen in staat om actief deel te nemen aan de samenleving door hen toegang te bieden tot financiële diensten die het formele banksysteem hen ontzegt⁶. En die microfinancieringsinstellingen zijn op hun beurt volwaardige spelers binnen het financiële systeem geworden. Maria Nowak maakte duidelijk dat microfinanciering ook in Europa een effectief instrument is om 'sociaal buitengesloten' in staat te stellen te participeren binnen de samenleving en hun waardigheid terug te krijgen.

.....
⁴ Maria Nowak is de oprichtster van ADIE (Association pour le Droit à L'Initiative Economique), één van de grote microfinancieringsinstellingen. Zij is bovendien één van de grondleggers van de European Microfinance Network (EMN), het Europese netwerk voor de promotie van microfinanciering in de EU-lidstaten.

⁵ Grameen betekent *Dorp*.

⁶ Naar schatting waren in 2010 meer dan 3.000 microfinancieringsinstellingen actief, voornamelijk in ontwikkelingslanden, die ongeveer 150 miljard dollar aan microkredieten hadden uitstaan bij meer dan 150 miljoen klanten.

Veel microfinancieringsinstellingen hebben de laatste decennia een sterke groei laten zien. Niet alleen wat betreft het aantal klanten, want de instellingen zijn ook met hun klanten meegegroeid. Zo is het dienstenaanbod uitgebreid (naast leningen worden nu ook spaarproducten, verzekeringen, garanties en betaaldiensten aangeboden) en is het gemiddelde leenbedrag gestegen. Dat klinkt positief, maar de groei van de microfinancieringsinstellingen heeft ook een 'nieuwe' afstand tot de samenleving gecreëerd. De microfinancieringsinstellingen focussen zich namelijk steeds minder op de allerarmsten, zodat de geschiedenis zich lijkt te herhalen. Wederom dreigen mensen aan de onderkant van de samenleving te worden buitengesloten. Zo blijkt dat zij weer moeite hebben om toegang te krijgen tot reguliere financiering ondanks de aanwezigheid van een goed ontwikkeld banksysteem. Ook de aanhoudende bancaire crisis draagt ertoe bij dat mensen aan de onderkant van de samenleving weer over het hoofd worden gezien. Kleine bedragen zijn blijkbaar nog steeds niet interessant voor de 'gewone' banken, ook niet als er duizenden mensen zijn die kleine bedragen willen lenen, sparen, of overmaken. Zal dit leiden tot nieuwe initiatieven? Zullen mensen weer samen op zoek gaan naar eigen oplossingen?

NOTITIES

2.

.....

***KLEINE KREDIETEN OF EEN
OMVANGRIJKE BEWEGING?***



...toegang of omvang...

Microfinanciering? Dan hebben we het toch over hele kleine leningen? Een lening van € 200,- aan een alleenstaande vrouw in Kenia bijvoorbeeld, waarmee zij een trapnaaimachine kan kopen, zodat zij thuis schooluniformen kan maken voor haar kinderen én andere kinderen in haar buurt. En dus wat extra inkomen genereert. Kleine, microleningen dus, want dat bedoelen we toch met microkredieten? Daar gaat het toch om? En dan vooral in landen als Kenia of Bangladesh...

Op radio en tv wordt over microkrediet en microfinanciering gesproken alsof het één begrip is. Maar als je goed luistert, wordt er niet alleen over kleine leningen gesproken. Men heeft het ook over microverzekeringen, micropensioenen, en zelfs over micro-sparen... Het lijkt wel of we voor alles wat klein is plotseling het woord 'micro' plakken.

Waar hebben we het nu eigenlijk over als we het over microkrediet hebben? Gaat het uitsluitend om die heel kleine bedragen? Waarom zijn er organisaties opgezet om die heel kleine kredieten aan de man of vrouw te brengen? Wat willen die organisaties bereiken? En welke doorbraken hebben ze gecreëerd in het denken over geld in onze samenleving? Hoe kon het lokale initiatief van Muhammad Yunus, waarbij een microlening aan een groep arme vrouwen in Bangladesh werd verstrekt, uitgroeien tot een volwaardige bank? En waarom kreeg hij in 2006 de Nobelprijs voor de Vrede?



Het gaat niet alleen om 'klein'. De sleutelwoorden zijn 'toegang' en 'deelnemen'. Toegang tot leningen, maar ook toegang tot spaarfaciliteiten, verzekeringen, pensioenen en garanties. De term 'microfinanciering' verwijst naar dat bredere spectrum. Als banken open hadden gestaan voor alle mensen in de samenleving, dan zou microfinanciering in de huidige vorm niet zijn ontstaan.

Het begrip microfinanciering verwijst echter ook naar een beweging om 'mee te doen' of, beter gezegd, een tegenbeweging. Als mensen merken dat zij worden buitengesloten, zullen zij dat – bewust of onbewust – gedurende een periode accepteren. Maar op een gegeven moment zullen zij stappen ondernemen om toegang te verkrijgen. Dat geldt natuurlijk ook voor ondernemers en ondernemende mensen die geld nodig hebben om hun bedrijf op te zetten of uit te breiden. Als hen die kans ontzegd wordt, zullen zij (of anderen) uiteindelijk stappen ondernemen om toch toegang te verkrijgen.

Zij vormen zelf informele spaar- en leengroepen of zetten coöperatieve verzekerings-systemen op. Er wordt een vereniging in het leven geroepen of een stichting geregistreerd; organisaties die eerst kleine kredieten verstrekken en later ook andere financiële diensten (mogelijkheid om te sparen, verzekeringen, garanties) aan het portfolio toevoegen. Ondernemende mensen grijpen die kansen en gaan aan de slag. Niet alleen in ontwikkelingslanden, maar ook in Nederland.

Die microfinancieringsorganisaties blijken erg succesvol te zijn. Begonnen als lokale initiatieven, zijn de organisaties in sommige landen uitgegroeid tot financiële instellingen die een volwaardige plaats hebben verworven binnen het financiële systeem. Het zijn organisaties die relatief veel medewerkers in dienst hebben, maar ook indrukwekkende aantallen klanten bereiken en de omvangrijke leningenportefeuille beheren. (Zie tabel 1)

Tabel 1 Top tien van microfinancieringsinstellingen (in diverse vormen)

Naam MFI	Land/ jaar van oprichting	Rang-schikking obv # mede-werkers	# mede-werkers	Rang-schikking obv # klanten (leners)	# klanten	Rang-schikking obv porte-feuille	Porte-feuille (2011)
BRAC	Bangladesh (1972)	1	44,306	4,5	Meer dan 5 miljoen	8	\$646 miljoen
Grameen Bank	Bangladesh (1983)	2	25,283	2	Meer dan 8.3 miljoen	3	\$939 miljoen
SKS Microfinance	India (1998)	3	22,733	3	meer dan 7.3 miljoen	4	\$925 miljoen
ASA	Bangladesh (1978)	4	21,298	4,5	Meer dan 5 miljoen	9	\$531 miljoen
Compartamos Banco	Mexico (1990)	5	13,298	8	2.3 miljoen	5	\$840 miljoen
BASIX	India (1996)	6	10	9	Meer dan 1.5 miljoen	10	\$281 miljoen
Bandhan	India (2001)	7	9,754	7	3.8 miljoen	7	\$733 miljoen
Vietnam Bank for Social Policies	Vietnam (2003)	8	8,9	1	8.5 miljoen	1	\$4.9 miljard
Spandana Spahoorty Financial Ltd.	India (1998)	9	8,328	6	Ongeveer 4.2 miljoen	6	\$778 miljoen
ACLEDA	Cambodia (1993)	10	7,34	10	272,3	2	\$1 miljard



Artisjok, anijs, bramen, aardbei, kamille; kruiden-theeproducent Larix in het Roemeense Sovata produceert zo'n 50 soorten thee. Een microkrediet hielp het bedrijf tien jaar geleden te moderniseren. Inmiddels is Larix een bloeiend bedrijf, dat thee exporteert naar andere landen binnen de Europese Unie.

Larix is in 1995 opgericht als 'tweemanszaak' door Ioan Fazakas en Andrei Munteanu. In 1998 kreeg Larix een kapitaalinjectie van US\$ 30,000 van de Roemeens-Zwitserse microkredietorganisatie FAER.

Een gewone lening was geen reële optie, want banken in Roemenië vroegen in die tijd een monsterlijke rente van 60%.

Vroeger maakten Fazakas en Munteanu marginale winsten, maar tegenwoordig doen zij zaken met bekende Europese firma's als Biohorma en Weleda.

Zou Larix zo groot zijn geworden zonder de micro-lening? "Dat is moeilijk te zeggen," zegt directeur Andrei Munteanu, "het was in ieder geval een waardevolle ondersteuning om mee te starten."

Bron, RNW, Microfinanciering, 2009

Het zijn, kortom, instellingen die serieus worden genomen door de overheid, instellingen die, net als 'reguliere' banken, door centrale toezichthouders worden gemonitord en instellingen die duidelijk zichtbaar zijn in de samenleving. Vaak zijn ze zelfs zo succesvol dat zij de aandacht trekken van particuliere beleggers. Via speciale investeringsfondsen stellen deze beleggers relatief grote sommen geld beschikbaar om de programma's uit te breiden. Programma's waarvan de beleggers een hoog sociaal en financieel rendement verwachten. Wat begonnen is als micro-organisme, heeft zich dus ontwikkeld tot een volwaardig lid van het financiële systeem...

Microfinancieringsinstellingen zijn wel een voorbeeld van *een nieuwe vorm van ondernemen, van sociaal ondernemen*⁷. Zij zijn organisaties die vanuit de "Bottom of the Pyramid" (BOP) gedachte opereren en als zodanig organisaties die inhoud proberen te geven aan sociaal ondernemen, die op zoek zijn naar vormen van maatschappelijk ondernemen waarbij alle stakeholders betrokken zijn.

⁷ 'Social enterprises are making money while at the same time addressing social issues'. 'Real trade with paying customers is at the heart of things'. 'Thriving business, part of the enterprising economy, generating services and products which reduce inequality and create new opportunities for people who are usually left out.' (Black, L. & Nicholls, J. (2004) There is no business like social business. How to be socially enterprising? UK: The Cat's Pyjama's)

Als maatschappelijke organisatie/NGO's kunnen zij een stap verder zetten en bijvoorbeeld via partnerships met grotere bedrijven nieuwe initiatieven ontwikkelen om diensten te leveren aan de allerarmsten. Grameen Bank heeft dit bijvoorbeeld gedaan door een samenwerking met Danone en Adidas; zij hebben nieuwe, goedkopere kwaliteitsproducten (yoghurt en sportschoenen) voor de allerarmsten in Bangladesh laten ontwikkelen. Maar sociaal ondernemen verwijst ook naar private bedrijvigheid waarbij het streven naar maximalisatie van sociaal resultaat centraal staat in plaats van louter genereren van geldelijk gewin. Deze ervaringen met sociaal ondernemen kan ook instructief zijn voor lokale (wijk)ontwikkeling. Lessen vanuit dit werkteerrein kunnen bijvoorbeeld ook worden toegepast worden in de Haagse Regio.

En de klanten? Het gaat niet meer om kleine, informele groepen spaarders en leners. Het gaat om miljoenen mensen – niet alleen meer in ontwikkelingslanden, maar ook in de wijk om de hoek – die de kans hebben gekregen om een eerlijker en menswaardiger bestaan op te bouwen. En om miljoenen mensen die deze kans ook daadwerkelijk hebben benut. Ook mensen die zich steeds beter bewust zijn geworden van de voor- en nadelen van microleningen en microsparen. Accepteerden zij in de beginjaren elke voorwaarde die de MFI's stelden, nu zien we dat zij vraagtekens bij die voorwaarden beginnen te plaatsen. Niet alles wordt meer 'zomaar' geaccepteerd en de markt blijkt volwassen te worden...

NOTITIES

3.

.....

***ALLEEN GROOT IN
ONTWIKKELINGSLANDEN?***



...meten is weten...

Over microfinanciering en microkrediet wordt veel gesproken en geschreven. Elke maand verschijnt wel een artikel in een dag- of weekblad waarin betoogd wordt dat microkredieten een succesvol instrument zijn om armen een beter toekomstperspectief te bieden. Al lezend krijg je de indruk, dat er al enorm veel bekend is over microfinanciering. Maar is dat wel zo? Wat zijn de feiten? Zijn alle gespecialiseerde instellingen die deze diensten aanbieden bekend? Hoeveel mensen maken er gebruik van? Om hoeveel spaarders van kleine bedragen gaat het? En voor welke bedragen zijn microverzekeringen afgesloten? De overkoepelende vraag is, kortom, over hoeveel geld we het hebben en waar microfinanciering op is gebaseerd.

Microkrediet, microsparen, microverzekeringen, micropensioenregelingen, microleasing, microgaranties, microoverboekingen; allemaal diensten die door microfinancieringsinstellingen (MFI's) aangeboden kunnen worden. Het gaat vaak om kleine bedragen die op kleine schaal worden verstrekt door kleine, lokale organisaties. Maar er bestaan ook instellingen die miljoenen klanten bereiken. Alles bij elkaar gaat het om een sector waarin miljarden dollars omgaan en waar miljoenen mensen in de hele wereld gebruik van maken.

Van de meer dan 12.000 MFI's die, verdeeld over talloze (ontwikkelings)landen, actief zijn, zijn er maar een beperkt aantal (ongeveer 3.000) in staat periodiek hun gegevens bekend te maken. Die zijn opgenomen in speciale databases die ieder voor een bepaalde regio betrouwbare gegevens verstrekken. De bekendste database is de MixMarket-Exchange (www.mixmarket.org). Hier worden op gestructureerde wijze gegevens verzameld over microkrediet en microsparen van instellingen die (vooral) in ontwikkelingslanden actief zijn. Maar er bestaan ook regionale databases, zoals die van het European Microfinance Network (EMN; www.european-microfinance.org) met data over Europa. In sommige landen worden bovendien nationale gegevens bijgehouden.

Op basis van de nu bekende gegevens, kunnen we concluderen dat er wereldwijd ruim 12.000 organisaties actief zijn als aanbieder van microkredieten en aanverwante diensten. Het gaat vooral om microleningen, goed voor ongeveer 150 miljoen klanten. Ultimo 2010 hadden de belangrijkste microkredietinstellingen gezamenlijk voor meer dan 65 miljard dollar aan microleningen uitstaan⁸ en werd ingeschat dat er in totaal 100 tot 150 miljard dollar in de sector omgaat.

De situatie kan per werelddeel en per regio sterk verschillen. De meeste klanten (56% van het totaal) wonen in Azië en hebben een gemiddelde lening van € 500,- per persoon (klant⁹). Het grootste volume aan leningen heeft betrekking op Oost-Azië en de Zuidelijke Pacific, namelijk meer dan 20 miljard dollar (Convergences, Barometer 2012¹⁰).

.....
8 'MixMarket 2.009 en Centrum voor microfinanciering Inholland (2011)

9 Mix Market 2009, en aanpassingen Centrum voor Microfinanciering Inholland (2011)

10 www.convergences2015.org, Microfinance Barometer 2012 with data from 2010

Zowel het aantal leningnemers als de totale omvang van de leningenportefeuille groeien elk jaar nog steeds met ongeveer 10%. Hoewel de percentuele groei wel wat afneemt, zijn dit natuurlijk zeer indrukwekkende cijfers. Toch is enige bescheidenheid op zijn plaats. Als we het totaal aan uitstaande microleningen afzetten tegen het balanstotaal van bijvoorbeeld Citibank (meer dan 2.000 miljard euro) of Deutsche Bank (ruim 2.150 miljard euro) steken de cijfers daar bleekjes bij af. Feit is echter wel dat die 150 miljoen klanten van de MFI's – afgewezen door de grote banken – nu dus toegang hebben tot financiële diensten en zich waardevolle klanten voelen.

In Europa zijn meer dan 400 MFI's actief. Dat aantal neemt relatief snel toe. In 2009 bereikten zij samen ongeveer 300.000 klanten. Uit nadere analyse van de gegevens blijkt dat de gemiddelde lening in Europa € 9.600 bedraagt. Dat is absoluut van een andere orde van grootte dan de gemiddelde microleningen in Zuid-Amerika, Afrika of Azië die respectievelijk \$ 916,- \$ 334,- en \$ 140,- bedragen!

In Nederland waren in 2009 vijftien organisaties actief die samen ongeveer 2.000 leningen per jaar verstrekten met een gemiddeld leenbedrag van € 22.500,-. Begin 2012 was dat aantal teruggelopen tot zeven instellingen, samen goed voor ruim 2.400 leningen met een gemiddeld leenbedrag van € 19.900,-. Voor Nederland belangrijk, maar die 2 tot 3.000 leningen steken schril af bij het aantal klanten (ruim 270.000 – zie tabel 1) dat bijvoorbeeld een organisatie als Aceda alleen al in Cambodja bedient.

Tabel 2 Basis gegevens Microfinanciering wereldwijd

	Ontwikkelings-landen ¹¹	Europa (EU) ¹²	Nederland ¹³
Aantal organisaties dat zich special op microkrediet/ microfinanciering richt ¹⁴	> 12.000*	> 430	10 ¹⁵
Aantal klanten	> 150 miljoen	300.000	~2.5000
% vrouwen	60%	30 - 40%	~40%
Bedrag uitstaande leningen	~€ 65 miljard	~€ 800 miljoen	~€ 18 miljoen
Gemiddelde lening (€)	~€ 425	€ 9.600	€ 19.600

.....
11 Mix Market 2009

12 EMN Survey 2007 en EMN Survey 2009

13 Centrum voor Microfinanciering Inholand 2009/2011 en Lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship (2012)

14 Exclusief de algemene banken, met inbegrip van gespecialiseerde microfinanciering banken

15 In 2012 is dit teruggelopen tot 7 en is Qredits de meest prominent aanwezige organisatie (Lectoraat FINE – 2012 analyse)

Microfinanciering is niet ‘zomaar’ uit de lucht komen vallen en niet ‘zomaar’ verzonnen. Het systeem heeft een lange geschiedenis en is zowel gebaseerd op praktijkinzichten als op economische theorieën.

Al eeuwen hebben grote aantallen mensen geen of gebrekkige toegang tot financiële diensten. Velen werden en worden over het hoofd gezien, omdat zij geen interessante klanten zouden zijn. De bedragen die zij willen lenen, worden als te klein beschouwd, de afhandeling als te duur, het economisch rendement als onvoldoende. Bovendien werken deze mensen vaak ver weg van de bank, kunnen zij de gewenste zekerheden niet afgeven en – misschien wel het belangrijkste – spreken zij niet de taal van de gevestigde financiële instellingen. Maar altijd hebben mensen daar oplossingen voor gevonden. En die ervaringen en kennis zijn de laatste decennia ingezet om microfinanciering zoals we dat nu kennen, dus waar mogelijk aangepast aan de huidige omstandigheden, op de kaart te zetten.

4.

.....

WAAROM IS MEN ER MEE BEGONNEN?



...kijk maar er staat niet wat er staat...

Er zijn microfinancieringsinstellingen die zich alleen bezighouden met het verstrekken van microkredieten, terwijl andere MFI's meerdere diensten aanbieden. Dat komt omdat het denken over microfinanciering sterk geënt is op benaderingen om het kleinbedrijf te ontwikkelen en te ondersteunen. Er bestaan twee stromingen in de kleinbedrijfontwikkelingswereld die financiering op een eigen wijze een rol toebedelen: de *integrale benadering* en de *minimalistische benadering*.

Tot eind jaren 80 werden veel programma's ter ondersteuning en ontwikkeling van het midden- en kleinbedrijf opgezet op basis van de integrale benadering. De aanhangers van deze benadering vinden dat financiële diensten weliswaar belangrijk zijn, maar dat er ook andere diensten aangeboden moeten worden. Die andere diensten hebben een duidelijke sociale component en bestaan bijvoorbeeld uit onderwijs, coaching, begeleiding en training. De gedachte is dat klanten al deze diensten nodig hebben om een levensvatbare economische activiteit op te zetten die inkomen en werk kan verschaffen.

Eind 80'er jaren kreeg de *minimalistische benadering* voet aan de grond. Evaluaties van programma's ter stimulering en ondersteuning van het kleinbedrijf in ontwikkelingslanden toonden namelijk aan:

- a. dat de effecten van die programma's niet al te groot waren;
- b. dat de kosten van training en begeleiding erg hoog waren in verhouding tot de investeringen van de ondernemers zelf;
- c. dat de programma's niet zelfvoorzienend konden worden en
- d. dat private partijen beter in staat zijn om vraaggestuurd te opereren.

Wie mensen in staat wil stellen economisch te participeren, kan kiezen uit veel effectieve vormen van ondersteuning. Maar wie dit op een efficiënte en duurzame wijze wil vormgeven, zal kiezen voor de ondersteuningsvorm die het grootste (positieve) effect heeft. Deze minimalistische benadering is vooral gefocust op financiële duurzaamheid van de klanten. Microleningen werden immers gezien als de effectieve ondersteuning voor mensen die zeer bescheiden economische activiteiten wilden opzetten met als doel het genereren van werk en inkomen en (dus) maatschappelijke participatie. Zolang er geen toegang is tot microkredieten binnen het reguliere financiële systeem, bestaat er ruimte voor nieuwe/alternatieve vormen van dienstverlening. Die diensten moeten door gespecialiseerde organisaties aangeboden worden. *Organisatieopbouw* staat centraal en er zal veel geïnvesteerd moeten worden in de opbouw van organisaties die microleningen willen én kunnen verstrekken.

In de jaren '90 werd, conform de overheersende neoliberale overtuiging, betoogd dat de verstrekking van microkredieten alleen gegarandeerd kon worden als de *microfinancieringsinstellingen levensvatbaar* zouden zijn en zichzelf konden bedruipen.

Hun continuïteit werd gezien als een cruciale voorwaarde voor een goed functionerend systeem van kredietverstrekking. En die continuïteit moest worden gewaarborgd door het genereren van inkomsten uit de verkoop van leningen, dat wil dus zeggen uit de renteopbrengsten. Zolang de klanten die rentes betaalden, zouden de uitgangspunten kloppen. In sommige kringen, zoals bij Acción International, werd dit inzicht tot theorie verheven (www.accion.org).

