

INHOUDSOPGAVE

1. Ramdas, Anil, 'Van simpel idee tot miljoenenkrediet', in *NRC Handelsblad*, 13 oktober 2006 p. 2
2. Anoniem, 'Miljoenen mensen hebben baat bij visie van Yunus', in *NRC Handelsblad*, 13 oktober 2006 p. 4
3. Moll, Henk A.J., 'Microkrediet lost niet alle armoede op', *Reformatorisch Dagblad*, 23 oktober 2006 p. 7
4. Hermes, Niels en Robert Lensink, 'Microkrediet – een kritische beschouwing', in *Vakpagina Economie&Bedrijfskunde*, 1 april 2007 p. 9
5. Vossen, Mirjam, 'Microkrediet: hoe het werkelijk werkt', in *Vice Versa*, vakblad voor ontwikkelingssamenwerking, augustus 2007 p. 12
6. Baatenburg de Jong, Roman, 'Microkredieten zijn melkkoe voor veel banken in Kenia', in *Trouw*, 20 mei 2007 p. 21
7. Nieuwenhuis, Evert, 'Grote banken azen op arme nieuwe klant', in *De Volkskrant*, 12 september 2008 p. 22
8. Grol, Carel, 'Er zit nog volop rek in microkrediet', in *Het financieele Dagblad*, 28 juli 2010 p. 24
9. Waard de, Peter, 'Microkrediet is de basis van groei', in *De Volkskrant*, 20 juni 2012 p. 25

## 1. *Van simpel idee tot miljoenenkrediet*

NRC , 13 oktober 2006, door Anil Ramdas

In Bangladesh groeide een simpel idee over kleine leningen uit tot een miljoenenbedrijf. Maar het idee raakte vergeten. Daarom terug naar het uitgangspunt, terug naar de vrouwen.

Dhaka, 22 maart. Vierentwintig vrouwen in gehurkte houding vullen de vloer van een huisje in een sloppenwijk in het noorden van Dhaka. Sommigen hebben het hoofd van een kindje onder een handdoek verstopt, opdat de buitenstaander de borst tijdens de voeding niet ziet. De muren van het huis zijn behangen met stukken bruin papier en plaatjes van oude kalenders. Een ventilator houdt de vliegen weg en van buiten komt de lucht van open riolen, maar dat went.

Op een bepaald moment staan de vrouwen op, brengen een saluut uit naar de enige vrouw die op een stoel zit en scanderen luidkeels iets wat op een gelofte lijkt. Ze halen bundels bankbiljetten te voorschijn, die verborgen waren in de blouse. Veel biljetjes van 2 taka (4 eurocent), enkele van 10 taka. Een voor een overhandigen ze het geld aan de mevrouw op de stoel. Zij telt, tekent beduimelde boekjes af en doet de bundels biljetten achteloos in een katoenen tas.

De banktransactie is geschied. Zo gaat dat in Bangladesh, al sinds 1976. Men zegt dat in dat jaar een zekere professor Mohammed Yunus in een dorp de bedelares Sufiya tegenkwam. Waarom ze bedelde, vroeg Yunus, waarom ze geen werk zocht. Sufiya vertelde dat ze bamboekrukken kan maken, maar dat ze het geld niet heeft om een bedrijfje te beginnen. Hoeveel ze nodig had? Omgerekend iets meer dan 25 dollar.

De professor moest de neiging onderdrukken om haar dat bedrag uit eigen zak te geven. Hij ging naar de volkskredietbank van Bangladesh en vroeg of die aan Sufiya het geld wilde lenen. Onmogelijk, zei de bank, wat voor onderpand had Sufiya? Aan Yunus wilden de bank wel een lening geven, het tienvoudige zelfs, hij was immers professor.

„Wegens mijn status gaat u ervan uit dat ik betrouwbaar ben”, zei Yunus.

„En wegens Sufiya's status is ze per definitie onbetrouwbaar?”