De laatste jaren is het besef verder gegroeid dat de overleving van de klanten niet in het geding mag komen en niet ondergeschikt mag zijn aan de belangen van de organisaties. Dat vereist transparantie in de markt en erkenning van de sociaal maatschappelijke verantwoordelijkheid van de MFI's.

De volgende stap was de realisatie dat de doelgroepen (en dan vooral de mensen aan de zijlijn!) niet alleen kredieten nodig hebben, maar ook spaargelden willen beschermen en baat hebben bij verzekeringen tegen bijvoorbeeld overlijden of ziektes. Microleningen werden dan ook uitgebreid met spaardiensten, verzekeringen, pensioenen en/of betalingssystemen. Oftewel; microkrediet werd microfinanciering. Daarnaast werd onderkend dat de dienstverlening zich niet diende te beperken tot de armen aan de onderkant van de ladder, want er zijn veel meer mensen die geen toegang hebben tot een breed scala aan financiële diensten. Dit leidde tot de conclusie dat er gewerkt moest worden aan het ontwikkelen van een 'inclusive financial system'. Een systeem, dat voor iedereen openstaat en iedereen van dienst wil zijn door de juiste (mix van) dienst aan te bieden tegen een acceptabele prijs.



Nadere analyse van de hierboven geïntroduceerde benaderingen, leert dat theoretische onderbouwingen van een specifieke benadering (zoals de ‘minimalistic approach’) schaars of zelfs geheel afwezig zijn. In beperkte mate wordt er geredeneerd op basis van inzichten die een aantal decennia terug gemeengoed waren¹⁶. Bovendien zijn de inzichten vooral gebaseerd op praktijkervaringen en casuïstisch van aard. De beschrijvingen van succesvolle programma’s en projecten (‘lessons learned’ en ‘best practices’) worden door organisaties als de Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) en EMN verzameld en verspreid. In sommige gevallen worden deze ‘best practices’ vertaald naar concepten en theorieën waarop derden hun programma’s baseren. Tot op heden zijn de meest toegepaste benaderingen slechts incidenteel wetenschappelijk getoetst. Die toetsing is echter wel wenselijk om tot dieper inzicht te komen en nieuwe, met feiten onderbouwde theorieën te formuleren. Maar ook om het debat over de voor- en nadelen van microfinanciering te kunnen voeren.

.....
16 Een goed voorbeeld is het persistent geloof dat er een transitie is van survival economic activities naar micro en van micro naar kleinbedrijf alhoewel eerder studies het tegendeel aantoonde – reden waarom het lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship een vervolgstudie entameert samen met het ISS EUR op het werk van Liedholm en Mead (1987).

5.

.....

***ALLEEN VOOR
ARME MENSEN IN
ONTWIKKELINGSLANDEN?***



...het percentage mensen dat in extreme armoede leeft moet in 2015 ten minste voor de helft zijn teruggebracht ten opzichte van 1990¹⁷ (Millenium Development Goals, UN).

Er zijn microfinancieringsinstellingen die zich alleen bezighouden met het verstrekken van microkredieten, terwijl andere MFI's meerdere diensten aanbieden. Dat komt omdat het denken over microfinanciering sterk geënt is op benaderingen om het kleinbedrijf te ontwikkelen en te ondersteunen. Er bestaan twee stromingen in de kleinbedrijfontwikkelingswereld die financiering op een eigen wijze een rol toebedelen: de *integrale benadering* en de *minimalistische benadering*.



Zanger Thomas Acca over Microkrediet

Wat weet u van microkredieten?

Ze zijn voor mensen die kleine bedragen willen lenen, bijvoorbeeld voor een schoenenwinkeltje.

Dus niet voor hypotheek van 5, 6 ton of auto's van 80.000 euro. De kredietjes zijn vooral in arme landen te krijgen, denk ik.

Ziet u microkrediet als oplossing voor armoede?

Of het dé oplossing is, weet ik niet. In ieder geval een middel om mensen die geen geld hebben een beetje te lenen zodat ze hun plannen kunnen verwezenlijken. En als iemand die geleende 100 euro niet kan terugbetalen, dan is het maar 100 euro. Daar gaat Dirk Scheringa (eigenaar van de failliete Nederlandse DSB bank, red.) natuurlijk niet aan failliet.

Wie profiteert het meest van microfinanciering, vindt u?

Dat ligt aan de rente die erop zit. Als er geen rente op zit, zou dat nog wel eens de kredietaanvrager kunnen zijn.

Bereiken microkredieten mensen die ze het hardst nodig hebben?

Dat weet ik niet.

Hebt u zelf wel eens te maken gehad met microfinanciering?

Alleen in de privé-sfeer. Als ik van iemand geld leende en die persoon schold me het bedrag uiteindelijk kwijt.

Bron: RNW dossier Microfinanciering

.....
¹⁷ In 1990 leefden 1,8 miljard mensen in extreme armoede, oftewel 41,7 % van de wereldbevolking.

Tortillabakster Linda Flores en haar familie hebben in Nicaragua op de grens van de armoede geleefd¹⁸. De lokale organisatie Promujer¹⁹ had vertrouwen in de toewijding en inzet van Linda Flores en gaf haar een eerste lening van € 70,-. De levensomstandigheden van het gezin zijn sinds die tijd verbeterd. De productie en verkoop zijn zelfs zo sterk toegenomen dat haar man en kinderen haar nu moeten helpen om aan de klantvraag tegemoet te komen. Bovendien is het huis van het gezin nu gedeeltelijk uit baksteen opgetrokken. En dat allemaal dankzij de verkoop van de tortilla's...

De Micro Credit Summit²⁰ heeft de ambitie om ultimo 2015 175 miljoen armen, net als Linda Flores, toegang tot microkrediet (en aanvullende diensten) te verlenen. Velen denken dat die doelstelling realistisch is, bijvoorbeeld op basis van de onderliggende cijfers. Eind 2011 stond er voor ongeveer 80 miljard dollar aan microleningen uit. Een kleine 92 miljoen mensen maakten gebruik van microleningen (gemiddeld leenbedrag \$ 515,-) die door meer dan 12.000 microfinancieringsinstellingen werden verstrekt. Het merendeel van deze klanten werd aangemerkt als 'arm'²¹.

Wanneer is iemand arm? De Verenigde Naties stellen dat iemand arm is als hij/zij van minder dan \$ 2,- per dag moet zien rond te komen²². Overleven – de volgende dag halen is de opgave en uitdaging – is het devies. En als het meezit misschien een betere toekomst voor de kinderen mogelijk maken. Deelnemen aan het economisch verkeer klinkt in onze westerse oren dan onwettelijk. Laat staan dat wij ons kunnen voorstellen dat een 'arme' geld spaart of een lening aangaat bij een bank. Toch zijn sparen en lenen dé sleutel tot deelname aan de samenleving. In veel gevallen zijn de armen echter aangewezen op informele geldstromen om hun sociale of economische isolement te doorbreken. Als er geen bank in de buurt is, wordt er al snel aangeklopt bij een particuliere geldschietster die wel een 'oplossing' in de aanbieding heeft. En als je geen keuze hebt, worden hoge woekerrentes²³ voor kortlopende leningen al snel geaccepteerd. En zo komt de arme 'vanzelf' in een armoedespiraal terecht...

Bangladesh is één van de armere landen met een Bruto Nationaal Product (per hoofd van de bevolking) van \$ 1.500 per jaar (2009, CIA World Factbook). Ruim 36% van de 156 miljoen inwoners leeft onder de armoedegrens (2008, CIA World Factbook).

In dit land zijn de geldschietsters de laatste decennia gedeeltelijk vervangen door gespecialiseerde microfinancieringsinstellingen.

18 Zie ook de video over haar op RNW, www.rnw.org dossier Microfinanciering.

19 Promujer is de samentrekking van pro en mujer. Het betekent letterlijk: ten behoeve van de vrouw. Promujer is in Bolivia het vlaggenschip van de microfinancieringssector.

20 De Micro Credit Summit is een jaarlijkse conferentie over microfinanciering met deelnemers uit de hele wereld.

21 Bron: Mix Market 2009.

22 Die \$ 2,- per dag is gecorrigeerd voor koopkrachtverschillen tussen de verschillende landen.

23 Op jaarbasis vaak meer dan 100%.



Arnold Hoek wist dat het opzetten van een solexverhuurbedrijf een gat in de markt zou zijn. Toch wilde geen enkele bank een lening geven aan de 57-jarige, die leefde van een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Hij verdiende af en toe wat bij met het geven van tekenlessen. Maar het was geen vetpot. Hij vond het moeilijk te verkroppen om zijn handje te moeten ophouden.

Hij wilde niet afhankelijk zijn. Hoek heeft zijn droom kunnen waarmaken, want hij kreeg een microkrediet. Hoek is met een krediet van bijna 29.000 euro van start gegaan, waarover hij 7,05 procent rente betaalt.

Voordat Hoek een microkrediet kreeg, wist hij niet dat een dergelijke lening ook in Nederland werd gegeven. Toch vindt hij het logisch dat het niet alleen voor mensen in ontwikkelingslanden beschikbaar is: "Het verhaal van een boer die dankzij een nieuw microkrediet een koe kan kopen en zo een zelfstandig bestaan kan opbouwen, dat herken ik helemaal, want in wezen zit ik in eenzelfde situatie."

Bron RNW Dossier Microfinanciering, 2011

Begin 2011 verstrekten meer dan 70 MFI's in Bangladesh aan 20,6 miljoen mensen microleningen met een gemiddeld leenbedrag van \$ 118,20. (2009, Mix Market). Microfinanciering bleek een uitkomst voor armen, zoals de snelle groei van de sector aantoonde.

Armoede is uiteraard een relatief begrip. Ook in rijkere landen leven mensen onder 'een' armoedegrens. In Europa ligt de armoedegrens voor Nederland - één van de rijkste landen ter wereld met een BNP per hoofd van € 31.800,- (2009, CIA World Factbook) - op ongeveer € 11.600,-²⁴ en voor Spanje op € 5.800,-²⁵. Vertaald naar een inkomen per dag, komt dit voor ons land neer op een bedrag van € 31,- (\$ 43,-); meer dan twintig keer het bedrag dat de Verenigde Naties als mondiale armoedegrens hanteert. En toch worden ook in Nederland microkredieten aangeboden. En dat in een land waar men terug kan vallen op sociale uitkeringen! Maar uitkeringen staan helaas niet garant voor (continuering) van deelname aan de samenleving. En het wegvallen van werk kan bovendien gepaard gaan met sociale uitsluiting, iets dat wij in Europa als een ernstige vorm van (sociale) armoede beschouwen. De inzet van microkredieten kan dan ook worden gezien als een instrument om die uitsluiting tegen te gaan (zie ook de EU 2020 Strategie²⁶).

.....
24 Volgens definitie van CBS van € 930,- per maand voor een alleenstaande (2010).

25 Gebaseerd op 60% van het gemiddelde jaarinkomen (in 2009 in Spanje was dat € 9.727,-).

26 http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

Het stimuleren van werklozen om aan de samenleving deel te nemen door zelfstandig te ondernemen, wordt gezien als één van de belangrijkste uitdagingen waar Europa de komende jaren voor staat. De Europese Commissie heeft als doel gesteld dat in 2020 minimaal 20 miljoen mensen die nu niet maatschappelijk participeren en/of werkloos dreigen te worden, uiteindelijk toch actief aan de samenleving deelnemen. Microfinanciering is een instrument dat daarbij effectief kan zijn en lidstaten worden dan ook opgeroepen om microfinancieringsinstellingen te ondersteunen.

In Nederland zijn meer dan 500.000 mensen werkloos²⁷ en afhankelijk van een uitkering. Aan hen worden microkredieten aangeboden, zij het door een zeer beperkt aantal MFI's (niet meer dan zeven). In 2012 maakten 2.500 mensen gebruik van een microkrediet (het merendeel via Qredits) met een gemiddeld kredietbedrag van ongeveer € 19.000,-; bijna 170 keer zo hoog als in Bangladesh.

In Bangladesh gaat het microkrediet van gemiddeld € 118,- naar de alleenstaande vrouw, die met de verkoop van wat groente op de markt voldoende geld probeert te verdienen voor de kleren van haar kinderen. In Nicaragua geeft het microkrediet het gezin van de tortillabakster hoop op een betere toekomst. En in Nederland start de arbeidsongeschikte man die toch graag weer aan het werk wil een bromfiets-verhuurbedrijf met een microkrediet van € 29.000,-. Ondanks de grote geografische, culturele en financiële verschillen, hebben deze voorbeelden iets gemeen: alle ontvangers doen weer mee in de samenleving dankzij een microkrediet...

.....
 27 Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) 2012

.....

6.

.....

***WAT IS DAT, FINANCIAL
INCLUSION?***



...een open deur?...

Op de G20 vergadering in 2010 in Toronto werden de Principles of Financial Inclusion aangenomen, en in 2011 werd HKH Máxima benoemd tot UN Secretary General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development. Maar zij propageert toch vooral de inzet van microkredieten en microfinanciering?

Microkrediet, microfinanciering, financial inclusion... dat is toch allemaal hetzelfde? Voor een oppervlakkige toehoorder lijkt het of microfinanciering niet meer bestaat, althans men praat er minder duidelijk over. In 2012 wordt meer gesproken en geschreven over de noodzaak financial inclusion mogelijk te maken. Eerlijke, onbelemmerde toegang voor een ieder tot de juiste financiële diensten tegen redelijke kosten is het thema met "Financial Inclusion" maakt het mogelijk dat een ieder ook mee kan doen in de samenleving vooral als het gaat om economisch actief te zijn. Maar financial inclusion, daar ging het toch altijd om? Werden dertig jaar geleden in Bangladesh de eerste kleine, microleningen niet gegeven om de armeren mee te laten doen? Om hen te empoweren en zo geloof in eigen kunnen te verwerven? Die vrouwen kwamen met toegenomen zelfvertrouwen actiever in de samenleving te staan. Een goed voorbeeld zijn de spaargroepen voor vrouwen, opgezet en gestimuleerd door een lokale organisatie, Grameen Development Society (GDS) in India²⁸. In deze groepen stimuleren vrouwen elkaar om regelmatig te sparen, geven onderling leningen maar bovenal helpen ze elkaar mee te doen in de dorpsgemeenschap, een vorm van financial en social (!) inclusion. In de loop der jaren is onder veel mensen zelfbewustzijn en de drang om mee te doen door microfinanciering toegenomen.

Full financial inclusion is a state in which all people who can use them have access to a full suite of quality financial services, provided at affordable prices, in a convenient manner, and with dignity for the clients. Financial services are delivered by a range of providers, most of them private, and reach everyone who can use them, including disabled, poor, and rural populations.

Accion Centre for financial inclusion

Het is dus geen verrassing om te zien dat anno 2012 veel vrouwelijke klanten van de Grameen Bank in Bangladesh eisen dat zij mede-eigenaar kunnen blijven van hun bank ondanks pogingen van de Bengaalse overheid om dat tegen te gaan.

Eerst boden NGO's alleen microleningen aan en met succes. Wereldwijd hebben de MFI's eind 2010 bij 150 miljoen mensen een microkrediet uitstaan (totaal meer dan 54 miljard Euro).

²⁸ Zie ook : Molenaar (1998) "The Many ways IGAs can be promoted: Programme Evaluation on Income Generating Activities of Counterparts of NOVIB in the Philippines and India".

Dat heeft zeker tot resultaat gehad dat mensen weer meedoen in de samenleving. Microleningen die hen in staat stelden dat winkeltje te openen waarmee ze extra inkomen konden genereren. Dit betekende toegang tot geld en aangeboden geld-diensten toegesneden op hun behoeften. Althans dat beweren de MFI's. En in het begin accepteerden de klanten de aangeboden diensten en de gehanteerde methoden (verplichte groepsvorming, oplopende leningsbedragen, deelname aan scholingsprogramma's). Ook de gehanteerde rentestanden wilde de bevolking ogenschijnlijk zonder morren betalen (*affordable* dus).

Eerst boden NGO's alleen microleningen aan en met succes. Wereldwijd hebben de MFI's eind 2010 bij 150 miljoen mensen een microkrediet uitstaan (totaal meer dan 54 miljard Euro).

Dat heeft zeker tot resultaat gehad dat mensen weer meedoen in de samenleving. Microleningen die hen in staat stelden dat winkeltje te openen waarmee ze extra inkomen konden genereren. Dit betekende toegang tot geld en aangeboden geld-diensten toegesneden op hun behoeften. Althans dat beweren de MFI's. En in het begin accepteerden de klanten de aangeboden diensten en de gehanteerde methoden (verplichte groepsvorming, oplopende leningsbedragen, deelname aan scholingsprogramma's). Ook de gehanteerde rentestanden wilde de bevolking ogenschijnlijk zonder morren betalen (*affordable* dus).

Maar na verloop van tijd bleken er toch haken en ogen aan de ingevoerde dienstverlening te zitten. De bezwaren die men uit zijn velerlei:

- De leningsbedragen zijn te hoog of te laag. Leningsbedragen blijken niet altijd de juiste te zijn door de gehanteerde modellen en limieten. Zeker als een gradueel systeem toegepast werd was het beschikbaar gestelde leningsbedrag vooral in de beginperiode van een cyclus te laag en kon het te hoog oplopen na verloop van tijd door de bereidheid van de MFI om na elke terugbetaling steeds hogere leningen aan te bieden (de dienst was dus *not suitable*).
- De kosten zijn relatief (te) hoog voor de klanten. Het blijkt dat de klanten de gevraagde rentes eigenlijk niet echt kunnen betalen (*not affordable* dus). Daar ligt waarschijnlijk de kern van het debat aangezwengeld door de problemen in India, Pakistan, Bolivia en Nicaragua. Een debat dat vorm heeft gekregen door de bijdragen van academici als Bateman²⁹ en Roodman³⁰.
- Alleen leningen verstrekken/verkrijgen is niet voldoende. Klanten blijken ook andere diensten nodig te hebben, zoals spaarproducten of verzekeringen, hypotheek en geld overmakingen. En variëteit aan gelddiensten die de MFI's in eerste instantie niet konden of wilden aanbieden.

29 Bateman, M. (2010) *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.

30 Roodman, D. (2011) *Due Diligence: An Impertinent Inquiry Into Microfinance*, CGD Books

“Het gaat niet om microleningen alleen, mensen moeten toegang hebben tot een brede waaier van de juiste financiële producten tegen een eerlijke prijs”, stelt Klaas Molenaar, lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship aan De Haagse Hogeschool. Dat is financial inclusion. De eerste stap is wellicht toegang tot een microkrediet, maar het openen van een bankrekening, het kunnen sparen, het afsluiten van verzekeringen en het overmaken van geld horen daar bijvoorbeeld ook bij. In veel landen zijn al deze handelingen een probleem voor een groot deel van de bevolking, vooral de armeren onder hen. Banken en andere formele instellingen zien hen niet staan, procedures zijn niet klantvriendelijk, diensten zijn duur en de voorwaarden (over te leggen documenten en verklaringen bijvoorbeeld) om gebruik te kunnen maken van diensten beperken de toegang ook sterk. En de producten en diensten zijn niet toegesneden op de wensen van deze delen van de bevolking: in veel landen zijn er bijvoorbeeld geen ziektekostenverzekeringen voor mensen met lagere inkomens; hypotheeklen voor kleinere huizen in de arme wijken zijn ook vaak niet voorhanden. Ook het openen en aanhouden van een bankrekening – toch vaak de toegang tot meer diensten – wordt vaak onmogelijk door de minimum bedragen die er ingelegd of aangehouden moeten worden.

Vandaar de pleidooien om in veel ontwikkelingslanden vooral aandacht te geven aan het ontwikkelen van een financieel dienstverleningssysteem dat voor iedereen toegankelijk is: ‘Financial Inclusion’.

Is dat ook in Nederland nodig? Iedereen heeft het recht om een bankrekening te openen en kan zo dus deelnemen. Maar nadere bestudering leert dat de werkelijkheid anders is.

Zestig procent ZZP'ers niet verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid



Bijna twee derde van de ZZP'ers heeft de arbeidsongeschiktheid niet afgedekt en loopt daarmee het risico op financiële tegenslagen. De hoge kosten die het

verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid met zich meebrengen, is voor 58% van de ZZP'ers een reden om zich niet of beperkt te verzekeren.

Een grote groep ZZP'ers meent de arbeidsongeschiktheidsverzekering niet nodig te hebben omdat ze terug kunnen vallen op de partner. Een kwart denkt genoeg financiële reserves te hebben in geval van arbeidsongeschiktheid. Uit het onderzoek blijkt verder dat bijna de helft van de ZZP'ers geen of onvoldoende geld opzij legt voor het pensioen.

Ook in ons land zien we dat de aangeboden diensten nog niet aansluiten op de eigenlijke behoeftes, dat de kosten van de diensten te hoog zijn en dat financiële instellingen geen echt contact hebben met de samenleving en zeker niet met een veranderende klantenkring.

De financiële sector in Nederland reageert nog niet adequaat op veranderingen in de samenleving. Financiële instellingen en banken hebben nog geen antwoord gevonden op veranderingen in de samenleving en focussen zich nog sterk op oude paradigma's: mensen zetten bedrijven op, die moeten een volwaardig inkomen genereren en daar zijn de diensten (nog) niet op toegesneden.

Producten en evaluatiesystemen van financiële instellingen zijn gebaseerd op de voorgaande paradigma's en leidend geworden, de organisatiecultuur is daarop aangesloten en gericht geraakt op winstmaximalisatie. En men heeft de relatie "mensen en geld" losgelaten. Daardoor hebben zij moeite om adequaat te reageren op de veranderingen in hun omgeving en de juiste diensten aan te bieden aan bestaande en nieuwe klanten.

De hybride ondernemer is nog niet herkend: de man in de stadswijk Laak Noord, die naast een parttime baan als boekhouder (drie dagen in de week) ook als zelfstandige automonteur aan de slag wil gaan. Of de vrouw die als verloskundige parttime werkt en daarnaast een kapperszaak aan huis wil opzetten voor drie avonden in de week. Allebei hebben zij maar een klein start kapitaal nodig... maar de banken geven niet thuis. Die hebben geen producten die aansluiten op hun behoeftes. En hoe zit het met de student die naast zijn studie een webwinkel wil openen?

Ook de uitkeringsgerechtigde die een aanvulling op haar inkomen wil genereren door een paar dagen in de week als zelfstandige aan de slag te gaan ziet zich geconfronteerd met grote problemen. Zodra zij zich meldt bij de Kamer van Koophandel en inschrijft is haar uitkering in gevaar. En als zij met haar kookschool wat verdient, valt dat onder de hogere belastingschijven. Daarnaast moet zij wel aan de huidige norm van 1.125 uur werken per jaar als ondernemer voldoen.

Als zij dat niet haalt wordt zij niet gezien als ondernemer door de fiscus en heeft zij geen recht op een aantal toeslagen of aftrekposten. Klaarblijkelijk is onze samenleving nog niet ingericht op de nieuwe vormen van ondernemen.

De aanvraag voor een kleinere lening zou natuurlijk met eenvoudige gedigitaliseerde evaluatiesystemen door banken verwerkt kunnen worden.... Maar dat gebeurt (nog) niet; banken gaan uit van een profiel dat niet aansluit op de werkelijkheid: men komt wel door de evaluatie als de opleiding redelijk hoog is, men niet al te oud is en het huidige salaris ruim boven modaal is.

Het mooiste is natuurlijk ook nog als de aanvrager een huis heeft en in een wijk woont met een “goede” postcode (dus niet in een pracht- of krachtwijk)³¹. Maar deze systemen hebben wel de beoordeling van de kredietanalist vervangen en sluiten de mensen met afwijkende profielen gewoon uit. Ondernemend talent gaat verloren.

En geld overmaken, is dat nog mogelijk tegen redelijke en inzichtelijke prijzen? Of het nu een betaling van of naar het buitenland voor het MKB betreft of de overmaking van een klein geldbedrag door een individu naar het land van herkomst, de kosten die geldbureaus in rekening brengen zijn niet inzichtelijk en blijken erg hoog te zijn. Zeker als we rekening houden met het feit dat het veelal digitale handelingen zijn, waar bankpersoneel weinig tot geen handeling verricht. Websites zoals www.geldnaarhuis.nl kunnen daar een zekere verbetering in aanbrengen, maar ook hier kan de vraag gesteld worden of toegang en kosten voor gebruik wel redelijk en betaalbaar zijn.

Kortom, het zou wel eens kunnen zijn dat ‘financial inclusion’ in Nederland ook een zaak van aandacht moet zijn, zeker als we iedereen mee willen laten doen... Ervaringen uit het buitenland – in het bijzonder opgedaan door microfinancierings-instellingen in ontwikkelingslanden – lijken daarbij relevant te zijn om op voort te bouwen. De UN advocate heeft ook een uitdaging in Nederland...

.....
³¹ Zie ook N. Molenaar (2006) Mikrokredieten in Nederland. Een onontgonnen gebied, kansen en uitdagingen voor banken en starters, FACET voor het ministerie van Economische Zaken.

7.

.....
ALLEEN OF IN EEN GROEP?



Samen staan we sterker...

Iedereen die ooit bij een bank een lening heeft aangevraagd, weet hoe het werkt. De bank wil natuurlijk weten of je de lening kunt terugbetalen. Als de lening bedoeld is voor de aanschaf van een koelkast of nieuwe meubels, zal de bank eerst controleren of je voldoende en regelmatig inkomen hebt. En als je geld wilt lenen voor een bedrijf, zal de bank nagaan of de onderneming winstgevend is.

Daarnaast speelt er voor de bank nog een vraag: welke zekerheid kan de leninggever bieden dat de lening inderdaad wordt terugbetaald? Of de lening nu gebruikt zal worden voor het kopen van een koelkast, nieuwe meubels of voor het opzetten van een bedrijfje, de bank wil zekerheid dat zij 'haar' geld terug zal krijgen. Ook als het tegenzit, bijvoorbeeld omdat de leningnemer geen inkomen meer heeft of wanneer het bedrijf toch niet de winst genereert die het businessplan vermeldde. De bank verstrekt immers leningen met geld van mensen die het op dat moment niet nodig hadden en bereid waren dat in de vorm van spaargeld aan de bank toe te vertrouwen.

Arme mensen hebben geen of een onregelmatig inkomen. Het is niet zeker of ze morgen wat zullen verdienen, laat staan hoeveel en hoelang. Bezittingen die als onderpand kunnen dienen, hebben ze ook al niet.

Bijenhouders in Marokko werken niet vaak in hun eentje. Met een groep van zo'n vier collega's kunnen ze een groepslening krijgen. Imker Abdelkebir Baddi heeft zo'n microkrediet. Volgens hem heeft dit systeem voor- en nadelen: "Als iemand van de groep niet betaalt, draaien de anderen daarvoor op."

Met één van de grootste microkredietorganisaties in Marokko, Al Amana, sloten hij en drie andere imkers een 'solidariteitscontract' af. Hij kon 300 euro lenen voor vijf extra korven. De organisatie berekende ongeveer 30 procent rente. De imker heeft afgesproken dat hij iedere twee weken een paar tientjes euro terugbetaalt. Voor zijn aflossing moet hij dat bedrag soms opnieuw lenen, maar hij hoopt dat hij op den duur toch een kapitaaltje kan opbouwen voor zijn gezin.

Bron RNW Dossier Microfinanciering



- In de middeleeuwen waren ambachtslieden georganiseerd in gilden, waarbij mensen begonnen als leerling en via gezelschap konden opklimmen tot meester. Een gezelschap, die zich onder de supervisie van een meester zelfstandig wilde vestigen, kon met een kleine lening van de meester zijn onderneming starten. De gilde was eigenlijk ook een kleine leengroep.
- In de 15^e eeuw organiseerden de kerken steunfondsen voor hulpbehoevenden. Leden van een kerk droegen bij aan het fonds, waarmee diezelfde leden werden geholpen als zij plotseling geld nodig hadden voor bijvoorbeeld ziekte of overlijden. Deze informele spaar-, verzekerings- en leenarrangementen (ISVLA's) stonden in Europa aan de basis van het spaarbankstelsel en verzekeringswezen. In het pre-industriële Europa waren vele miljoenen arbeiders aangesloten bij één van de ontelbare kleine, overwegend informele, zelfbesturende spaarsystemen.
- Tijdens de industriële revolutie heeft Friedrich Raiffeisen lokale coöperatieve (micro) spaar- en leensystemen opgezet om arme boeren in staat te stellen zich onafhankelijker op te stellen tegenover leveranciers en afnemers. Deze coöperaties zijn uiteindelijk uitgegroeid tot de Rabobank.
- De huidige verzekeringsmaatschappij Achmea is ooit begonnen als initiatief van een groepje boeren dat in het Friese Achlum bij elkaar kwam en had bedacht dat ze samen geld in één pot konden stoppen om zich tegen grote risico's te verzekeren. Risico's die iemand in zijn eentje niet kon dragen.

Al deze systemen konden alleen functioneren op basis van onderling vertrouwen. Men wilde én kon voor elkaar borg staan en zo een extra stapje zetten. Dat gebeurt ook in veel ontwikkelingslanden. Lokale organisaties hebben leningsprogramma's ontwikkeld waarbij elke (potentiële) leningnemer borg staat voor de anderen. De zekerheid die de bank eist, bestaat dan uit individuele borgstellingen voor het gehele bedrag dat elk van de groepsleden leent.

Muhammad Yunus is zo begonnen met zijn Grameen leningprogramma, samen met studenten van de universiteit waar hij werkzaam was. Hij experimenteerde met leningen zonder onderpand aan arme vrouwen uit onder andere het dorp Jobra in Bangladesh. Ook constateerde hij dat de kosten voor individuele leningen te hoog waren en testte hij groepsleningen (Yunus, Muhammad 1999). Ook andere lokaal opererende sociale organisaties (NGO's) hebben de afgelopen jaren de voordelen van groepen, groeps garanties en groepsleningen erkend en hun werkmethoden daarop gebaseerd. Bij de beoordeling van de aanvragen kan de financierende instelling zich beperken tot het oordeel over de groep. Onderzoek naar het huidige inkomen en de bezittingen van de individuele kredietnemer is niet nodig. En veel organisaties nemen niet de moeite om het verleden van de aanvragers na te trekken. Zij gaan liever af op het oordeel van de groep zelf. De leningverstrekker laat de leden van de groep ieder afzonderlijk garant staan voor elkaar. En stelt als voorwaarde dat de individuele leden geen nieuwe lening krijgen als één van de groepsleden zijn of haar lening niet terugbetaalt. De sociale controle binnen de groep en de druk van de leden onderling, moeten de rest doen...

Een belangrijke voorwaarde is dat een groep bestaat uit mensen die elkaar goed kennen. Elk lid kan immers persoonlijk worden aangesproken voor de hele lening of voor de individuele leningen van elk groepslid afzonderlijk. Naast de groepsgaranties bestaan er ook varianten waarbij de leninggever een bedrag overmaakt naar de groep en de leden zelf beslissen hoe het geleende bedrag onderling wordt verdeeld c.q. wordt doorgeleend. Dat bespaart de kredietverstrekker ook nog eens veel distributie- en administratiekosten.

Hoewel dit een succesvolle aanpak is die door veel NGO's gehanteerd wordt bij de lancering van programma's voor microleningen, blijkt uit de cijfers dat er de laatste jaren steeds meer individuele microkredieten worden verstrekt. De belangrijkste reden is dat veel groepen in de loop der tijd uit elkaar zijn gevallen. Leden wilden niet opdraaien voor een lening die één van de andere leden niet meer kon of wilde terugbetalen. En omdat elk lid verantwoordelijk was voor de terugbetaling van de totale lening, werd alle leden bij wanbetaling van een enkeling de toegang tot (nieuw) krediet onttrokken. Sommige leden wilden bovendien sneller doorgroeien dan anderen en voelden zich geremd. Bovendien bleek de aansprakelijkheid van groepen erg onduidelijk. Dit heeft ertoe geleid dat leningnemers én -aanbieders steeds vaker de voorkeur geven aan individuele leningen.

Vooraf instellingen die al langer actief zijn, gaan over op individuele leningen. Zeker als de leenbedragen groter worden. Inflatie is één van de redenen. Maar de toename is ook toe te schrijven aan het feit dat leningnemers hun bescheiden economische activiteit laten doorgroeien naar een micro-onderneming. De MixMarket meldde dat in 2009 bijna 85% van alle klanten van microfinancieringsinstellingen een individuele lening hadden. In Nederland en veel andere Europese landen is dat zelfs bijna 100%³².

Toch krijgt het sparen en lenen in groepen weer aandacht. In Europa heeft de Asociación de Comunidades Autofinanciadas (ACAF) in Barcelona, Spanje (<http://www.comunidadescaaf.org>), daar het initiatief toe genomen. Mensen met minder of geen toegang tot formeel krediet zijn gestimuleerd spaargroepen te vormen en onderling te gaan lenen.

Ook in Nederland krijgt dat navolging. Anno 2011 heeft een belangrijk deel van de Nederlandse bevolking een niet-Nederlandse etnisch-culturele achtergrond. Sommige migrantengroepen wonen al enkele generaties in Nederland, andere pas enkele jaren. Migrantengroepen nemen vanzelfsprekend hun culturele gewoontes uit het land van herkomst mee naar Nederland³³. En zij vormen vaak onderlinge spaar- en leengroepen. Het bijzondere is echter dat deze groepen (nog) niet direct contact met lening- verstrekkende organisaties zoeken. De toekomst zal leren of groepsleningen weer populairder worden dan de individuele leningen...

.....
³² Qredits in Nederland versterkt louter individuele leningen.

³³ Lehmann, J. M. & Kappers, S. (2010). Can social performance go informal?

2nd Electronic Research Bulletin. Brussel & Paris: European Microfinance Network.

8.

.....
ALLEEN VOOR VROUWEN?



**...microfinance a tool of extraordinary power to lift poor people
-especially women- out of poverty... (CGAP, nr. 59, 2010)**

Als mensen het over microkrediet hebben, denken zij al snel aan groepen vrouwen die heel kleine bedragen lenen. Leningen voor de aanschaf van een naaimachine of voor het opzetten van een klein winkeltje bijvoorbeeld. Leningen waarvan beweerd wordt dat die vrouwen er veel baat bij hebben. Zij worden immers eindelijk (of ineens?) gezien als volwaardige kandidaten voor een lening en voelen zich erkend en gesteund door de steun die zij ontvangen. Neem bijvoorbeeld het Kattike Project in Nepal. In het kader van dit project zijn negen groepen van elk tien vrouwen gevormd. De selectie is gemaakt door een invloedrijke persoon uit de gemeenschap waar de vrouwen wonen. De levensomstandigheden van de deelnemers zijn de bepalende factoren in deze selectie. Als de groep een lening krijgt, kunnen de individuele leden dat geld aanwenden voor de aanschaf van vee (geiten, varkens) of bescheiden groentetuinen. Het zijn investeringen die pas na een jaar – additioneel – inkomen genereren via de verkoop van biggen, gemeste varkens of de groenten die niet voor eigen consumptie nodig zijn.

Vrouwen worden door MFI's gezien als meer betrouwbaar dan mannen. Zij betalen leningen beter terug en blijven de MFI ook langer trouw. Daar is een plausibel argument voor: vrouwen voelen zich verantwoordelijk voor hun gezin en zullen de aan hen verstrekte lening eerder investeren in zaken die ertoe doen. Ook wenden zij de gerealiseerde winsten niet aan voor consumptie. Deze winsten worden geherinvesteerd in bijvoorbeeld de opleiding van de kinderen, de aanschaf van (werk)kleding of opzijgezet als spaargeld om onvoorziene uitgaven (denk aan ziektekosten) op te kunnen vangen. De vraag is echter of het beeld dat MFI's van vrouwen hebben inderdaad op feiten is gebaseerd.

Veel beleidsmakers en professionals in de microfinancieringssector baseren zich op cijfers uit de MixMarketExchange. Zij verzamelen cijfers over MFI's uit de gehele wereld. Uit de rapportages van meer dan 3.000 MFI's blijkt dat ongeveer 60% van de klanten vrouwen zijn. Een nadere analyse van deze cijfers leert echter ook dat de situatie per regio sterk kan verschillen en dat het gemiddelde sterk beïnvloed wordt door een aantal zeer grote MFI's, waaronder gespecialiseerde banken, in Azië (tabel 3).

Tabel 3 Vrouwen en Microfinanciering in verschillende continenten³⁴

	Afrika	Azië	Midden Oosten en Noord Afrika	Latijns Amerika	Oost en Centraal Europa
Gemiddelde lening	\$308	\$166	\$373,31	\$1.682	\$4.117
Aandeel vrouwen	57%	93,80%	68,50%	46,70%	30,10%

.....
34 Bron: MixMarket en Centrum voor Microfinanciering Inholland 2009



Hotel Krasnapolsky, hartje Amsterdam. Een tiental cursisten hangt aan de lippen van Daphne Bunschoek en Elsemieke Havenga, die namens het Women in Control Fund een workshop presenteren geven. Dat de cursisten flink hebben betaald voor de tips van Daphne en Elsemieke deert ze niet. “Wij hebben een leuke ochtend en het geld wordt goed besteed.”

De workshop van Daphne Bunschoek en Elsemieke Havenga is onderdeel van een grote campagne die het watermerk Crystal Clear samen met Plan Nederland heeft opgezet om vrouwen in ontwikkelingslanden te helpen bij het opbouwen van een zelfstandig bestaan. De opbrengst van dit Women in Control Fund gaat naar twee specifieke projecten in het Wa-district in Ghana en in de regio Makwanpur in Nepal.

Een commercieel drankmerk dat ook microkredieten verstrekt? Daar kunnen de cynici hun vraagtekens bij plaatsen. Maar feit is: het werkt. BN-ers staan in de rij om zich aan Women in Control te verbinden. Niet alleen om workshops te verzorgen, maar ook om gratis te zingen tijdens het ‘Because I’m a Girl Concert.’ En waarom ook niet, stelt Elke Verhoeks, die namens Plan Nederland het Women in Control Fund beheert en het Because I’m a Girl Concert organiseert. Want volgens haar is overduidelijk sprake van een win-win situatie. “Het is goed voor iedereen. Ook voor het bedrijfsleven, want natuurlijk hoopt Crystal Clear hierdoor haar merknaam te verstevigen.”

”Het is goed voor Plan, het is leuk voor deelnemers die tal van interessante workshops en een superconcert kunnen volgen en het is natuurlijk vooral goed voor de vrouwen die via een aantal projecten krediet krijgen. Want 100 procent van de opbrengst gaat naar de projecten.”

Bron RNM, Microfinanciering, Women in Control: hoe microkrediet sexy kan zijn.

Grameen Bank en BRAC zijn twee van de grootste microfinancieringsinstellingen in Bangladesh. De Grameen Bank heeft een portefeuille van ruim \$ 817 miljoen aan microleningen en de Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) heeft voor meer dan \$ 636 miljoen aan deze leningen uitstaan. Beide organisaties hebben substantieel meer vrouwelijke dan mannelijke klanten, namelijk ongeveer 95%! Dit is het resultaat van hun beleid om vrouwen expliciet te ondersteunen. Hoe zit het dan als een programma open staat voor mannen én vrouwen? Nemen vrouwen dan ook actief deel? Om die vragen te beantwoorden, zoomen we in op de ontwikkelingen in drie andere landen (Kenia, Bolivia en Afghanistan) waar de diensten zowel aan mannen als vrouwen worden aangeboden.

- In Bolivia is 40% van alle cliënten van MFI's van het mannelijk geslacht³⁵. Ook bij een de grootste MFI's in Bolivia, Bancosol, bestaat meer dan de helft van de klanten uit mannen.
- De Equity Bank in Kenia had in 2009 715.969 klanten, van wie er 343.521 man zijn. Dat is 48% van het totaal³⁶.
- Ook als de vrouw de lening aangaat, speelt de man een rol op de achtergrond. In Afghanistan worden de laatste jaren (met massale steun van de internationale gemeenschap) op steeds grotere schaal mikrokredieten aangeboden door een groeiend aantal microfinancieringsinstellingen. In hun gezamenlijke rapportages melden deze instellingen dat 60% van hun klanten vrouwen zijn. Dat is in lijn met het beleid van de donoren. Maar een impactstudie uit 2010 rapporteert wel dat slechts een derde van deze leningen daadwerkelijk door de vrouwen wordt gebruikt³⁷. De rest 'draagt de lening af' aan de echtgenoot, de man dus...

En wat gebeurt er als de leningsbedragen groter worden? In de afgelopen vier jaren is het gemiddelde bedrag van de microleningen in Latijns Amerika toegenomen van \$ 640,- naar \$ 1.682,-. Tegelijkertijd daalde het percentage vrouwelijke klanten van 62% naar 47%. In Europa zijn 40% van de klanten van de microfinancieringsprogramma's en microfinancieringsinstellingen vrouwen³⁸. De gemiddelde lening bedraagt ongeveer € 9.600,-, dus ver boven het gemiddelde (circa € 500,-) in ontwikkelingslanden, waar het percentage vrouwelijke klanten uitkomt op 60%. Komen mannen dus pas in beeld als de bedragen hoger worden?

9.

.....

***HET GAAT TOCH OOK OM
SOCIALE PARTICIPATIE?***



Dromen zijn bedrog...

Wie wel een droom heeft, maar geen toegang tot financiële diensten, zal vaak moeite hebben om die droom te verwezenlijken. Met een klein zetje in de rug, bijvoorbeeld in de vorm van een kleine lening, kan de droom toch werkelijkheid worden. De droom zelf kan bescheiden zijn, bijvoorbeeld om elke dag eten voor de kinderen op tafel te zetten of hen naar school te laten gaan. De droom kan ook wat groter zijn, zoals het opstarten van een winkeltje, eigen baas zijn en een redelijk inkomen verdienen. De droom komt er vaak op neer om niet (meer) afhankelijk te zijn van één of andere vorm van steun. Om als volwaardig mens gezien te worden. Om mee te doen in de samenleving. Volwaardig te participeren binnen een groep, dorp, gemeenschap of de maatschappij als geheel.



19 years aged Abdul, a citizen of Laghman province in Afghanistan, has gradually expanded his business with receiving financial services from a local NGO. With a family size of 14 members, he is cooperating with his father and brother in earning the money to feed his family. After graduation from school, he could not continue his higher education and instead, turned himself

to private businesses. The first loan amounting 7500 Afghanis, helped him to start with a small shop in the village that was expanded to a bigger shop with the second loan of 15000 Afghanis and a 3rd loan, amounting 25000 Afghanis helped him to hand his shop over to his father, and buy a Rickshaw. Purchasing the Rickshaw was the first step for him to leave the business in the village and look for higher income in the city.

Abdul: "My message to my people is to use the opportunity of accessing loans, and either start or expand their businesses. This way I am sure we will have a better livelihood in our province."

Bron: AMA Newsletter, Afghan Microfinance Association 2010.

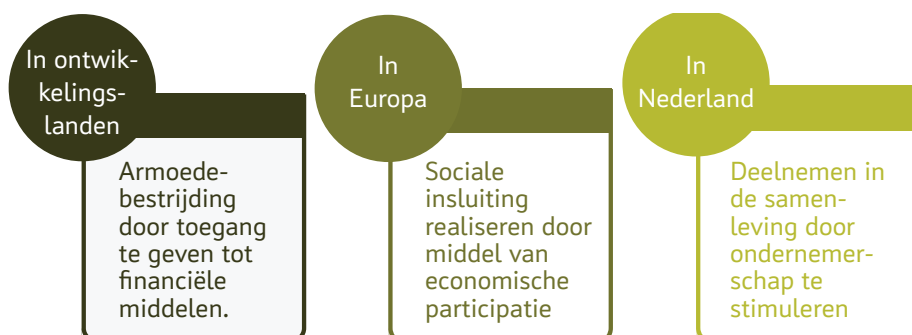
In de afgelopen twintig tot dertig jaar hebben vele miljoenen arme mensen in ontwikkelingslanden de kans gegrepen om mee te doen. Met een klein microkrediet werd het mogelijk een winkeltje te openen of een naaimachine aan te schaffen en als kleermaker aan de slag te gaan. Al die miljoenen vrouwen en mannen die een microkrediet ontvingen, zijn geld gaan verdienen, waardoor hun leven is veranderd. Deelnemen in een groep die garant wil staan voor elkaar en elkaars leningen geeft mensen het gevoel iemand te zijn. Deelnemen in een spaargroep gaf en geeft een gevoel erbij te horen. Met het door de groep gespaarde geld kunnen kleine leningen worden verstrekt aan leden die daar behoefte aan hebben.

Die lening geeft zelfvertrouwen en verbetert de financiële situatie van het gezin. De gemeenschap ziet ineens dat je ook als arme iets kunt en iemand bent. Vanuit een bescheiden werkplaats verkoopt de timmerman tafels en stoelen. Aan mensen met een vergelijkbare achtergrond, maar ook aan mensen met meer inkomen. De arme wordt nu ook door de middenklasse voor vol aangezien. Sociale afstanden worden minder, bestaande klassensystemen worden doorbroken.

Veel leiders van NGO's die microkredietprogramma's hebben opgezet, hadden ideële motieven als het tegengaan van armoede, mensen aan de samenleving laten deelnemen en voorkomen dat mensen aan de kant blijven staan. Dit komt wereldwijd als centrale doelstelling naar voren:

- In de millenniumdoelstellingen (MDG is 'Fight against Poverty') van de Verenigde Naties voor 2015 is dat mooi verwoord: door arme mensen toegang te verschaffen tot financiële middelen, kunnen zij tot betere levensomstandigheden komen. De focus is gericht op het aanbieden van financiële diensten (leningen, sparen, verzekeringen, pensioenen) in heel kleine bedragen voor de mensen aan de onderkant van de samenleving, 'the Bottom of the Pyramid (BoP)' om zo 'Financial Inclusion' voor de 'Poorest of the Poor' mogelijk te maken.
- In Europa riep de Europese Commissie in 2007 alle lidstaten op om op nationaal niveau microfinanciering op de politieke agenda te zetten met als doel 'social inclusion' door stimulering van ondernemerschap en het aanbieden van financiële ondersteuning en trainingen aan de 'socially excluded' (EC 2007). De aandacht is vooral gericht op het activeren van (langdurig) werklozen, op mensen die door de economische crises hun baan dreigen te verliezen en op burgers die afhankelijk zijn van de verzorgingsstaat.
- In Nederland worden microkredieten en microfinanciering door de ministeries van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en Economische Zaken, Landbouw en Innovatie vooral ingezet om ondernemerschap te bevorderen onder mensen die door de banken niet 'gezien' worden, zoals mensen in de prachtwijken, werklozen, afgestudeerden en ouderen. Geld (microleningen) en kennis (coaching en advies) worden gezien als de middelen om die groepen te stimuleren.

Figuur 1 Microfinanciering, wereldwijd aangeboden om sociale deelname mogelijk te maken.



In alle drie de gevallen is het deelnemen aan de samenleving een primaire doelstelling. Verwacht wordt dat zelfstandig uitgevoerde economische activiteiten (hetzij als zelfstandige, hetzij als micro-ondernemer) de kans biedt een sociaal isolement te doorbreken.

Maar leiden al die inspanningen van de klanten, gesteund en aangemoedigd door de microfinancieringsinstellingen, wereldwijd inderdaad tot meer sociale participatie?

Een bedrijf beginnen, hoe klein dan ook, kost tijd en vereist constante aandacht. En ook het huishouden gaat gewoon door. Dat betekent, zeker voor vrouwen, extra werk, want de man zal haar taken zelden overnemen, ook niet als zij een eigen bedrijfje is begonnen. Het draaiend houden van het nieuwe bedrijf kan ook betekenen dat het hele gezin meer uren per dag bezig is. Goedkope arbeid is weliswaar snel gevonden, want de partner en de kinderen kunnen ook meewerken. Dat heeft als bijkomend voordeel dat het goedkoper is dan het inhuren van een werknemer of werknemster. Dat de kinderen de school dan af en toe overslaan, is een prijs die men vaak bereid is te betalen.



Met een microkrediet kan Linda Flores tortilla's gaan maken. Daar is lokaal veel vraag naar. Haar man brengt de tortilla's rond en haar twee kinderen helpen bij het bakken. Maar, Linda's kinderen zijn dit jaar niet naar school geweest omdat ze hun moeder moesten helpen. De situatie is paradoxaal. Zonder hulp van de kinderen komt het gezin niet vooruit. Maar zonder onderwijs hebben de kinderen geen toekomst.

De familie hoopt een nieuw microkrediet te kunnen krijgen om een winkeltje in fietsonderdelen te beginnen. Linda blijft dan verantwoordelijk voor de tortilla's en haar man voor de onderdelenwinkel. En de kinderen? Die kunnen dan naar school.

Bron: RNW Dossier microfinanciering, 2009.

Het Centrum voor Microfinanciering van de Hogeschool Inholland is in 2011 een verkennend onderzoek³⁹ gestart bij enkele gemeenten in Nederland die mensen met een uitkering hebben ondersteund bij het opzetten van een eigen onderneming. Dit werd mogelijk gemaakt door een aantal van hen te selecteren op ondernemersaanleg en te faciliteren met advies, training, begeleiding en een kleine lening (een microkrediet van gemiddeld € 20.000,-⁴⁰). Het is tenslotte een doelgroep die aan de kant staat, geen werk heeft en waarvan wordt aangenomen dat zij niet (voldoende) aan het sociale leven kunnen deelnemen. De vraag is of het starten van een eigen bedrijf (gefinancierd met een microkrediet) leidt tot meer sociale participatie. Te denken valt daarbij aan meer contact met familie, vrienden en burens, actief lidmaatschap van een vereniging, deelname aan vrijwilligerswerk en/of culturele activiteiten. En wat viel op? Het opstarten van een eigen bedrijf kost soms zo veel tijd dat de sociale participatie juist minder werd...

.....
39 Verhagen, A. & Heffelaar, G. (2011) Microfinanciering leidt toch tot meer meedoen?, Den Haag: Centrum voor Microfinanciering Inholland.

40 In Europa is een lening < €25.000,- een microlening (EU/ EC); in Nederland hebben de ministeries van SoZaWe en EL&I de grens gelegd bij < €35.000,-.

.....

10.

.....
***LEIDT HET OOK TOT
ONDERNEMERSCHAP?***



Onderneem het maar!

Als wij de kranten mogen geloven, is microkrediet een ideaal product voor micro-ondernemers. Of het nu de bijenhouder in Ethiopië is of de groenteverkoopster in Peru; ze worden allemaal als ondernemer of onderneemster geportretteerd. Het verstrekken van microkredieten creëert volgens die redenering dus micro-ondernemingen. In iedere samenleving lopen mensen rond met ideeën om iets voor zichzelf te beginnen. De motivatie daarvoor blijkt nogal uiteen te lopen:

- het kan voortkomen uit een drang naar vrijheid (eigen baas willen zijn);
- het kan de wens zijn om een (beter) inkomen te verwerven;
- het kan de overtuiging zijn dat men zelfstandig ideeën kan verwezenlijken en
- het kan voortkomen uit onvrede met de gang van zaken op het werk.

Op het eerste gezicht zijn de redenen dus nogal gevarieerd. Maar zij hebben wel gemeen dat men iets zélf wil doen. Bovendien zijn zij ervan overtuigd dat deze doelen niet bereikt kunnen worden door (betaald) werk voor derden te verrichten. Uit onderzoek in Nederland blijkt, dat de belangrijkste reden de drang om eigen baas te zijn is. Het streven naar een hoger inkomen wordt echter veel minder vaak genoemd als reden om een eigen bedrijf te beginnen.

Tabel 4 Wat motiveert mensen om ondernemer te worden?

Reden om ondernemer te willen worden	%
Onafhankelijkheid / eigen baas zijn	28%
Uitdaging	15%
Werkloosheid	13%
Ontevreden over baan in loondienst	8%
Gezin en arbeid combineren	7%
Inkomen	6%
Vakkennis toepassen	5%
Gat in de markt ontdekt	4%
Geld beschikbaar	1%
Status	1%
Niet gedefinieerd	18%

Bron "Het starten van een bedrijf", EIM, 1996

Er zijn veel soorten ondernemers en ondernemende mensen. Zo beginnen veel mensen uit pure noodzaak een eigen bedrijf, bijvoorbeeld omdat zij werkeloos thuiszitten, geen inkomen hebben of (als iemand zo fortuinlijk is om in een welvarend land te leven) van een uitkering rond moeten komen.

Vaak hebben zij in meer of mindere mate de aansluiting met de samenleving verloren. Als deze mensen op heel kleine schaal iets willen opzetten dat hen een – vaak aanvullend – inkomen oplevert, zullen zij eerst zonder hulp of advies van derden aan de slag gaan. Pas als zij geld van anderen nodig hebben, merken zij dat zij door de banken niet als een serieuze partij worden beschouwd. In die gevallen kan microfinanciering in beeld komen. Want ondernemende mensen die geen toegang hebben tot reguliere financiering of formeel krediet gaan op zoek naar alternatieven. Voor hen is microfinanciering dus vaak een oplossing. Maar of een idee echt leidt tot een (micro)onderneming hangt niet alleen af van een financiële injectie en persoonlijke drive.

...Microkrediet is een krachtig en effectief middel om arme mensen te ondersteunen. Voor arme mensen is een kleine lening van vijftig of honderd euro vaak al genoeg om hun eigen onderneming op te starten of uit te breiden. Microkrediet heeft een zeer positief effect op de levensstandaard van miljoenen arme mensen.

Arme ondernemers krijgen bij banken moeilijk een lening, omdat ze geen onderpand hebben. Zij kunnen wel terecht bij een microfinancieringsinstelling. De ondernemers, veelal vrouwen, vormen groepjes om elkaar te helpen de lening terug te betalen. Wanneer de lening netjes is terugbetaald maken ze als groep opnieuw kans op een lening. Dit verhoogt de sociale controle binnen de groep...



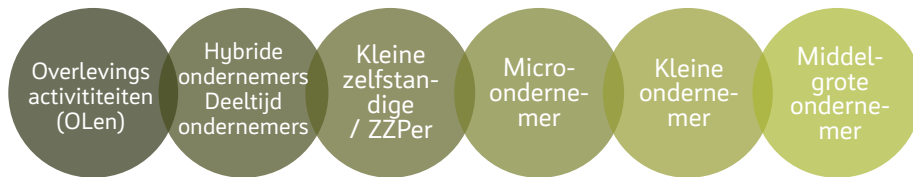
www.oikocredit.org

Er zijn veel mensen die ondernemer willen worden, maar het zijn er niet veel die het kunnen en nog minder die het doen. En nog minder zijn uiteindelijk succesvol. Dat heeft niet veel te maken met kennis en managementvaardigheden, maar wordt vooral bepaald door ondernemerskarakteristieken.

Niet alle mensen die heel kleinschalig beginnen, zullen ooit een grote onderneming leiden. Natuurlijk bestaan er de verhalen van bierbrouwers of gloeilampenmakers die aan de basis stonden van een internationaal zakenimperium. Maar die enkele succesverhalen betekenen niet dat elke microlening een micro-ondernemer genereert en dat iedere micro-ondernemer ooit leiding zal geven aan een groot bedrijf.

Weten we over wie we het hebben als we over gebruikers van microfinanciering praten? Zijn het inderdaad alleen (micro)ondernemers? In de praktijk blijkt dat de groep divers van samenstelling is en allerlei mensen omvat die baat hebben bij echte toegang tot financiële diensten. En dit zijn dus niet allemaal ondernemers. Een visualisatie kan behulpzaam zijn.

Figuur 2 De ondernemende mens en ondernemers, een visualisatie⁴¹



De kans dat een onderneming na een paar jaar nog bestaat, hangt sterk af van de ondernemerskwaliteiten van de starter. Dus is selectie aan het begin belangrijk⁴², zodat meteen duidelijk is of iemand inderdaad ondernemersaanleg heeft. Deze selectie wordt effectiever als het samengaat met zelfselectie. Met andere woorden; het is belangrijk dat mensen zelf nadenken over de vraag of zij wel of niet geschikt zijn om ondernemer te worden.

Reflectie kan bovendien leiden tot het besluit om iets na te streven; een beslissing die men bewust zelf neemt, wordt zeker eerder geaccepteerd dan een besluit van een derde. Als deze selectie inderdaad aan het begin van een traject plaatsvindt, kan veel ellende en/of frustratie worden voorkomen.

Financiële organisaties kunnen én willen niet iedereen als klant hebben. Zij proberen zich te richten op specifieke doelgroepen en passen hun producten en diensten daarop aan. Deze specialisatie kan leiden tot effectieve en efficiënte dienstverlening. En specifieke doelgroepen voelen zich ook beter thuis bij organisaties die uitstralen dat zij juist hen als klant willen. De laatste decennia zijn er zo steeds meer gespecialiseerde organisaties ontstaan, allemaal met diensten gericht op specifieke klantengroepen.

41 Molenaar, N. (2011). Microfinance, evolutions and challenges... are we still in touch with the real client?... Lectoraat Microfinanciering & Kleinbedrijfontwikkeling. Den Haag: Inholland

42 Een aanbevolen test: de OTT ontwikkeld door de Stichting Facet.

Tabel 5 Ondernemingen en ondernemers en relatie financiële instellingen

Omvang onderneming	Focus van de ondernemer/ eigenaar	Type ondernemer	Financiële instellingen
Middelgroot bedrijf 50-250 werknemers Officieel geregistreerd Diverse eigenaren ⁴³	Gericht op winst en groei	Investeerder, manager en ondernemer	(Algemene) banken
Klein bedrijf 10-50 werknemers, Officieel geregistreerd Een enkele eigenaar	Gericht op werk, groei en continuïteit	Ondernemer	(MKB) banken IT based banken
Microbedrijf 1-10 werknemers, Een enkele eigenaar	Gericht op continuïteit en redelijk inkomen	Ondernemer	Gespecialiseerde (micro) banken NBFi's
Zelfstandig beroep 1 werknemer = ondernemer/ eigenaar	Gericht op inkomen en (soms) zelfstandigheid	Zelfstandige zonder personeel (ZZP)/ ondernemend persoon	Gespecialiseerde financiële instellingen NBFi's
Hybride ondernemer/ deeltijdondernemer Aanvullend inkomen generend/ overlevingsactiviteit Vaak parttime quasi zelfstandig werkend en veelal ook seizoensgebonden	Gericht op aanvullend gezinsinkomen en overleven	Ondernemende personen (vaak niet geregistreerd)	NGO's met microkrediet programma's IT based programma's
Speciale doelgroepen die of als zelfstandige of als (micro) ondernemer verder willen gaan	Gericht op verwerven van (aanvullend) inkomen	Kunstenaars, alleenstaande ouders, jongeren, langdurige werklozen, gehandicapten, uitkeringsgerechtigden	NGO's met microkrediet programma's Speciale programma's

Maar zijn al die klanten wel ondernemer? Of zouden velen hun kleine bedrijfje de rug toekeren als zij een reguliere, goed betaalde baan kregen aangeboden?

⁴³ Behalve bij familiebedrijven – eigendom van een familie, vaak gespreid over diverse familieleden.

.....

11.

.....

***LEIDT HET OOK TOT
ONDERNEMERSCHAP?***



Eerst het instrument dan de cliënt?

Leningen, spaarproducten, garanties en verzekeringen kunnen door verschillende, veelal gespecialiseerde, organisaties worden aangeboden. In de afgelopen decennia is gebleken dat vooral de armen in de samenleving geen toegang hebben tot dergelijke diensten. Op lokaal niveau zijn er in de loop der tijd allerlei initiatieven ontplooid om deze onrechtvaardigheid het hoofd te bieden. Sociaal georiënteerde organisaties ontwikkelen speciale (micro) leningsprogramma's die zijn toegesneden op de behoeften en mogelijkheden van deze mensen. Deze programma's bleken succesvol, waardoor de organisaties konden uitgroeien tot gespecialiseerde organisaties. Organisaties die naast leningen bijvoorbeeld ook spaardiensten, verzekeringen en/of betalingssystemen gingen aanbieden. De diensten noemen we microfinanciering en de dienstverlenende organisaties worden tot de microfinancieringsinstellingen (MFI's) gerekend. Deze gespecialiseerde organisaties maken in veel landen wezenlijk onderdeel uit van het algemene financiële systeem. In feite is de term MFI dus een verzamelnaam die verwijst naar elke organisatie die één of meerdere microfinancieringsdienst(en) aanbiedt.

De organisatie kan een vereniging of stichting zijn, aangeduid met de term Niet Gouvernementele Organisaties (NGO's). Zij opereren vaak zonder toezicht van overheidsinstanties, veelal op lokaal of regionaal niveau en hebben direct contact met hun doelgroep(en). Hun primaire doelstelling is sociaal van karakter, bijvoorbeeld het oplossen van sociale uitsluiting ten gevolge van discriminatie, werkloosheid of fysieke handicaps. Het aanbieden van microkredieten - een dienst ter ondersteuning van kleinschalige economische activiteiten - wordt als een middel ingezet om dat sociale isolement te doorbreken. Ook kan een dergelijke organisatie speciaal voor dit doel opgezet worden, zoals Qredits in Nederland (zie www.qredits.nl).

Nederland kreeg in 2011 als eerste lidstaat geld van Europa voor het verstrekken van microkredieten. Het Europese Investeringsfonds stelde 2 miljoen Euro beschikbaar aan de stichting Qredits.

Kleine en startende ondernemers kunnen bij de Nederlandse microkredietinstelling Qredits een beroep doen op een microkrediet. Qredits bestaat sinds 2009 en heeft inmiddels ruim 1100 leningen verstrekt, ter waarde van bijna 23 miljoen euro. Het EU-geld komt bovenop de leningen die enkele grote banken en de overheid eerder aan Qredits verstrekten.

www.qredits.nl



Sommige NGO's die het verstrekken van microkrediet (soms aangevuld met andere diensten als verzekeringen of garanties) als hun kernactiviteit zien, blijken zich gaandeweg ook te ontwikkelen tot gespecialiseerde organisaties met een speciale status. Deze organisaties worden ook wel Niet Bancaire Financiële Instellingen (NBFI's) genoemd. Afhankelijk van het land waarin zij opereren en de juridische structuur die zij hebben, vallen zij soms wel, maar soms ook niet onder officieel toezicht. Dat betekent dat sommige NBFI's wel en andere NBFI's geen verantwoording hoeven af te leggen aan de door de wet aangewezen instituten, zoals de centrale bank.

Deze NBFI's kunnen weer doorgroeien tot gespecialiseerde banken die microfinancieringsdiensten aanbieden. Dit komt vooral voor als de NBFI op de lokale markt ook spaargelden en deposito's wil aantrekken. Voorbeelden zijn MIBanco, de K-Rep Bank (Kenya Rural Enterprise Programme) en Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) Bank in respectievelijk Peru, Kenia en Bangladesh.

In sommige situaties kan worden overgegaan tot directe oprichting van speciale microfinancieringsbanken, zoals in het voorbeeld van de First Microfinance Bank in Afghanistan. Wel valt op dat deze banken vaak snel na oprichting ook de kleine en zelfs middelgrote bedrijven (MBK) willen bereiken.

Als NGO's doorgroeien naar het niveau van gespecialiseerde bank (via het stadium van NBFI) noemen we deze transformatie 'upscalen'. In veel gevallen zien we dat ook de aandacht verschuift: producten en diensten worden weliswaar aangeboden aan micro-ondernemers, maar ondernemerschap wordt belangrijker dan sociale participatie. De oorspronkelijke doelgroep komt dan dus minder aan bod.

Ook zien we dat bestaande banken speciale programma's opzetten om 'door te zakken naar beneden', zodat zij ook de kleinere en soms zelfs de microbedrijven kunnen bereiken. Dit wordt aangeduid als 'downscaling'. De vraag is dan wel of zij daadwerkelijk microfinanciering willen aanbieden of een graantje mee willen pikken van een in hun ogen lucratieve markt.

Banken kunnen dit downscalingsproces op meerdere manieren vormgeven.

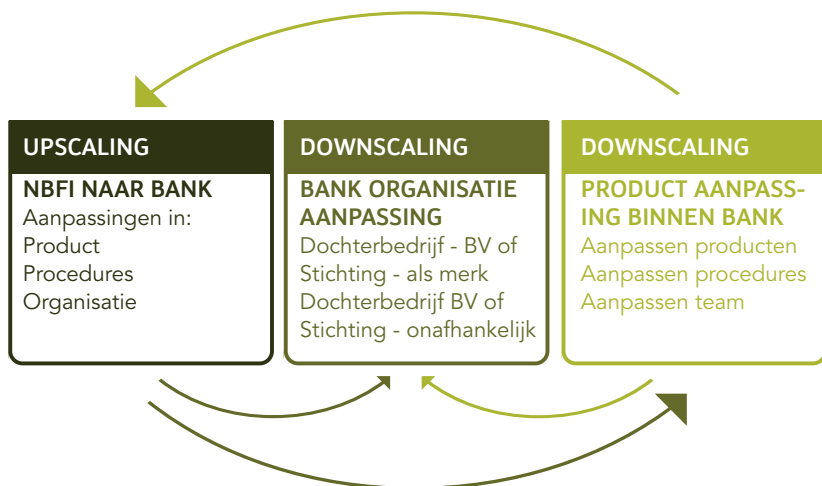
- a. Zij kunnen ervoor kiezen hun bestaande dienstenpakket uit te breiden met microleningen. Dit kan door de ontwikkeling van speciale producten (eventueel met de mogelijkheid die zonder onderpand aan te bieden) die worden behandeld door een speciaal team van (veelal) ervaren medewerkers die veel kennis hebben van het beoordelen van klanten.
- b. Een andere optie is het aanpassen van de automatische evaluatiesystemen, waarbij de klant als 'mens' wordt beoordeeld en niet alleen wordt geclassificeerd aan de hand van basisgegevens zoals opleiding, leeftijd en postadres. Hierbij wordt tegelijkertijd op de kosten bespaard door maatregelen te treffen die efficiënter werken mogelijk maken, zodat goedkopere producten in de markt kunnen worden gezet.

In beide bovenstaande voorbeelden zullen de diensten via het eigen netwerk aangeboden worden, eventueel onder een aparte merknaam. Voorbeelden zijn onder meer bv Granito van de MCB Bank op Curaçao en Milleneum bcp Microcrédito van Milleneum Bank in Portugal.

- c. Zij kunnen opteren voor het opzetten van een aparte organisatie, die de microkredieten aanbiedt. Dit kan een volledige dochter zijn – vaak een B.V., zoals de Microbank In Spanje – of door te participeren in een speciale microfinancieringsorganisatie, zoals in Nederland bij de opzet van Qredits het geval was.

Het upscalingsproces is eenduidig: de NGO wordt geleidelijk een (micro) bank met een eigen status, naam en dienstenpakket. De bank zal vaak in handen komen van meerdere partijen, naast de oprichtende NGO. In eerste instantie zullen dat vaak organisaties (donoren, ontwikkelingsmaatschappijen, banken, fondsen) zijn met een ontwikkelingsdoel. Maar het eigendom kan ook overgaan naar commerciële partijen en individuen die vooral een commercieel doel voor ogen hebben. De stap naar een gewone bank is dan snel gemaakt. De overlap met de banken die een downscalingsproces doormaken is in dat voorbeeld evident.

Figuur 3 Down- en upscalingsprocessen



Waarom zou een NGO zich willen ontwikkelen tot een bank? Een NGO is voor haar inkomsten meestal afhankelijk van donoren, zoals familie, vrienden, overheden en/of goede doelen. De capaciteit om microkredieten te verstrekken is dan ook afhankelijk van de periodieke schenkingen door deze donoren. Omdat een NGO geen spaarrekeningen mag aanbieden om extra werkkapitaal te verwerven, beperkt dit de NGO in haar mogelijkheden. Een bank mag wél spaargelden aantrekken. Het gaat daarbij vaak om het aantrekken van spaargelden onder zeer grote aantallen mensen, vele malen groter in aantal dan de leningnemers.

Dit stelt banken in staat om relatief goedkoop geld aan te trekken dat vervolgens weer kan worden uitgeleend in de vorm van microkredieten. Daarbij is nog altijd sprake van rentes die boven de gangbare rentes voor leningen aan consumenten en/of het 'reguliere' bedrijfsleven liggen.

Ook kan een bank een juridische vorm aannemen die haar in staat stelt op de kapitaalmarkt middelen aan te trekken via directe participaties. Het eigendom is dan verdeeld over meerdere aandeelhouders. Als de nieuwe aandeelhouders uitsluitend participeren vanuit een winstoogmerk, dan zal de druk op de micro-financieringsinstelling om hoge winsten te maken, toenemen en verschuift het accent van 'sociaal' naar 'commercieel'. Omdat hoge winsten alleen mogelijk zijn als de doelgroep groeit, zien we vaak dat kleine en middelgrote ondernemingen een steeds groter aandeel van het klantenbestand gaan uitmaken. Hierdoor verdwijnt de oorspronkelijke doelgroep van de bank langzaam uit het vizier. Dit verschijnsel staat ook wel bekend als 'mission drift'. De bank drijft als het ware steeds verder weg van het doel waar de organisatie in eerste instantie voor was opgericht.

De Mexicaanse microfinancieringsbank, Compartamos (Spaans voor 'laten we delen') werd opgericht in 1990 door José Ignacio Hernández als een NGO die voornamelijk groepsleningen aan vrouwen verstrekke. Het is uitgegroeid tot één van de grootste, landelijke MFI's.

Om een steeds grotere groep klanten te kunnen bedienen, werd de organisatie in 2006 omgevormd tot een bank. En kort daarna werden de aandelen via een IPO op de beurs aangeboden. De nieuwe eigenaren kochten de bank louter om de te verwachten winsten op te kunnen strijken...



<http://www.compartamos.com>



12.

.....

***IS DE PRIJS VOOR DE
LENING WEL EERLIJK?***



Wat kost een lening? En wat kost een microlening? Als microkrediet speciaal is ontwikkeld voor armen en anderen die uitgesloten dreigen te raken van de samenleving, dan zal een microlening toch wel goedkoper zijn dan een 'gewone' lening? Maar hoe kan het dan dat we steeds vaker horen dat microleningen duur zijn? Er zijn zelfs berichten verschenen over klanten van MFI's in India die zelfmoord zouden hebben gepleegd omdat zij de leningen niet konden terugbetalen vanwege de sterk opgelopen rentes. Is die rente inderdaad zo hoog? En wat verstaan we dan onder hoge rentes? De rente op een microlening kan nogal variëren en is in elk land anders. Maar ongeacht deze verschillen, is het rentepercentage meestal wel hoger dan de rente die bedrijven en rijke particulieren betalen.

Als er geen formele financiële instellingen of gespecialiseerde microkredietinstellingen beschikbaar zijn, is aankloppen bij een individuele geldschieter de enige optie. Als er plotseling geld nodig is voor onverwachte uitgaven (denk aan de kosten van een begrafenis, ziekte of school) dan kan alleen een individuele geldschieter uitkomst bieden. Hij (of zij!) wil het geld best voorschieten, maar eist wel dat dit binnen zeer korte tijd wordt terugbetaald. Hij verlangt dan bijvoorbeeld 'zes op vijf'; de leningnemer moet dan op zondag zes euro terugbetalen voor een lening van vijf euro die hij die maandag heeft ontvangen... Dat komt dus neer op een rente van 20% over een week. Een simpele rekensom leert dat dit meer dan 1.000% op jaarbasis is... En als de leningnemer het geleende geld plus de rente niet direct terugbetaalt, wordt bruut geweld niet geschuwd.

Tien jaar geleden ging de Indiase Bidi Mehidana naar een staatsbank voor een microkrediet. Voor 4000 Rupee – ongeveer 60 euro – kocht ze een koe. Maar een jaar later, nog voordat Bidi ook maar één liter melk had kunnen verkopen, stierf de koe. Sindsdien is het microkrediet een vloek voor haar.



Bidi, die woont in een dorp op enkele uren van de stad Kolkata, ging twee jaar later nog eens naar de bank voor een nieuwe lening. Ze wilde opnieuw een koe kopen. Maar de bank weigerde haar een nieuw microkrediet te verstrekken. Haar schulden zijn ondertussen toegenomen tot 12.000 Rupee (175 euro), mede vanwege de opgelopen rente van de eerste lening.

De bank stuurt haar maandelijks aanmaningen, maar ze opent die post niet meer in de hoop dat haar schulden zo niet verder oplopen. Bankmedewerkers komen zelfs naar haar huis om de lening op te eisen. Ze kan niet eens de rente terugbetalen, ondanks het feit dat de bank 'slechts' 8% rente in rekening brengt, wat een stuk lager is dan de rentepercentages bij commerciële banken...

Dit is een gat in de markt waar veel NGO's zijn ingedoken. Deze organisaties met een sociale doelstelling zijn er in geslaagd werkmethoden te ontwikkelen die het mogelijk maken om ook armen geld te lenen. Maar ook aan die methoden hangt uiteraard een prijskaartje. De rente die zij vragen, is dan ook nog steeds relatief hoog; hoger dan bij 'reguliere' leningen.

Een rente van 4% per maand is een goed voorbeeld. Als een lening van € 100,- over een maand terugbetaald moet worden, wordt er 'slechts' € 4,- over die € 100,- aan rente in rekening gebracht. Snel omgerekend naar een jaarpercentage zou dit echter neerkomen op $(4\% \times 12 \text{ maanden})$ 48%! Veel leninggevers eisen dat de rente direct betaald wordt. Dan ontvangt de leningnemer dus maar € 96,- 'contant'. Dat betekent dus een rente van € 4,- op een lening van € 96,-, oftewel 50% op jaarbasis.

Om rentepercentages te kunnen vergelijken, worden ze omgerekend naar percentages per jaar. Als je 4% per maand omrekent naar 48% per jaar $(4\% \times 12 \text{ maanden})$, dan spreken we over enkelvoudige interest.

Een andere situatie kan zijn dat de klant het hele bedrag aan het eind van de maand terugbetaalt, maar dat bedrag wel meteen opnieuw mag lenen. Hij leent dan € 104,- en moet daarover weer 4% betalen. Na de tweede maand betaalt de klant dan € 8,16 rente over het te besteden bedrag van € 104,-, omdat de eerste renteopbrengst nu ook weer als lening is uitgezet. De NGO ontvangt dan dus rente op rente. We noemen rente op rente ook wel samengestelde interest. Om 4% per maand om te rekenen naar een percentage op jaarbasis gebruiken we de formule: $((1+i)^n - 1)$, waarin i de periodieke rente voorstelt en n het aantal perioden in een jaar. In ons voorbeeld zou dat neerkomen op: $((1+0,04)^{12} - 1)$. Dat resulteert in een jaarlijkse rente van 60,10%.

Veel leninggevers eisen dat de rente direct betaald wordt. Dan ontvangt de leningnemer dus maar een bedrag van € 96,-. Dat betekent dus € 4,- rente op een lening van € 96,-, oftewel een rente van 4,17% die in één maand wordt betaald. Per jaar op basis van enkelvoudige interest en op basis van samengesteld interest komt dat zelfs uit op 64%.

Microfinancieringsinstellingen betogen dat deze rentes nodig en acceptabel zijn. Zij voeren als argument aan dat hun kosten erg hoog zijn en dat zij tijd nodig hebben om de rente geleidelijk te laten dalen door efficiencyverbeteringen door te voeren. Verder stellen ze dat hun rentes nog steeds beduidend lager zijn dan die van de individuele geldschietters. De afgelopen jaren is de rente op microkredieten in veel landen weliswaar gezakt, maar nog steeds is sprake van hogere rentes dan bij banken.

Neem bijvoorbeeld de gemiddelde rente van een aantal MFI's in Kenia en Peru.

MFI's stellen zich op het standpunt dat de kosten van beheer, administratie, beoordeling en toezicht bij kleine leningen, erg hoog zijn. Om die kosten te compenseren, vragen zij relatief hoge rentes. Daarnaast zien we dat de organisaties de klanten ook administratiekosten en andere heffingen laten betalen. Ook komt het voor dat klanten worden verplicht om spaargeld bij de MFI onder te brengen. Over deze spaartegoeden worden dan lage(re) rentes vergoed. Daar komt nog bij dat soms van klanten verwacht wordt dat zij deelnemen aan allerlei trainingen en voorlichtingsbijeenkomsten, al dan niet als lid van een leen- of spaargroep. Ook die tijd is een kostenpost voor de klant, bovenop de (al dan niet vrijwillige) betaling voor deelname.

De verschillen in rente die gespecialiseerde microfinancieringsinstellingen en commerciële banken in rekening brengen, bestaan al jaren. Dat leidt tot de vraag waarom rentes van MFI's hoger zijn. Een NGO met een microkredietprogramma of een gespecialiseerde MFI opereert in beginsel immers net als een commerciële bank: zij doen niets anders dan geld uitleenen. En meestal gaat het dan om geld van 'anderen'!

Banken werken met spaargeld dat hen is toevertrouwd en NGO's/MFI's met geld dat zij van donoren ontvangen. En veel van dat geld is verstrekt in de vorm van schenkingen of renteloze, langlopende leningen. Dit geld is dus 'goedkoop' in vergelijking tot spaargeld. De marges die de NGO's/MFI's realiseren, kunnen dan ook hoog zijn. Op basis daarvan lijkt het voor de hand te liggen dat de rente bij MFI's lager zou zijn dan bij commerciële banken. Als die hoge marges nodig zijn om de operationele kosten af te dekken, zouden de NGO's/MFI's dat aan hun klanten duidelijk moeten maken. En als zij die marges nodig hebben voor de dekking van de aanloopkosten, dan zou de rente na verloop van tijd moeten dalen. In beide gevallen is het van belang dit inzichtelijk te maken aan de markt. De klanten kunnen dan zelf bepalen of zij de gevraagde rentes redelijk vinden. Bovendien kunnen zij de MFI's dan aanspreken op hun beleid. Om die reden hebben een aantal organisaties, onder leiding van de Wereldbank, het initiatief genomen om meer inzicht in rentestanden te verschaffen. Daar zijn de Client Protection Principles uit voortgekomen. Ook hebben MFI's stappen ondernomen om meer inzicht in de rentetarieven te verschaffen in het kader van MFTransparency, een wereldwijd initiatief om eerlijke en transparante prijsstellingen te realiseren in de microfinancieringssector (www.mftransparency.org)

En de markt? Ook die is in beweging gekomen. De klant is niet meer de arme, volgzame buitengeslotene die alles accepteert. Na jaren zijn ook de klanten tot het inzicht gekomen dat een te hoge rentestand niet in hun belang is. In een aantal landen zijn zij opgestaan en hebben zij zich verenigd in bewegingen die het rentebeleid van de MFI's aan de kaak stellen, zoals in Bolivia, Nicaragua of Pakistan (via zogenaamde non-payment oproepen en bewegingen).

Microkredieten leiden in Nicaragua in toenemende mate tot geldproblemen. Dat zegt Stefan Platteau, adviseur op het gebied van microfinanciering voor Triodos Facet. Één van de oorzaken is het agressieve optreden van kredietverstrekkers. Die verstrekken te hoge leningen en kijken te weinig naar de kredietwaardigheid van de leners. 'Quick and dirty'. Zo omschrijft Stefan Platteau de tendens bij sommige verstrekkers van microkredieten, die te makkelijk en bovendien teveel geld uitlenen.

Nicaragua is één van de armste landen van Latijns Amerika en heeft altijd goed gelegen als ontvanger van ontwikkelingssamenwerking. Tachtig procent van de families heeft er een microkrediet. Met totaal 400 miljoen dollar aan uitstaande leningen, staat Nicaragua in Latijns Amerika bovenaan, terwijl het één van de kleinste economieën is. Deze populariteit heeft geleid tot een overvolle markt.



Het gaat volgens Platteau niet om een mondiaal probleem. 'Maar het speelt ook in andere landen waar microkredieten waanzinnig zijn gepromoot, zoals Kyrgizië en Ecuador.' De gevolgen voor de mensen die een lening hebben, kent Platteau niet. 'Het probleem is nog niet goed geanalyseerd.

Maar ik constateer wel dat tienduizenden klanten een betalingsachterstand hebben. Sommigen zoeken hun toevlucht tot de Movimiento No Pago, een beweging van mensen die weigeren af te lossen.'

Bron: RNW, Microfinanciering, Microkredieten: teveel en te vaak, November 2011

13.

.....

***MAAKT DETECHNOLOGIE
HET BETER?***



Wij denken met u mee...

Het werk van de persoonlijke geldschieter is altijd vrij eenvoudig geweest: hij of zij woont in de omgeving van de mensen die geld nodig hebben, kent hun geschiedenis, weet waar ze wonen en eventueel werken. De beslissing om al dan geen lening te verstrekken is gebaseerd op die persoonlijke kennis. En het innen van de verschuldigde bedragen? Als de klant te laat is met terugbetalen, weet de geldschieter hem of haar wel te vinden voor een persoonlijk gesprek...

Dat persoonlijke contact staat ook in alle microkredietprogramma's centraal. De NGO is actief op dorpsniveau en de medewerkers kennen de leden van de gemeenschap. Die kennis is essentieel bij het beoordelen van een aanvraag voor een lening, hoe klein ook. Ook als de geïnteresseerden een groep vormen, speelt de lokale kennis een hoofdrol bij de beoordeling van een leningsaanvraag.

Nog niet zolang geleden stond de bankdirecteur de klant zelf te woord, later werd het een senior medewerker en nog weer later werd die rol toebedeeld aan de kredietmedewerk(st)er in opleiding. Zowel op het platteland als in de stad kende de bankmedewerker 'zijn' klanten; als zij langskwamen was de achtergrond bekend en kon meteen een gesprek plaatsvinden over de plannen van de ondernemer en zijn gezin(sleden). Als het nodig was, kwam de bankmedewerker bovendien persoonlijk langs om even een praatje te maken en zich nader te oriënteren over het bedrijf en het reilen en zeilen binnen het gezin.

Juist dat persoonlijke contact wordt nu gemist in Nederland. Iedereen heeft een bankrekening en overal staan pinautomaten. Die hebben de bankemployé van het kantoor op de hoek vervangen. En langzaamaan verdwijnen zelfs die kantoren. Maar het directe contact lijkt hersteld dankzij de introductie van telebanking – 'uw bank is 24/7 bereikbaar'!

Het persoonlijke gesprek aan de balie bestaat niet meer. Het internet en geautomatiseerde evaluatiemethoden hebben dat persoonlijke contact vervangen. Voor elk probleem is er een webpagina die de klant de weg wijst naar het juiste product. Een ondernemerstoets kan de starter nu op het internet invullen. En als het profiel goed is, kan het aanvraagformulier voor een starterslening meteen worden gedownload. Het krediet kan dus snel beoordeeld worden en de gegevens worden direct doorgerekend. Een paar variabelen bepalen nu snel en efficiënt of de klant in aanmerking komt voor een lening:

- Leeftijd: jong is beter want als het fout gaat, is er nog een lange periode om de lening terug te betalen.
- Opleiding: hoe hoger de opleiding, des te meer kans dat de leningnemer een goede baan kan vinden als het bedrijf het niet redt.
- De postcode... want in betere buurten wonen de betere klanten, die ook zeker geïnteresseerd zijn in andere bankproducten.

- De persoonlijke historie: sinds wanneer is de ondernemer al klant bij de bank? Uit die gegevens kan de bank opmaken of de nieuwe klant betalingen via de bank laat lopen, of de relatie de weg naar de bank weet te vinden, of nieuwe producten verkocht kunnen worden en of er nog spaargelden op rekeningen staan. Die kunnen dan mooi geblokkeerd worden zolang de lening uitstaat.
- En tenslotte een laatste check bij het Bureau Krediet Registratie (BKR) in Tiel en de bank weet wie de klant is en welk risico de bank loopt...

Tenslotte biedt de bank de klant een standaardproduct aan, aangepast aan de systemen van de bank zelf. En wat de klant met het geld wil doen? Dat is dan niet meer zo belangrijk.

Branchless banking verwijst naar strategieën om bankdiensten aan te bieden zonder gebruik te maken van het fysieke netwerk van bankkantoren.

Kenmerken zijn:

- Gebruik van technologie om klanten te identificeren en transacties te registreren.
- Gebruik maken van derden (bijvoorbeeld winkels, verkooppunten, postkantoren) om financiële transacties, zoals overboekingen, om te zetten in geldtransacties.
- Naast overboekingen ook kasopnames mogelijk maken.
- Ondersteund door de nationale wetgever/onder toezicht.
- Diensten worden op een gestructureerde wijze, en met regelmaat aangeboden, bezoek aan bankkantoren is niet nodig.



Voorbeelden van technologieën zijn internet, pinautomaten (ATMs), POS (Point of Sales) en EFTPOS (Electronic Fund Transfer Point of Sales) technieken en mobiele telefonie.

Deze ontwikkelingen hebben er wel toe geleid dat veel mensen moeite hebben om een lening te krijgen. Waar kan je terecht als jonge, aankomende ondernemer, net afgestudeerd, wonend in een prachtwijk en nog zonder inkomen? De Raad van Microfinanciering in Nederland signaleerde dit knelpunt al in 2007: een groeiend aantal mensen had problemen om financiering van banken te verkrijgen (vooral voor kleinere bedragen). Zij hield daarom een pleidooi om nieuwe vormen van microkrediet te introduceren. Dat advies heeft onder meer geleid tot de oprichting van Qredits.

In ontwikkelingslanden vormt persoonlijk contact de basis van veel programma's om microkrediet aan de man of vrouw te brengen. De arme mensen aan de onderkant van de samenleving, levend in de buitenwijken van de stad of op het platteland werden (en worden) helemaal niet door de banken gezien, maar NGO's zagen hen wel tijdens hun dagelijks werk, zoals bij het opbouwen van scholen of klinieken. En tijdens dat dagelijkse contact gaven deze mensen aan dat zij, naast onderwijs en betere gezondheidszorg, ook graag aan het werk wilden om (aanvullend) inkomen te genereren en mee te doen aan de samenleving. Een oordeel over de betrouwbaarheid van die mensen was snel te vellen: men kende de mensen en de gemeenschap waar zij deel van uitmaakten. Een aanvraag voor een microkrediet was vlot geregeld en het persoonlijke contact garandeerde de terugbetaling.

Toen de vraag naar microleningen toenam, bood de groep uitkomst: men kende elkaar en kon elkaar aanbevelen bij de verstrekkers van leningen.

De kredietmedewerker van de NGO ging bij de klant langs om een oordeel te vellen over de klant zelf, haar of zijn werk, de woonomgeving en om de plannen te bespreken en, waar nodig, aan te scherpen. Bij de opzet van de activiteit - of het nu een marktkraam of een microbedrijfje betrof - was een persoonlijk bezoek een standaard onderdeel van de dienstverlening van de NGO. Dat gold ook voor de inning van de leningen. Logisch, want het directe contact stimuleerde de terugbetaling. Deze aanpak was dus niet wezenlijk anders dan de manier waarop individuele geldschieters opereerden.

Maar deze werkwijze was wel kostbaar. De tijd die de medewerkers in de beoordelingen, bezoeken en inning staken, moest immers ook betaald worden. En dat gold ook voor de kosten van het plaatselijke kantoor. Dat verklaarde de hoge rentes die deze organisaties in rekening brachten. Vaak waren die rentestanden wel minder hoog dan die van de geldschieter. In de beginjaren accepteerden de klanten de hoge rentes. Deze nieuwe leenvormen verbeterden tenslotte de kwaliteit van hun leven. Maar toen de klanten (en hun omgeving) gingen klagen dat die rente wel erg hoog was vergeleken met een banklening, moesten er andere oplossingen gevonden worden - de kosten moesten dus naar beneden.

M-PESA (M voor mobiel, pesa is Swahili voor geld) is een dienst van Safaricom, onderdeel van Vodacom, waarbij geld wordt overgemaakt via de mobiele telefoon zonder de tussenkomst van bankkantoren (ook aangeduid als branchless banking). Het is volledig door Kenianen voor Kenia ontwikkeld in 2003-2007. Het basisidee was om de uitbetaling en inning van micro-leningen geheel via het netwerk van (de verkooppunten van) Safaricom te laten lopen. Op deze manier zouden MFI's lagere rentes in rekening kunnen brengen. De geldtransacties worden immers goedkoper. Bij de testruns bleek dat de klanten de dienst voor allerlei aanvullende zaken gingen gebruiken, waaronder geldoverboekingen naar familieleden en directe betalingen voor koop- en verkooptransacties. M-Pesa is zo succesvol geworden dat speciale wetgeving is voorbereid om het te reguleren. Het wordt nu ook voor Tanzania en Afghanistan opgezet.

Bron: RNW, Microfinanciering, Microkredieten: teveel en te vaak, November 2011



Musoni gaat een stap verder dan M-Pesa. Het is een MIS back-office service voor MFI's (in Kenia, Tanzania en Uganda) die worstelen met het onderhoud

en de afhandeling van hun MIS. Musoni heeft een MIS-systeem opgezet in Nederland met expertise die niet altijd voorhanden is in de landen waar de MFI's zelf opereren.

www.musoni.eu

Het internet en de mobiele telefoon boden de aanbieders nieuwe kansen:

- De promotie kan via het internet een groter publiek bereiken;
- Betere administratie en management informatiesystemen komen tot ontwikkeling en brengen de kosten van beheer sterk terug;
- Administratieve systemen kunnen zelfs buiten het land zelf via het internet worden geregeld - zie bijv. het voorbeeld hierboven (Musoni)
- De werkmethoden (beoordelingen van aanvragen, uitbetalingen, terugbetalingen) zijn vereenvoudigd;
- IT wordt ingezet voor de ontwikkeling van nieuwe methoden om leningsaanvragen sneller en efficiënter te beoordelen;
- De mobiele telefoon is niet alleen meer voor bellen, maar kan ook dienen voor geldtransacties (zie ook M-Pesa in Kenia – tekst box);
- Nieuwe identificatiesystemen worden ingevoerd (minder fraude/betere risicobeheersing).

- Nieuwe spaar- en leningssystemen worden ontwikkeld;
- Geldovermakingen worden eenvoudiger en goedkoper.

Al deze vernieuwingen zorgen voor interessante kostenreducties: de kredietmedewerkers kunnen meer klanten bedienen, er kunnen meer aanvragen in behandeling genomen worden, uitbetalingen gaan vlotter en de terugbetalingen kunnen sneller plaatsvinden. Er is immers geen persoonlijk contact meer nodig. De tijd die de kredietmedewerker aan klanten besteedt, kan worden gereduceerd. Dat betekent veel winst, want deze tijd werd steeds duurder, ook al omdat de beloningen van die kredietmedewerkers in de loop der jaren omhoog zijn gegaan. Zij weten door het internet natuurlijk ook wat er in de wereld te koop is.

Ook bij de klanten hebben IT, het web en de mobiele telefoon tot veranderingen geleid. Toegang tot informatie is dankzij het internet vergroot en de klant weet veel beter wat er in zijn of haar wereld speelt. Of het nu gaat om informatie over de prijzen van de producten die verkocht (kunnen) worden of om gegevens over rentetarieven. De klant laat zich dan ook niet meer door de microfinancieringsorganisaties vertellen wat hij moet doen, maar stelt vragen over de condities van de lening, zoals over de hoogte van de rente en de eis om een speciale training te volgen.

Het paradoxale is wel dat de microfinancieringssector een ontwikkeling doormaakt die in Europa heeft geleid tot een verwijdering tussen de ervaren, lokaal opererende bankemployé en zijn klanten. Een ontwikkeling die in Nederland bijvoorbeeld is uitgemond in de lancering van microfinanciering die los staat van de traditionele banken.

14.

.....

***MAAKT SPAREN
LENEN GOEDKOPER?***



The more you save, the more you get

Meer dan 150 miljoen mensen hebben de laatste decennia een microlening kunnen krijgen van microfinancieringsinstellingen. Banken zagen hen niet staan. Die hadden geen belangstelling: de leningen waren te klein, er waren geen onderpanden, en bovenal de aanvrager was geen klant... hij of zij spaarde of leende nog niet bij de bank, betalingen liepen niet via een bankrekening laat staan dat er andere diensten zoals verzekeringen werden afgenomen.

Gelukkig waren Niet Gouvernementele Organisaties (NGO's) en andere ontwikkelingsinstanties wel geïnteresseerd om de stap te wagen. En wat blijkt: armen betalen wel netjes hun leningen terug. Ook als er geen onderpand gevraagd wordt. Miljoenen mensen hebben aangetoond dat het de moeite waard is hen te vertrouwen en van dienst te zijn. En zij betalen trouw terug met rente. In de loop der jaren is het aantal mensen dat een lening aanvraagt, exponentieel gegroeid.

Leningen staan centraal in alle discussies over microfinanciering. Vreemd eigenlijk want voor de armeren in de samenleving is sparen het belangrijkste. Sparen om geld achter de hand te hebben voor allerlei onverwachte gebeurtenissen die geld kosten: ziekte, overlijden, huwelijk, schoolkosten voor de kinderen, een koe die dood gaat, een hooiberg die afbrandt. Om al deze redenen hebben mensen eeuwenlang al geld, hoe arm ze ook waren of nu nog zijn. Sparen is de eerste stap voor mensen om armoede te lijf te gaan. De lokale bevolking in veel landen weet maar al te goed dat er momenten kunnen komen dat er plotseling geld nodig is. Dan is lenen geen optie... dat hebben ze wel geleerd van het verleden, want de lokale geldschieter ('loan shark') is eigenlijk geen optie, het is te duur en het geld moet te snel terugbetaald worden. Sparen is de mogelijkheid om niet te hoeven lenen van de geldschieter. Dat sparen doet men vaak alleen, maar ook in groepsverband. Dat gebeurt al eeuwenlang, of het nu Rosca's zijn in Afrika of lokale coöperatieve spaar- en leenprogramma's in Europa. En uit die spaar- en leenprogramma's zijn weer grotere financiële instellingen voortgekomen, zoals de Rabobank in Nederland of de Caisse d'Épargne in Frankrijk.

Sparen in groepsverband blijkt een sterk middel te zijn om sociale participatie te bevorderen. Dat blijkt wel uit de belangstelling van veel armen in India om deel te nemen in Self Help Groups (SHG) zoals gepropageerd door de Grameen Development Trust. In Europa zijn vooral microlening programma's opgezet. Er zijn nog weinig initiatieven ontplooid zijn om – nieuwe – spaarproducten te ontwikkelen en aan te bieden. En dat terwijl de microfinancieringssector haar wortels heeft in de spaar- en leencoöperaties. Recentelijk onderzoek (Kappers, Lehmann 2011) heeft echter aangetoond dat er informeel steeds meer mensen tot actie overgaan en hun eigen informele spaargroepen vormen. Sparen staat dus nog steeds voor veel mensen centraal.

Vreemd dus dat veel NGO's die een microkredietprogramma opzetten minder aandacht gegeven hebben aan het aanbieden van spaarproducten. Zij hebben vooral aandacht gegeven aan het uitbreiden van hun leningsprogramma's. Maar spaar-producten aanbieden stond niet hoog in het vaandel. Wel hebben veel programma's diverse verplichte opgelegde vormen van sparen ingevoerd. Die werden gekoppeld aan het lenen, maar dan was het om de klanten te leren kennen en om een stok achter de deur te hebben bij wanbetaling (men kon dan bijvoorbeeld een deel van de lening terugvorderen door beslag te leggen op het verplichte spaartegoed). Maar sparen werd niet aangeboden als dienst voor de klant. Het zijn de donoren en ontwikkelingsorganisaties die MFI's nu aansporen om ook aandacht te besteden aan sparen. Zij erkennen dat armen hun geld veilig willen opbergen zonder ver te hoeven reizen.

Maar de externe partners hebben de MFI's vooral gevraagd om ook aan sparen te denken om goedkoop spaargeld aan te trekken ter financiering van hun leningenportefeuilles. Dat zou op termijn ook de rente op microleningen terug kunnen brengen tot acceptabele niveaus.

Met de schenking van een donor kon oorspronkelijk een relatief bescheiden kredietfonds opgezet worden. De kosten voor het aantrekken van dit schenkgeld waren erg laag en bestonden vooral uit kosten om met de donor in contact te komen en kosten om eventuele onderhandelingen te kunnen voeren (bijvoorbeeld in Europa) en de waardevermindering van geld op termijn. En het beschikbare gestelde bedrag was voldoende voor de kleine groep leners die men eerst dacht te benaderen. Maar de werkelijkheid was weerbarstiger...

- a. de gehanteerde leningsmodellen bleken een fuik te zijn... men leende, maar bleef lenen, omdat bij terugbetaling een grotere lening verkregen kon worden... op terugbetalen stond een premie... en de winsten waren toch niet zo hoog als verwacht onder meer door de hoge rentelasten.
- b. de leningsbedragen die de micro-ondernemer kon ontvangen werden steeds hoger... en de klant had steeds meer geld nodig, vooral omdat een groot deel naar werkkapitaal ging en
- c. er kwamen steeds meer mensen een microlening aanvragen... aangetrokken door het succes van hun buurman of buurvrouw.

De fondsen moesten dus aangevuld worden. Eerst werd (extra) geld tegen gunstige voorwaarden 'geleend' aan de NGO die zich steeds meer specialiseerde, terugbetalingstermijnen waren nog erg lang en de rente die de donor of de internationale ontwikkelingsorganisatie vroeg, was erg bescheiden. De marges die op de microleningen behaald konden worden, konden zo de relatief hoge operationele kosten dekken... een win-win positie voor iedereen: de arme had toegang tot een micro-lening, de NGO kon haar operationele kosten dekken en de donor kon zich geleidelijk aan terugtrekken. 'Mission completed'...

Donoren zijn wel bereid om een fonds te helpen bij de start (en zelfs een groot deel van de opstartkosten en de eerste groei voor haar rekening te nemen), maar het aanvullen van de leningsfondsen als het succesvol is ligt minder voor de hand. De oplossing: aanvragen van nog meer leningen, en bereid zijn om dat op (meer) commerciële voorwaarden te doen: eerst van de donoren zelf en van internationale ontwikkelingsorganisaties, later van private beleggers.

Deze verandering van beleid en financiering brengen wel een hogere rentelast met zich mee.

- Zowel de internationale ontwikkelingsorganisaties als de private investeerders vroegen een relatief hoge rente voor hun leningen die kon oplopen tot 10% (in vreemde valuta). Allereerst omdat de instellingen hun eigen – hoge – kosten wilden dekken. Een organisatie als Triodos Bank rekent voor het beheer van een fonds (van anderen) 3,25% bijvoorbeeld voor administratie alleen van een van haar microfinancieringsfondsen (Triodos Doen Fonds).
- Daarboven liep de prijs voor dit soort leningen nog verder op door het opzetten van speciale regionale en nationale fondsen waar de MFI's terecht kunnen. Iedere schakel wil natuurlijk een vergoeding ontvangen. Zo voegden ze allen een aantal punten aan de rente toe. Vreemd eigenlijk als je ervan uitgaat dat in de jaren 90 in de vorige eeuw en de afgelopen tien jaren de rente op de kapitaalmarkt voor USD of Euro fluctueerde tussen de 3 en 4% en zelfs lager... met een eenvoudige garantstelling van diezelfde ontwikkelingsfondsen zouden de MFI's goedkoper geld hebben kunnen lenen.
- En tot slot kwam er in sommige gevallen ook nog de eis bij dat de terugbetaling in vreemde valuta moest plaatsvinden. De MFI's wendten dat weer af op de klant die een microkrediet in de tegenwaarde van de vreemde valuta moest terugbetalen, een voorwaarde die onder andere veel MFI's in Bolivia hun klanten opleggen.

Er is behoefte aan goedkoper geld... Een alternatief is het aantrekken van spaargeld op de lokale markt. Als die rente niet al te hoog is kan (op termijn) de rente op de microleningen naar beneden en kan door de MFI nog steeds een redelijk rendement behaald worden op het uitzetten van microleningen.

Donoren benadrukken het belang van het aantrekken van spaargelden door de door hen gesteunde microfinancieringsinstellingen. Veel MFI's hebben deze raad ook opgevolgd. Zij liepen daarbij wel tegen drie interessante zaken aan:

- Hun IT-systemen waren niet geschikt voor het opzetten van spaarproducten. Kenmerk van sparen is dat de spaarder het ingelegde geld altijd direct en overal en op elk moment van de dag kan opnemen. Bij elk kantoor van de betreffende organisatie zou men het spaartegoed moeten kunnen opeisen. Dat kan alleen als de stortingen direct geregistreerd worden en overal inzicht is te krijgen in die stortingen. De IT/MIS-systemen moeten worden aangepast, een kostbare zaak.

- De klanten waren inderdaad erg geïnteresseerd in sparen, en niet alleen de leningnemers, ook anderen. In sommige situaties bleek er wel een ratio van 12 op 32 te bestaan, voor elke lener waren er wel drie mensen geïnteresseerd om te sparen (en niet noodzakelijkerwijs om later te lenen). Maar de in te leggen gelden waren zeer bescheiden. De handelingen aan de loketten liepen daardoor sterk op en dus de kosten. Het volume van de spaargelden was daarnaast niet al te groot en het rendement op de ingelegde gelden van bescheiden omvang.
- De NGO's/MFI's konden een hogere rente op hun spaargelden aanbieden dan de formele banken. Dat trok weer de rijkere, lokale spaarders aan. Een groot aantal MFI's heeft daarbij de stap gezet om termijndeposito's aan te gaan bieden voor een relatief hogere spaarrente dan de banken doen. Dit bracht het aantal handelingen aan het loket weer terug en genereerde grotere bedragen; maar wel tegen een hogere rente.
- Het nettoresultaat van deze bewegingen is wel dat MFI's inderdaad op de spaarders richten maar niet zozeer om spaarproducten aan te bieden maar eerder om grotere bedragen lokaal aan trekken. En die grotere bedragen worden tegen relatief hoge rentevergoedingen aangeboden. Het is daarbij niet in het belang van die grotere spaarders dat de rente daalt. Dat kan op korte termijn ook niet omdat de hogere rentevergoedingen op bedragen worden uitgekeerd die langere tijd vast staan. Dit leidt tot de druk op de MFI's om hun rente op leningen hoog te houden. En de echte klant heeft nog geen spaarproduct.

Tabel 6 geeft een indruk van de verschillende tarieven die een aantal MFI's hanteren voor microsparen, deposito's van grotere leningen en voor microleningen. De marges op de rentes op spaargelden en de rentes op microleningen is aanzienlijk in de meeste landen, zeker als er geen limiet (cap) op de rentestand is. Ook laten de cijfers zien dat kleine spaarders (die het geld op elk moment nodig kunnen hebben) minder rente ontvangen dan degene die een groot bedrag voor een lange tijd op deposito vastzet.

Tabel 6 *MFI's, rentestanden voor sparen, deposito's en microleningen*

Naam MFI	Land	Rente op spaargelden	Rente op deposito's	Rente op microleningen	Opmerkingen
Grameen Bank	Bangladesh	8,50%	> 12%	24% tot 27%	Rente stand op leningen max 27% in Bangladesh (eind 2011)
AMRET	Cambodia	6%	8,50%		
MiBanco	Peru	1,80%	tot 4,9%	25% tot 59%	Hoe lager leningsbedrag; des te hoger rente
ProCredit Ghana	Ghana	tot 5%	15% tot 17%	van 26% tot 73%	MKB 26%/ microkrediet tot ~73%)
Banco Sol	Bolivia	0,30%	tot 3,8%	16%	In US\$ tegenwaarde
Basix / KBS bank	India	3,50%	5,5 tot 11%		
Compartamos	Mexico	2%	>2%	74%-78%	
ASA	Bangladesh	6%	9%-12%	27%	Tot 12% voor deposito's tot 10 jaar
AMRET	Cambojda	4%	6,5 tot 10%	36% tot 42%	Deposito's tot 3 jaar

Bron: Gegevens van websites van betrokken organisaties bewerkt door het lectoraat FINE, De Haagse Hogeschool (2012)

Het zal dan ook niet verwonderlijk zijn dat de kleinere spaarder op een gegeven moment besluit om het spaargeld toch maar bij een andere instelling te plaatsen. Of, hij of zij kan besluiten om een eigen spaargroep op te zetten... de cirkel gesloten?

15.

.....

***WAT WILLEN DE (PRIVÉ-)
INVESTEERDERS?***



Pecunia non olet (Keizer Vespasianus 9-79 v. Chr.)

Lokale initiatieven liggen aan de basis van informele spaar- en leengroepen. Mensen die merkten dat de deur bij banken angstvallig gesloten bleef als zij een kleine lening nodig hadden, namen het heft in eigen handen. Zij vormden informele spaar-, leen- en/of verzekeringsgroepen. Samen voelden zij zich sterk. En veel van die initiatieven zijn uitgroeid tot succesvolle organisaties en bedrijven, zoals Crédit Coop ratif in Frankrijk, of de Nederlandse Rabobank.

Het lijkt Wall Street wel

“Bij sommige MFI’s verwachten investeerders op jaarbasis 25 tot 30 procent rendement”, zegt een functionaris van Cordaid. ‘In de financiële wereld is dat een geweldige score. Wij zien dat als exorbitant. Het moet haast wel over de ruggen gaan van arme mensen.”

“Bij veel nieuwe investeerders kom je het woord klant nauwelijks tegen. Dat kan, maar doe het dan niet onder de vlag van sociaal ondernemen.” Maar net als in de rest van de financiële wereld, kun je bij iedere MFI die op de lange termijn meer dan 10 procent rendement voorspelt vraagtekens zetten.

“We zijn twee jaar geleden uit een Indiase MFI gestapt. De promotors van dat bedrijf deden er alles aan om de waardering van het aandeel zo hoog mogelijk op te drijven. Vervolgens kregen ze een bonus van dik 2 miljoen. Het leek Wall Street wel. Daar is de microfinancieringssector volgens ons niet mee gediend.”

Cordaid: “Gelukkig zijn er van de top 10 MFI’s nog steeds 9 volop bezig met het belang van hun klanten. Maar de commercialisering is een tendens waar we erg alert op moeten zijn.”

Bron: RNW, Dossier Microfinanciering, 2011

De ervaringen en werkmethoden van deze informele spaar- en leengroepen zijn door een groot aantal niet gouvernementele organisaties (NGO’s) overgenomen bij de ontwikkeling van hun microkredietprogramma’s. Daar zijn meerdere grotere organisaties uit ontstaan die microleningen (en andere diensten) op grote schaal aanbieden, zoals BRAC in Bangladesh, Al Amana in Marokko, K-Rep in Kenia en BancoSol in Bolivia. Kenmerkend voor deze organisaties is dat zij lokaal goed ingebed zijn; de leiding is in handen van plaatselijke leiders en managers. Bovendien zijn de organisaties met lokaal kapitaal, vaak plaatselijk spaargeld, gefinancierd.

Overheden, internationale en nationale donoren hebben veel steun verstrekt aan de lokale microkredietprogramma's en -organisaties. Geld is in de beginjaren tegen zeer gunstige voorwaarden beschikbaar gesteld om de leningen te kunnen verstrekken. Denk aan lage rentes, lange looptijden of zelfs aan schenkingen voor onder andere de financiering van de aanloopkosten en eerste investeringen. Daarnaast is er kennis (deskundigen, trainingen) beschikbaar gesteld om de organisaties op te bouwen. Die steun is succesvol gebleken. Veel lokale organisaties zijn uitgegroeid tot florerende en winstgevende financiële instellingen. Sommige daarvan hebben ook hun werk-terrein verbreed; ze bieden meerdere diensten aan en zijn actief in een toenemend aantal plaatsen. Die groei betekent ook dat zij steeds meer geld nodig hebben. Vooral voor de financiering van de leningen voor het groeiend aantal klanten is kapitaal nodig. Idealiter wordt dit verkregen door spaargeld aan te trekken. Dat is relatief goedkoop en, nog belangrijker, er zijn veel mensen die behoefte hebben aan goede spaarproducten. Bovendien wordt via het aantrekken van plaatselijk spaargeld de band met de lokale bevolking nog eens extra versterkt.

Maar het aantrekken van spaargeld en de groei van de leningenportefeuille vereisen ook aanpassingen in de organisatie. Er is meer personeel nodig en de gebouwen, administratie en IT moeten worden aangepast. Veel organisaties kennen nog een zwakke financiële structuur, met een beperkt eigen vermogen en realiseren een te geringe nettowinst om die groei zelfstandig te financieren. De oorspronkelijke financiers (overheden en internationale donoren) zijn ook minder bereid om continu kapitaal te verstrekken. Zij willen juist dat de organisaties zelf hun financiering regelen. Dan zijn langlopende leningen en het uitgeven van aandelen de enige uitweg. Natuurlijk zou dat lokaal mogelijk moeten zijn. Maar als internationale fondsen gelden tegen aantrekkelijke voorwaarden beschikbaar stellen, dan wordt het (te?) verleidelijk om daar niet op in te gaan.

Er zijn steeds meer internationaal opererende fondsen in het leven geroepen die gelden aantrekken om te investeren in microfinancieringsinstellingen (tabel 5). Een relatief hoog financieel rendement blijkt gerealiseerd te kunnen worden met investeringen in activiteiten die ook een hoog sociaal rendement kunnen hebben. Zijn er mooiere vormen van verantwoord beleggen te vinden?

Steeds meer private investeerders worden aangetrokken door het succes van microfinanciering en het rendement dat er klaarblijkelijk mee geboekt kan worden. Er komt dan ook steeds meer geld beschikbaar voor de microfinancieringsinstellingen. Het aantrekken van buitenlands kapitaal heeft echter ook een keerzijde. De private investeerders stellen namelijk niet altijd 'zomaar' geld ter beschikking, want vaak wordt als voorwaarde gesteld dat men zitting kan nemen in de raad van toezicht of zelfs in de directie. Het aantrekken van deze gelden betekent in die gevallen dus verlies van lokaal eigendom, vooral als dit omvangrijke leningen zijn of directe deelname in het kapitaal. In beide gevallen krijgt de nieuwe partij (de investerende particulier of het investeringsfonds) zeggenschap in en macht over de microfinancieringsinstelling. En de invloed van de lokale spaarders en plaatselijke investeerders wordt minder.

Tabel 7 *Tien grootste (private) investeringsfondsen (MFI's)*

Naam	Soort fonds	Land van vestiging/ oorsprong ⁴⁴	Activa (miljoen \$) in MFI's
Oikocredit	Privaat – verbonden met kerken	Nederland	516
European Fund for South-East Europe (EFSE)	Multilateraal fonds vooral voor Oost- en Centraal Europa	Luxemburg	482
Dexia Microcredit Fund	Privaat – verbonden aan algemene bank; investeert vooral in de meer succesvolle MFI	België	438
responsAbility Global Microfinance Fund	Eigendom vnl. van aantal Zwitserse banken en financieel instellingen en een social venture capital company. Investeert in betere MFI's	Zwitserland	395
SNS Institutional Microfinance Fund I	Privaat – verbonden aan bank (SNS) – vooral investeringen in succesvollere MFI's	Nederland	258
ASN-Novib Fund	Privaat – verbonden aan ideële bank en ontwikkelingsorganisatie; investeringen in opkomende en succesvolle MFI's	Nederland	158
SNS Institutional Microfinance Fund II	Privaat – verbonden aan bank (SNS) – vooral investeringen in succesvollere MFI's	Nederland	131
responsAbility SICAV Microfinance Leader Fund	Eigendom vnl. van aantal Zwitserse banken en financieel instellingen en een social venture capital company. Investeert in betere MFI's	Zwitserland	127
responsAbility SICAV Micorfinanz Fonds	Privaat opgezet door bank samen met schenkingenfonds	Zwisterland	125
Microfinance Enhancement Facility	Opgezet door Duitse Ontwikkelingsbank (KfW) en multilaterale investeringsmaatschappij (IFC) – deelname van diverse ontwikkelingsbanken en – fondsen – investeert in groeiende MFI's	Duitsland	101

Bron: Gegevens van websites van betrokken organisaties bewerkt door het lectoraat FINE, De Haagse Hogeschool (2012)

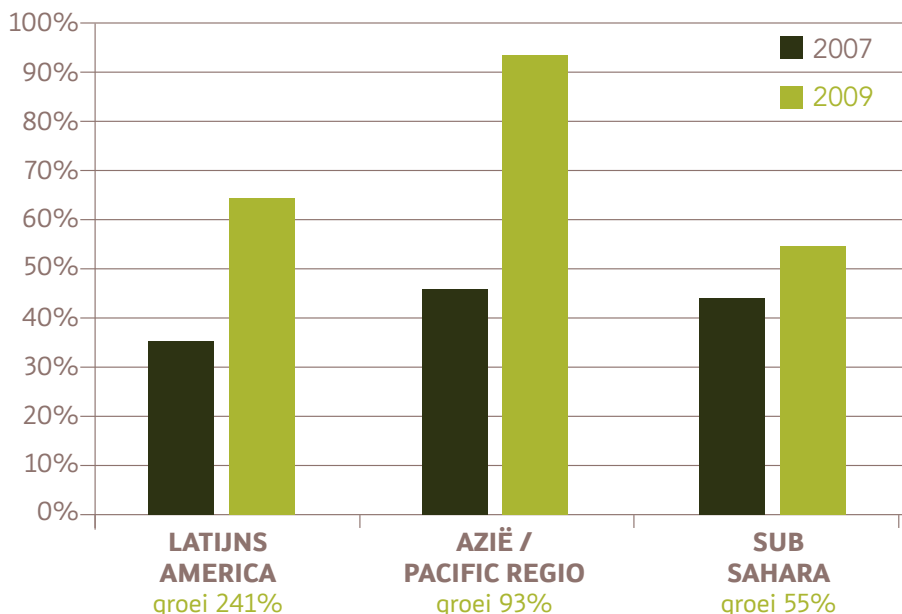
Steeds meer private investeerders worden aangetrokken door het succes van microfinanciering en het rendement dat er klaarblijkelijk mee geboekt kan worden. Er komt dan ook steeds meer geld beschikbaar voor de microfinancieringsinstellingen. Het aantrekken van buitenlands kapitaal heeft echter ook een keerzijde. De private investeerders stellen namelijk niet altijd 'zomaar' geld ter beschikking, want vaak wordt als voorwaarde gesteld dat men zitting kan nemen in de raad van toezicht of zelfs in de directie. Het aantrekken van deze gelden betekent in die gevallen dus verlies van lokaal eigendom, vooral als dit omvangrijke leningen zijn of directe deelname in het kapitaal.

⁴⁴ Niet altijd in het land waar het fonds juridisch is gevestigd; veelal in landen met gunstig fiscaal klimaat zoals bijvoorbeeld Luxemburg.

In beide gevallen krijgt de nieuwe partij (de investerende particulier of het investeringsfonds) zeggenschap in en macht over de microfinancieringsinstelling. En de invloed van de lokale spaarders en plaatselijke investeerders wordt minder.

In Latijns-Amerika is de deelname in lokaal eigendom door buitenlandse investeerders in de periode 2007-2009 met 241% gegroeid. In Sub-Sahara Afrika is dat nog een bescheiden 55% (zie ADA 2009⁴⁵).

Figuur 4 Groei van buitenlands eigendom in MFI's



Bron: ADA 2009, verwerkt door Centrum voor Microfinanciering Inholland (2010)

Externe financiering is ogenschijnlijk een teken van solidariteit, maar kan een direct effect hebben op het reilen en zeilen van de organisatie. De nieuwe mede-eigenaren kunnen druk uitoefenen op de leiding om het rendement aantrekkelijk (lees: hoog) te laten blijven. Dat kan op twee manieren, namelijk door hoge rentes te (blijven) vragen voor de microleningen (in combinatie met lage vergoedingen op spaartegoeden) en door de omzet te vergroten (vaak door agressieve verkoop van microfinanciering, leningen, verzekeringen en leasecontracten), zoals bijvoorbeeld in Nicaragua of India (www.rnw.nl/microfinanciering). Niet alle investeringsfondsen zullen uitsluitend op eigen gewin uit zijn. Voor de MFI's is het dus belangrijk om te weten met welke investeerders zij te maken hebben en wat zij voor hun investering terug verwachten. Om de transparantie in de markt te vergroten, zijn de 'Principles of Responsible Investing in Microfinance' (PRI) gelanceerd in 2011.

⁴⁵ Does foreign ownership in microfinance interfere with local development? Opinions & Future Action ADA, June 2010.

Uiteraard zijn de nieuwe investeerders niet alléén verantwoordelijk voor de ontstane situatie. Het is in veel gevallen ook het gevolg van het handelen van de lokale NGO's en, vooral, van de mensen die de NGO's beheren; de managers en de bestuursleden. Zij kunnen zonder last en ruggespraak besluiten om organisaties die zij met financiële steun van donoren en de lokale gemeenschap hebben opgezet aan derden te verkopen. Donoren die hen eerder het eigendom over de kredietgelden toevertrouwden en de lokale burgers die de NGO zei te vertegenwoordigen. Dit is bijvoorbeeld gebeurd in Mexico met de beursgang van Compartamos⁴⁶. Maar ook in Peru met de verkoop van Confianza aan een grote particuliere bank (Banco de Crédito del Perú).⁴⁷

Microfinanciering raakt de laatste tijd steeds meer in opspraak

Op het Responsible Finance Forum in Den Haag (2011) gaf Prinses Máxima toe dat het toezicht op het verstrekken van microkrediet soms onvoldoende is. "Microkredieten zijn te veel gericht op het uitlenen van geld op verzadigde markten. Dat leidde tot een concurrentieslag en agressieve marketing. We zien nu de gevolgen die dat heeft voor cliënten, beleggers en markten", aldus Máxima.

Principles of Responsible Investing In Microfinance

- Diversiteit aan financiële diensten
- Bescherming van de cliënt
- Eerlijke behandeling
- Transparantie
- Verantwoord investeren
- Evenwicht tussen sociale en financiële opbrengst
- Geharmoniseerde normen voor investeerders



Het is dus zeer de vraag of het gewenst is dat buitenstaanders (en dat hoeven niet alleen in het buitenland gevestigde investeerders te zijn, het kunnen ook particuliere investeerders in het land zelf zijn) meer macht en zeggenschap krijgen over de oorspronkelijk lokale, op gemeenschapszin gebaseerde organisaties. En het is ook de vraag of de intenties van de investeerders duidelijk zijn.

.....
46 2004

47 2010

16.

.....

**LEENT MEN NIET
TE VEEL?**



Geld lenen, kost geld!

Miljoenen mannen en vrouwen hebben inmiddels een microlening, sparen bij lokale organisaties of maken gebruik van microverzekeringen. In sommige landen rapporteren instellingen meer dan enkele miljoenen klanten per jaar. De meeste klanten hebben hun leningen keurig terugbetaald aan de NGO's, coöperaties of gespecialiseerde banken die hun deze nieuwe kans boden. En veel klanten hebben vervolgens nieuwe leningen aangevraagd. Naarmate hun bedrijfjes groeiden, werden de leningen bovendien hoger. De korte terugbetalingstermijnen en/of de hoge rentes die met de leningen gepaard gingen, leken op het eerste gezicht geen problemen op te leveren. De MFI's vroegen die hoge rentes omdat zij stelden dat de operationele kosten fors zouden zijn. Maar ondanks die hoge kosten maken veel MFI's relatief veel winst die hen in staat stelt sterk te groeien. Dat is mede te danken aan goed beheer en intelligent intern (risico) management. Constante groei van het aantal verstrekte leningen is duidelijk in het belang van de microfinancieringsinstelling en haar eigenaren. Hoe meer leningen met relatief hoge rente verkocht worden, des te hoger het rendement. Dat trekt ook weer investeerders aan die gelden beschikbaar stellen om in de toenemende kapitaal-behoefte te voorzien. Die investeerders zullen zeker geïnteresseerd blijven indien de resultaten van de microfinancieringsinstelling positief zijn.

De instellingen zijn continu op zoek naar meer klanten. In het begin was dat niet moeilijk. Er zijn ontzettend veel mensen aan de onderkant van de samenleving. De vele NGO's en andere instellingen zijn er inderdaad in geslaagd steeds meer mensen te bereiken. En er begeven zich, aangetrokken door het succes, nog steeds nieuwe aanbieders op de markt. Maar de markt kent ook haar beperkingen, want op een bepaald moment zijn de meeste potentiële klanten wel bereikt. Dan blijft er niets anders over om de bestaande klanten nog meer en/of steeds hogere leningen aan te bieden. En dat gaat vaak ongemerkt, vooral als de klant gewend is aan systemen waarbij de afbetaalde lening (bijna) automatisch wordt omgezet in een nieuwe. Aan de andere kant; als er meer aanbieders op de markt komen, hebben de klanten de keuze uit meer partijen. Ook wordt het daardoor aantrekkelijk om de lening bij de ene aanbieder af te lossen met het geld dat een andere organisatie beschikbaar stelt...

In beide gevallen kan de klant in grote problemen komen. Zij kunnen leningen aangaan die zij eigenlijk niet nodig hebben, ook als zij niet in staat zijn om die uiteindelijk (volledig) terug te betalen. Dat kan tot te hoge schuldenlasten leiden, schuldenlasten die de klanten niet terug kunnen betalen. Een ontwikkeling die zich snel kan voordoen als de aanbieders te maken hebben met klanten die zich niet bewust zijn van de langetermijneffecten van het afsluiten van teveel en te hoge leningen. En dat vooral omdat de aanbieders er baat bij hebben...

Deze ontwikkelingen doen zich in steeds meer landen voor. Bekend is het voorbeeld van Andra Pradesh, in India (zie box).

De zelfmoord van ruim dertig boeren in het zuidoosten van India heeft de microfinancieringswereld opgeschrikt. De mannen en vrouwen zouden torenhoge schulden hebben bij de organisaties die hen geld hadden geleend. Meteen zijn maatregelen aangekondigd, maar wie gaat naleving van de nieuwe regels controleren?

Het nieuws over de zelfmoord in de deelstaat Andhra Pradesh lokte harde woorden uit van de eerste minister daar. “Microkredietverleners rekenen woekerrentes. De armen worden tot zelfmoord gedreven door de schuldenlast en de brute methoden om deze schulden terug te eisen”, zei hij tegen Indiase verslaggevers. Gek genoeg hield de Indiase microfinancieringswereld zich stil.

Het kostte veel telefoontjes voordat een manager van Sa-Dhan, een bond van financiële dienstverleners, op de zaak wilde ingaan. “We willen deze specifieke incidenten zeker onderzoeken”, zegt K. Balasubramanyam tegen de Wereldomroep. “Er gaan de laatste tijd veel geldschietters te werk onder de naam MFI (microkredietverlener), terwijl ze geen lid zijn van onze organisatie of geregistreerd staan bij de Reserve Bank of India (RBI).” Sa-Dhan heeft ongeveer 250 leden, waarvan driekwart microkredieten verstrekt.



De organisatie heeft toegezegd om een vrijwillige gedragscode nieuw leven in te blazen en daadkrachtiger toe te passen. De code werd in 2006 al door de meeste leden aangenomen, om brute geldvorderingen tegen te gaan. In datzelfde jaar werden microkredietverleners in Andhra Pradesh ook al in verband gebracht met zelfdoding onder boeren.

De organisatie heeft toegezegd om een vrijwillige gedragscode nieuw leven in te blazen en daadkrachtiger toe te passen. De code werd in 2006 al door de meeste leden aangenomen, om brute geldvorderingen tegen te gaan. In datzelfde jaar werden microkredietverleners in Andhra Pradesh ook al in verband gebracht met zelfdoding onder boeren.

‘De mensen die geld terugvorderen zijn vaak niet op de hoogte van deze gedragscode’, zegt Balasubramanyam. ‘Na klachten kan het lidmaatschap van de betreffende microkredietverlener worden opgezegd, maar deze afspraak is in het verleden niet altijd nagekomen.’

Op het Responsible Finance Forum in 2011 in Den Haag wees Prinses Máxima investeerders op hun verantwoordelijkheid. Een toenemend aantal instellingen is te sterk gericht op het uitlenen van geld binnen verzadigde markten. Dat leidde tot een concurrentieslag en agressieve marketing, want ook microfinancieringsinstellingen willen steeds groter en groter worden. Bonusregelingen voor het personeel van microfinancieringsinstellingen zijn bedoeld om de leningenportefeuille verder te vergroten. We constateren dan ook dat er leningen worden verkocht aan mensen die geen (toekomstige) terugbetaalpotentie hebben. Met andere woorden; er is sprake van overkreditering.

Om dergelijke risico's te verminderen, zijn door de microfinancieringsinstellingen maxima aan microkredieten verbonden, in India bijvoorbeeld 12,5%. Dit betekent, dat bij een Bruto Nationaal product (BNP) per hoofd van de bevolking van \$ 3.500,- het maximum te lenen bedrag \$ 420,- is (12% van \$ 3.500,-). Maar het gevolg daarvan is dat medewerkers van microfinancieringsinstellingen gemakkelijker leningen verstrekken dan wanneer het om hogere grensbedragen zou gaan. Zeker als de kredietanalist een beloning (denk aan een salarisverhoging) ontvangt die gerelateerd is aan zijn 'verkoopprestaties'...

Overkreditering is niet alléén een gevolg van de handelswijze van de microfinancieringsinstellingen. De cliënten zijn daar soms ook zelf debet aan. Als een cliënt bij een microfinancieringsinstelling een kleiner bedrag mag lenen dan hij of zij wenst, kan de klant bij andere microfinancieringsinstellingen aankloppen. Omdat die geen informatie hebben over de microkredieten die de klant elders al heeft afgesloten, ligt overkreditering op de loer. Het al te sterk beperken van de omvang van het maximale krediet, kan dan dus juist leiden tot overkreditering. Overkreditering komt voor bij individuele klanten, maar ook bij groepsleningen. Bij groepsleningen wordt namelijk vaak verzuimd om de schuldenlast van de groep te vergelijken met het te verwachten groepsinkomen, waar de lening en de rente mee moeten worden afbetaald. Elk groepslid is immers aansprakelijk voor de totale schuldenlast. Hoewel dat een sterke kant van een groepslening is, wordt dat aspect maar al te vaak als voldoende zekerheid gezien.

En de oplossing? Minder leningen verstrekken? Of de klanten bewuster maken van hun eigen handelen? In Latijns-Amerika is door de overheden en de centrale banken gekozen voor het laatste. Men heeft nationale programma's opgezet om studenten in het (lager en middelbaar) onderwijs bewust te maken van de voor- en nadelen van lenen (bijvoorbeeld in de programma's voor Financial Education in Mexico, Peru en Colombia⁴⁸). Ook in ontwikkelde landen is men zich daarvan bewust. Het Icesave drama toonde echter wel aan dat er ook in Europa nog veel werk aan de winkel is. In Nederland wordt dit onder andere gestimuleerd door het Ministerie van Financiën onder het Centiq programma⁴⁹. Omgaan met geld is meer dan toegang hebben tot leningen en andere diensten. Toegang tot kennis is eigenlijk veel belangrijker.

48 http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1094224

49 Zie ook: http://www.consuwijzer.nl/Over_ons/Samenwerking/Centiq_Wijzer_in_Geldzaken

17.

.....

***ZIJN BEDRIJFSADVIES-
DIENSTEN NIET MEER
NODIG?***



Ondernemerscoach nodig?

Steeds meer microfinancieringsinstellingen blijken aanvullende diensten ter ondersteuning van hun klanten aan te bieden. Dit past in het streven naar een cliëntgerichte aanpak. Deze aanpak behelst een dienstenaanbod dat meer gericht is op de individuele wensen van de klant.

Voorbeelden hiervan zijn:

- De Ethiopian Business Development Services Network (EBDSN) is de spin in het netwerk van aan-bieders van advisering en begeleiding voor micro- en kleine ondernemers in Ethiopië.
- In Colombia, ADEMCOL (Asociación para el Desarrollo Microempresarial Colombiano). In 1995 begon ADEMCOL met managementtrainingen. Nu vinden wekelijks allerlei trainingen plaats voor klanten, die met een microfinanciering ondernemer zijn geworden.
- De in 2007 opgerichte CF Lanka Microfinance (CFLM) Company heeft in haar visie opgenomen dat zij de meest dynamische en best presterende aanbieder van microkrediet, training en adviesdiensten in Sri Lanka wil zijn door diensten van hoge kwaliteit te leveren en de economische en sociale status van behoeftige gezinnen en kinderen te verbeteren.
- En in Nederland stelt het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie dat zij microfinanciering ziet als een combinatie van lenen, coaching en begeleiding. We zien nu anno 2012 dat Qredits ook adviesdiensten aanbiedt voor klanten die een (micro)lening hebben ontvangen.

Ogenschijnlijk dus niets nieuws onder de zon: in de 60'er en 70'er jaren werden al integrale ondersteuningsprogramma's opgezet om het midden- en kleinbedrijf in ontwikkelingslanden tot bloei te laten komen. Leningen werden in combinatie met advisering en training aangeboden. Uiteraard werd daar onderzoek naar gedaan. Eén van de meest verstrekkende conclusies was dat niet-financiële diensten (zoals training, advies en begeleiding) voor kleinere bedrijven minder effectief bleken te zijn dan financiering. Zeker voor de hele kleine, micro-ondernemers werd aanbevolen om zich te concentreren op het aanbieden van (micro)krediet zonder aanvullende diensten. En die diensten dienden vooral door private partijen aangeboden te worden. Ook het subsidiëren van aanvullende diensten werd afgeraden (Gosses, Molenaar et al., 1989).

In samenspraak met donoren pakten lokale, niet gouvernementele organisaties (NGO's) de handschoen op en lanceerden zij programma's waarin alleen hele kleine, microleningen werden aangeboden. Deze microleningen waren vooral bedoeld voor mensen aan de onderkant van de samenleving die geen toegang hadden tot reguliere financiële diensten. De NGO's specialiseerden zich steeds verder en groeiden uit tot microfinancieringsinstellingen (MFI's). En die organisaties zijn op hun beurt weer met hun klanten meegegroeid.

De klanten begonnen eerst met heel kleine economische activiteiten die een bescheiden inkomen genereerden, bijvoorbeeld in de vorm van een marktkraam, via straatverkoop of door auto's te onderhouden en te repareren. Naast het verstrekken van de micro-leningen zelf, gaven de aanbieders van microfinanciering in het begin alleen maar algemene voorlichting over het gebruik van de lening en de manier van terugbetalen. Ook lanceerden sommige organisaties meer uitgebreide opleidingsprogramma's om de klanten breder voor te lichten over het gebruik van gelddiensten in het algemeen (ook bekend als Financial Education).

Sommige klanten slaagden erin hun activiteit door te laten groeien tot micro- en zelfs kleine ondernemingen. Dat betekende ook dat hun behoefte aan geld groeide. De gemiddelde leningsbedragen zijn dan ook toegenomen⁵⁰. Tussen 2003 en 2009 waren de gemiddelde leningsbedragen per klant \$1.397,- en \$ 2.215,- in Bolivia. En in Uganda ging het bedrag omhoog van \$ 195,- naar \$ 502,-.

Een aantal microfinancieringsinstellingen zijn het micro- en kleinbedrijf steeds meer als (belangrijkste) klant gaan beschouwen. Als onderdeel van dat proces meenden zij ook dat training en begeleiding zouden kunnen leiden tot beter functioneren van de bedrijven van hun klanten, met als positief neveneffect dat de leningen beter zouden worden afgelost. Dat kunnen diensten zijn bij de voorbereiding op de start (vooral het formuleren van een ondernemingsplan en het opstellen van de aanvragen voor een lening), maar ook diensten bij de start van de micro-onderneming (coaching en advisering).

Om in aanmerking te komen voor een microkrediet volstaat het vaak niet meer dat men zich als groep presenteert. Zelfs het aanbieden van een eenvoudig plan van aanpak met een opgave van de uitgaven die men middels de kleine lening wil financieren, is niet meer voldoende. De kredietverschaffer verwacht nu een ondernemingsplan, waaruit de levensvatbaarheid van de nieuw op te zetten onderneming blijkt. Bovendien verwacht de financier dat de potentiële ondernemer de kennis in huis heeft om een ondernemingsplan op te stellen en, later, over de managementvaardigheden beschikt om het bedrijf door te laten groeien.

.....
50 Bron: Centrum voor Microfinanciering Inholland.

Klanten van banken en microfinancieringsinstellingen moeten zich bewust zijn van het effect dat de financiële diensten hebben op hun leven. Hetzelfde geldt voor mensen die gebruik maken van microfinancieringsprogramma's. Dat is onlangs wel bewezen in Nicaragua en Honduras.



In het Promifin programma gaat veel aandacht uit naar onderwijs over financiering. Juist arme mensen moeten zich bewust zijn van de gevolgen van het afsluiten van een micro-krediet, of liever gezegd, een microschuld.

Met behulp van radioprogramma's, trainingen, handleidingen en boekjes wordt uitgelegd hoe belangrijk het is om je financiën op orde te hebben. Er wordt ze zelfs ingeprent dat het belangrijker is om geld te sparen dan om een lening af te sluiten.

Ze zetten nu hun vraagtekens bij de hoge kosten van het lenen. Het betekent wel dat ze meer tijd kwijt zijn aan het bijwonen van de cursussen en zelfstudie. Tijd en energie die ze eigenlijk zouden moeten besteden aan hun eigen bedrijf.

Bron : Triodos Facet/ Promifin

18.

.....
**HEEFT MICRO-
FINANCIERING IETS MET
POLITIEK TE MAKEN?**



It is all politics

Lokaal initiatief stond aan de wieg van veel microkredietprogramma's en microfinancieringsorganisaties. Veronachtzaamd door de politiek, over het hoofd gezien door de banken en uitgebuit door de lokale geldschietters, hebben mensen de beslissing genomen om zelf spaar- en leengroepen op te zetten of hebben lokale ontwikkelingsorganisaties stappen genomen om geld toegankelijk te maken. Kleinschalig begonnen en opererend in de marge van de samenleving, werd het niet opgemerkt, volop getolereerd, en zeker nog niet gecontroleerd. Veel programma's functioneerden redelijk zelfstandig zonder toezicht en controle. Het waren de microfinancieringsorganisaties zelf die contact met de politiek zochten, toen zij merkten dat bestaande wet- en regelgeving hen in hun functioneren kon belemmeren. De mogelijkheid om zelf de rente te mogen bepalen was één van de eerste onderwerpen die de MFI's onder aandacht van de wetgever en de politiek brachten. De forse operationele kosten maakten het noodzakelijk hoge rentes in rekening te mogen brengen. En men was ervan overtuigd dat de armen alleen structureel en permanent geholpen konden worden als de microfinancieringsinstelling financieel zelfstandig kon worden. Geïnspireerd door organisaties als Acción International, werd in de beginjaren van microfinanciering aangenomen dat die financiële zelfstandigheid alleen bereikt kon worden als de klanten een kostendekkende rente betaalden. En als die rente aan een maximum gebonden was, zoals in Frankrijk, dan bleef er niets anders over dan te lobbyen om dit maximum los te laten (zoals ADIE dat deed in Frankrijk).

ZZP'er worden, is dat leuk?

Een veelgestelde vraag: hoe word ik ZZP-ondernemer? Allereerst: het woord ZZP'er bestaat eigenlijk niet. De letters ZZP staan voor zelfstandig zonder personeel. Dat wil zeggen als ZZP-er ben je gewoon ondernemer voor de wet.

ZZP'er worden lijkt leuk en dat is het ook. Zelf kunnen bepalen wat u wanneer gaat doen en niet meer afhankelijk zijn, zijn de belangrijkste drijfveren voor de ca. 715.000 ZZP'ers in Nederland. Een ZZP'er is vaak wat ouder en heeft ruime ervaring in het bedrijfsleven.

De drang naar vrijheid is de belangrijkste drijfveer voor velen. Daarbij kan het ook nog eens lucratief zijn, maar als het vullen van uw portemonnee de enige drijfveer is dan wordt het bedenkelijk. Om zelfstandig te worden dient u een aantal zaken van tevoren te bedenken. Zonder vakkennis, ervaring en relaties zal het moeilijk worden. Daarbij komt nog een flinke dosis zelfvertrouwen en doorzettingsvermogen. Als u daaraan kunt voldoen, dan zijn er kansen en mogelijkheden. Bedenk ook dat als u geen opdracht heeft er ook geen geld verdiend wordt.

Een microlening werd in het begin aangewend voor een kleine economische activiteit, die veelal vanuit huis plaatsvond of zich afspeelde buiten de formele economie (op lokale markten of in de ambulante handel). Over de jaren heen bedienden de MFI's ook micro-ondernemers die bedrijfjes wilden oprichten of zich als professioneel zelfstandige op de markt wilden begeven. Voor hen waren nieuwe vormen van bedrijfsregistratie nodig. Een tweede terrein waar de sector en de nationale en lokale politiek samen moesten werken. In ontwikkelingslanden was de zeer kleine zelfstandige eerder 'ontdekt' dan in Europa. Pas de laatste jaren worden er in Europa speciale regelingen getroffen voor deze mensen, zoals de ZZP-regeling in Nederland of die voor de 'autónomo' in Spanje.

Maar de MFI-sector lobbyde ook bij de overheid om wildgroei van de sector tegen te gaan en ongewenste partijen geen toegang tot de markt te bieden. Het succes van de eerste jaren trok de aandacht van velen, zowel op lokaal, nationaal als internationaal niveau. Een groeiend aantal organisaties en privé personen (!) lanceren momenteel microkredietprogramma's. Het is vaak onduidelijk wat de bedoelingen zijn: diensten verlenen aan mensen aan de onderkant van de samenleving of een rendabel bedrijf opzetten. Om daar ordening in aan te brengen, zijn een aantal landen overgegaan tot het reguleren van de MFI-sector. De overheden trachtten dit eerst te doen door het oprichten van overkoepelende organisaties – zogenaamde APEX organisaties – om de financieringsstromen te ordenen, later gevolgd door registratieverplichtingen en direct toezicht, zoals bijvoorbeeld in Pakistan en Oeganda.

De groei en ontwikkeling van de microfinancieringsinstellingen noopten ook centrale banken en financiële toezichthouders tot stappen ter regulering van de markt. Microfinancieringsinstellingen werden serieuze spelers in de financiële sector: zij ontvingen in toenemende mate omvangrijke sommen geld van externe particuliere investeerders. Ook wilden zij steeds vaker lokaal spaargeld aantrekken. Twee zaken die regulering en wetgeving noodzakelijk maakten. Wetgeving moest worden aangepast of zelfs volledig worden ontwikkeld om NGO's en NBFi's onder speciaal toezicht te kunnen plaatsen. De introductie van toezichthouders heeft geleid tot een sterke kwaliteitsverbetering van de sector. In landen als Bolivia en Oeganda zien we dat de sector zich door de rapportage- en auditsystemen vooral op het gebied van beheer en controle sterk heeft ontwikkeld. Voorbeelden zijn meer diversificatie binnen de leningportefeuilles, het invoeren van risicomanagement en het vastleggen van minimumstandaarden voor eigen vermogen en liquiditeit. Ook wordt meer aandacht besteed aan het opzetten van Bureaus voor Krediet Registratie die de MFI's in staat stellen meer inzicht te krijgen in de markt en het betalingsgedrag van hun – potentiële – klanten. Dit alles moet leiden tot verdere professionalisering van de sector.

De sterke groei van de sector trekt de laatste jaren om zeer uiteenlopende ook omgekeerd de aandacht van politici:

- De leiding van een toenemend aantal microfinancieringsinstellingen neemt stappen om hun organisatie aan privé-investeerders te verkopen. Met de verkoop via de beurs of via directe plaatsing van aandelen bij private partijen worden grote winsten gemaakt. De beursgang van Compartamos in Mexico is daar een goed voorbeeld van, evenals de verkoop door de ontwikkelingsorganisatie Care van de succesvolle microfinancieringsorganisatie Edyficar aan Banco de Crédito del Perú.
- Overheden realiseren zich steeds meer dat de microfinancieringsinstellingen miljoenen klanten bereikt hebben. Deze achterban verschaft microfinancieringsinstellingen een grote politieke macht, te groot in de ogen van sommige regionale en nationale overheden.

De ontwikkelingen eind 2010 en begin 2011 in respectievelijk India (Andra Pradesh) en Bangladesh spreken boekdelen. In India proberen deelstaatregeringen de MFI-sector aan banden te leggen en meer toezicht (lees; controle) over de operaties te krijgen onder het mom dat de gevraagde rentes (te) hoog zijn.



Muhammad Yunus, één van de grondleggers van microfinanciering voor armen, is begin 2011 door de Centrale Bank van Bangladesh ontslagen als directeur van de Grameen Bank in Bangladesh. De Centrale Bank ontsloeg de 70-jarige bank-directeur op 2 maart omdat hij te oud zou zijn.

Volgens de bank heeft hij illegaal gehandeld toen hij in 2000 zijn termijn verlengde. Normaal gesproken gaan bankdirecteuren in Bangladesh op 60-jarige leeftijd met pensioen. Het Hooggerechtshof geeft de bank gelijk.

Volgens aanhangers van Yunus gaat het niet alleen om zijn leeftijd, maar is hij slachtoffer van een politiek spel. Hij zegt zelf dat de regering de macht bij de Grameen Bank wil overnemen en hem daarom liever kwijt dan rijk is. “Deze bank is van de arme vrouwen in mijn land. Dat dreigt te veranderen nu de regering probeert de controle over de bank in handen te krijgen.”

In Bangladesh heeft de overheid zelfs stappen genomen om Muhammad Yunus als directeur van de Grameen Bank af te zetten: hij zou te oud zijn om een bank te mogen leiden. Yunus, die in 2006 de Nobelprijs voor de Vrede ontving vanwege zijn inspanningen om miljoenen arme vrouwen in Bangladesh toegang te bieden tot microkrediet, werd te zichtbaar, te machtig en moest op een zijspoor worden gezet. De armen, klanten van Grameen en alle andere microfinancieringsinstellingen, worden nu dus weliswaar gezien, maar ook aangemerkt als een potentiële politieke machtsfactor. En dat was toch de bedoeling? Of is het eenvoudiger? Is de micro-financieringssector niet langer bijzonder? Is zij een gewoon onderdeel van de samenleving – en dus ook van de politiek – geworden? Was dat niet de droom van Jonathan Swift, Friedrich Raiffeisen en al die mensen die het microfinancieringssysteem hebben helpen opbouwen? De droom vooral van al die klanten?

Een paar begrippen

Microkrediet

Kleine leningen, in ontwikkelingslanden variërend van € 50,- tot € 2.000,-. Microkrediet wordt, vooral ter ondersteuning van kleinschalige economische activiteiten, gezien als een middel om het sociale isolement te doorbreken. In Europa ligt de grens op € 25.000,- (EU).

Microfinanciering

Het scala van financiële diensten waaronder microleningen, microsparen, micro-verzekeringen, micropensioenen en microgaranties vallen.

Microfinancieringsinstellingen – MFI's

Een verzamelnaam voor organisaties die microfinanciering aanbieden, variërend van een vereniging of stichting (ook aangeduid als niet gouvernementele organisaties - NGO's) tot gespecialiseerde organisaties met een speciale status zoals niet bancaire financiële instellingen (NBFi's) en (micro)banken die specifiek zijn opgericht om microfinanciering aan te bieden.

Microfinancieringssector (of –industrie)

Het geheel van publieke, private en multilaterale instellingen en fondsen die zich erop toelagen om microfinanciële diensten aan te bieden of aan te laten bieden aan mensen met geen of beperkte toegang tot reguliere financiële diensten.

Microfinancieringsinvesteringsfondsen

Private en (semi) publieke fondsen die gelden investeren in microfinancieringsinstellingen (in diverse vormen zoals directe deelnames, achtergestelde leningen, langlopende en korter lopende leningen en garanties) in de verwachting dat deze investeringen rendement opleveren.

Financial Inclusion

Iedereen heeft toegang tot de juiste financiële diensten tegen een acceptabele prijs.

Sociale uitsluiting

Het afzonderen of afgezonderd zijn van iemand of een groep mensen ten opzichte van anderen, waardoor zij buiten de maatschappij staan.

Toegang tot financiële diensten

De mogelijkheid om als volwaardige klant van een financiële instelling gezien te worden.

Woekeraars (of 'loansharks')

Individuele, plaatselijk opererende kredietverstrekkers, die extreem hoge rentes vragen.

.....

Afkortingen

Afkorting	Betekenis
ACAF	Asociación de Comunidades Autofinanciadas
ADA	Appui au développement autonome
ADEMCOL	Asociación para el desarrollo Microempresarial Colombiano
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Économique
BCP	Banco Commercial Português
BFI	Bancaire Financiële Instelling
BV	Besloten Vennootschap
BKR	Bureau Krediet Registratie
BNP	Bruto Nationaal Product
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
CFLM	Child Fund Lanka Microfinance
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
EBDSN	Ethiopean Business Development Services Network
EMN	European Microfinance Organisation
FINE	Financial Inclusion and New Entrepreneurship-research groep van De Haagse Hogeschool
ISVLA	Informeel Spaar-,Verzekering en Leenarrangementen
K-REP	Kenya Rural Enterprise Programme
LETS	Local Exchange Trading System
MCB	Maduro and Curiel Bank
MF	Microfinanciering
MFI	Microfinancieringsinstellingen
MIV	Microfinance Investment Vehicle (Microfinanciering Investeringsfonds)
MKB	Midden- en Kleinbedrijf
MMT	Mobile Money Transfer
MSME	Micro, Small and Medium Enterprises
NBFI	Niet Bancaire Financiële Instelling
NGO	Niet Gouvernementele Organisatie
PRI	Principles of Responsible Investing in Microfinance
RNW	Radio Nederland Wereldomroep
UN	United Nations
ZZPer	Zelfstandige Zonder Personeel

.....

Meer weten?

- Armendáriz, B., Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance*. Cambridge: The MIT Press.
- Bateman, B. (2010). *Why microfinance does not work*. London: Zed Books Ltd.
- Bähre, E. (2007). *Money and Violence. Financial self-help groups in townships in South Africa*. Leiden: Koninklijke Brill NV.
- Bijnaar, A. (2002). Kasmoni. *Een spaartraditie in Suriname en Nederland*. Venlo: Bert Bakker.
- Churchill, C., Frankiewicz, C. (2006). *Making Microfinance Work*. Geneva: International Labour Office.
- Churchill, C., Lieber, D., et al. (2009). *Portfolios of the Poor*. Princeton: Princeton University Press.
- CSFI (2009). *Microfinance Banana Skins 2011*. New York: CSFI.
- Dichter, T. & Harper, M. (2007). *What's wrong with Microfinance?* Rugby, UK: Practical Action Publishing.
- Gosses, A., Molenaar N. et al. (1989). *Small Enterprises, New Approaches*. DGIS, Operations review unit, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands.
- Harper, M. et al. (1998). *The new middlewomen. Profitable banking through on-lending groups*. London: Intermediate Technology Publications Ltd.
- Hulme, D. & Moore, K. (2006). *Why has microfinance been a policy success in Bangladesh and beyond*. Oxford: Global Poverty Research Group.
- Hirschland, M. (2005). *Savings Services for the Poor*. Bloomfield: Kumarian Press.
- Hospes, O. & Lont, H. (Eds.). *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*. Delft: Eburon Academic Publishers.
- Jayo, B., Lacalle, M., et al. (2010). *Handbook of Microcredit in Europe, Social Inclusion through Enterprise Development*. Glos (UK): Edward Elgar.
- Ledgerwood, J. (2012). *Microfinance Handbook. An institutional and financial perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Liedholm, C. en Mead, D.C. (1987). *Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implication*. International Development Papers No. 9. Michigan State University.

Molenaar, N. (2008).
Microfance, (only) for
enterprising people?
The Hague: Centrum voor
Microfinanciering Inholland.

Molenaar, N. (2011).
Microfinance, evolutions and
challenges... are we still in
touch with the real client?..
Lectoraat Microfinanciering &
Kleinbedrijfontwikkeling.
Den Haag: Inholland

Rutherford, S. (2000).
The Poor and their Money.
New Delhi: Oxford University Press.

Silverman, D. (2006).
Interpreting qualitative data.
London: Sage.

Voor de surfers

Accion

www.accion.org

International MF player: The mission is to give people the tools they need to work their way out of poverty. Services include: financial services, institutional start-up & transformation, knowledge management, policy advocacy, research and development and technical services.

CGAP

www.cgap.org

Research/policy centre: CGAP is an independent policy and research center dedicated to advancing financial access for the world's poor. It is supported by over 30 development agencies and private foundations who share a common mission to alleviate poverty.

EMN

www.european-microfinance.org

European MF Network: The European Microfinance Organisation is a Non Governmental Organisation. It has proved to be essential for the promotion of microfinance in the European Union, assisting the fight against unemployment and social exclusion through the development of microenterprises.

Microfinance Gateway

www.microfinancegateway.org

Online library: Microfinance Gateway is the most comprehensive online resource for the global microfinance community.

Microrate

<http://www.microrate.com>

Research/survey: Surveys of microfinance investment vehicles highlighting the trends and outlook for the industry.

MicroSave

www.microsave.org

Research/policy center: MicroSave is an industry leader in the area of market-led microfinance, contributing significantly to the global debate on the importance of broadening the boundaries of financial service provision to the poor by including micro saving products.

Microfinanciering, waar gaat het dan over?

Het succes van microkrediet kreeg de aandacht die zij verdiende. Microfinanciering ligt nu onder kritiek. En er wordt nu over financial inclusion gesproken. Om mee te praten en een mening te vormen, moet men wel weten wat microkrediet of microfinanciering nu eigenlijk inhoudt. Wat wordt eronder verstaan? Waar heeft men het over? Begrippen worden vaak door elkaar gehaald in discussies. Mening en beeldvorming lopen soms door elkaar heen. Stellingen zijn niet altijd gefundeerd op feiten.

Dit boek is geschreven voor iedereen die mee wil praten over microkrediet, microfinanciering en financial inclusion. Het maakt 'de wereld van microfinanciering' toegankelijk(er) voor de lezer, of het nu een student, deskundige of geïnteresseerde is. Het kan tot verrassende inzichten leiden. Het is bedoeld de lezer vragen te laten stellen en naar antwoorden op zoek te gaan. Hopelijk leidt dat tot een effectievere inzet van microfinanciering. Veel mensen in de samenleving hebbend daar recht op.



MIX market

www.mixmarket.org

International database: MIX collects and validates financial, operational, product, client, and social performance data from MFI's in all regions of the developing world, standardizing the data for comparability. This information is available on a web-based, microfinance information platform, which features financial and social performance information for approximately 2000 MFI's as well as information about funders, networks, and service providers.

Eens bijpraten?

De Haagse Hogeschool, lectoraat
Financial Inclusion and New
Entrepreneurship

Johanna Westerdijkplein 7
2521 EN Den Haag
+31 (0) 70 445 7992
[www.dehaagsehogeschool.nl/
lectoraat-fine](http://www.dehaagsehogeschool.nl/lectoraat-fine)

International MF player: The mission is to give people the tools they need to work their way out of poverty. Services include: financial services, institutional start-up & transformation, knowledge management, policy advocacy, research and development and technical services.

CIDIN – Centre for International Deve-
lopment Issues Nijmegen

Thomas van Aquinostraat 4
6525 GD, Nijmegen
+ 31 24 361 30 58
cidin@maw.ru.nl
www.ru.nl/cidin

CIDIN is een interdisciplinair academisch instituut dat problemen van ongelijkheid, armoede, ontwikkeling en empowerment onderzoekt. Het voert speciale studies uit over microfinanciering en begeleidt studenten op dit terrein bij afstuderen en promoties.

NPM - The Netherlands Platform for
Microfinance

www.microfinanceplatform.nl
info@microfinance.nl
verder zie MicroNed

Platform van zestien private en commerciële organisaties die microfinanciering wereldwijd actief ondersteunen en bevorderen. Proberen programma's op elkaar af te stemmen en waar mogelijk gezamenlijke initiatieven te ontplooiën.

Qredits/ Stichting Microfinanciering
Nederland

- Postbus 302
7600 AH Almelo
- Wierdensestraat 27
7607 GE Almelo
www.qredits.nl

De leidende aanbieder van microleningen in Nederland. Bij het opzetten van de organisatie is veel aandacht besteed aan het terugbrengen van de operationele kosten door intensief gebruik van IT-technieken.

.....

De auteur

Klaas Molenaar (1949)

Lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship aan De Haagse Hogeschool, bedrijfskundige, afgelopen veertig jaar onder meer actief als ondernemer, oprichter/directeur van twee adviesbureaus (Timpoc Consultants en Triodos Facet), internationaal consultant en in diverse bestuursfuncties, waaronder (vice)- voorzitter European Microfinance Network EMN).

Ondernemer die graag met de voeten in de modder staat en zich afvraagt waarom wij in Europa zo vaak denken dat wij wel weten hoe microfinanciering in elkaar zit en hoe het zich verder moet ontwikkelen... “Onderzoek van het lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship moet bijdragen aan het systematiseren en documenteren van kennis ‘van over de grens’. Kennis die, al dan niet aangepast aan de lokale omstandigheden, in de geïndustrialiseerde wereld kan worden toegepast. Deze manier van denken en werken kan leiden tot ‘reversed transfer of knowledge’. Dat staat dan weer aan de basis van meer inzicht en diepere kennis die kan worden ingezet om de microfinancieringsdiensten in Europa effectiever en efficiënter in te richten.”

Bij het tot stand komen van de eerste versie van dit boek werkte de auteur nauw samen met Guus Heffelaar (1949) econoom, en voormalig docent en onderzoeker bij lectoraat Microfinanciering en Kleinbedrijfontwikkeling aan de Hogeschool Inholland.

Lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship

Het lectoraat heeft de volgende doelstellingen:

- Bijdragen aan de professionalisering van docenten en onderzoekers van De Haagse Hogeschool door hen actief te laten deelnemen aan de ontwikkeling van onderwijs en onderzoek.
- Het opzetten van praktijkgericht onderzoek met een sterke link naar het onderwijs.
- Het systematiseren en verspreiden van kennis over Financial Inclusion en New Entrepreneurship, zowel nationaal als internationaal.

Uitgangspunt is dat Europese landen veel kunnen leren van de ontwikkelingen die door microfinanciering in ontwikkelingslanden zijn ingezet. Door terugkoppeling (Reversed Transfer of Knowledge South – North) in onderwijs en onderzoek kan deze kennis bijdragen aan de totstandkoming van meer klantgerichte financiële diensten voor ondernemende mensen, ongeacht hun nationaliteit of sociaal-economische status.

111

De volgende onderzoeken gaan in 2013 van start:

- Een praktijkgericht, actieonderzoek naar informele spaar- en leengroepen in Nederland.
- Onderzoek naar de bijdrage van microkredieten aan de sociale cohesie in een samenleving.
- Onderzoek naar nieuwe vormen van ondernemerschap en vormen van financiële dienstverlening die daarop aansluiten.
- Onderzoek naar unieke kenmerken voor een Europees model van microfinanciering waarin aandacht wordt gegeven Financial Inclusion en New Entrepreneurship.

Het onderwijs is gericht op studenten die meer willen weten en begrijpen van de rol van de ondernemende mens in de samenleving en/of de wijze waarop financiële diensten (al dan niet) aansluiten op de veranderende vragen uit de markt.

Lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship is Klaas Molenaar.
N.Molenaar@hhs.nl

www.dehaagsehogeschool.nl/lectoraat-fine