„Professor Yunus”, was het antwoord, „betrouwbaarheid moet iemand zich kunnen veroorloven. Sufiya is te arm om eerlijk of verantwoordelijk te kunnen zijn.”

Uit het bestrijden van die opvatting werd zijn droom geboren. Hij begon zelf een bank, leende aan de armen, met name aan plattelandsvrouwen die een eigen bedrijf wilden beginnen, kleine bedragen tussen de 25 en 100 dollar, en eiste dat zij de lening terugbetaalden, met rente. Het microkrediet was uitgevonden.

Yunus noemde zijn bank 'Grameen', Gram voor dorp, in het Bengaals – dorpingen voor elkaar. De Grameen Bank groeide uit tot een miljoenenbedrijf en de oplossing voor het probleem van het onderpand was even simpel als doeltreffend: een lening bij Grameen Bank kan niet individueel worden aangevraagd. Je moet vier partners verzamelen en als er een niet terugbetaalt, wordt de hele groep gestraft: geen van de vijf personen komt dan nog in aanmerking voor een volgende lening. Het is een vorm van sociale controle, een 'sociaal onderpand', met als resultaat dat 98 procent van de cliënten de lening keurig aflost.

De Grameen Bank, 'de droom van Yunus', is nu wereldberoemd en in veel landen gekopieerd.

Maar het systeem stuit op moeilijkheden: cliënten klagen over de harde commerciële aanpak en de hoge rente.

Met twee miljoen cliënten en bijna vijfduizend bankfilialen ontstaan enorme managementproblemen. En gaan de armen er wel echt op vooruit? Worden ze zelfstandiger, of juist afhankelijker, van de bank met name?

Humaira Islam, een vrouw die haar proefschrift schreef over 'de droom van Yunus', kwam tot de conclusie dat het domweg over moest. Terug naar de nadruk op vrouwen. Zij stichtte haar eigen bank.

Humaira's vader was een hoge ambtenaar tijdens het Britse koloniale regime. Hij stuurde zijn kinderen naar Engelstalige scholen en leerde ze westerse waarden aan. Humaira had kort haar, droeg westerse kleding, was niet gelovig, studeerde en gaf iedereen zonnig een grote mond. Totdat ze trouwde met een man die ook liberaal overkwam, maar tot een uiterst conservatieve islamitische familie bleek te behoren. Het was een ware cultuurschok, de overgang van moderniteit naar traditie, waarin ze de mannen in de uitgebreide familie van haar man niet recht in de ogen mocht kijken en van haar schoonmoeder te horen kreeg dat ze als vrouw nu eenmaal een onwaardig wezen was.

Ze huilde maanden achtereen en haar echtgenoot, zachtmoedig van karakter en zelf goed opgeleid, stimuleerde haar om heimelijk haar opleiding voort te zetten en haar proefschrift te voltooien. Ze studeerde bij professor Yunus en zag van dichtbij wat er mis ging bij de Grameen Bank. Met vijf personen begon ze haar Shakti Foundation, dankzij een bescheiden donatie van Unicef en Nederlandse ontwikkelingshulp.

Tegenwoordig is ze 'donor-vrij' en heeft ze 350 medewerkers en meer dan zestigduizend cliënten. Veel groter wil ze niet worden, om niet in dezelfde fuik terecht te komen als de Grameen Bank. Vorig jaar werd omgerekend 9 miljoen dollar uitgeleend (gemiddeld 140 dollar per persoon) en 8 miljoen aan aflossingen geïnd. De opbrengst uit investeringen was echter 2 miljoen dollar, waardoor na aftrek van alle kosten toch een winst werd geboekt van meer dan 800.000 dollar. Toch houdt Humaira Islam vol dat de Shakti Foundation geen bank is, omdat het bij haar niet louter gaat om de leningen, aflossingen, rentes en investeringswinsten. Het gaat primair om zelfstandigheid en zelfbewustzijn van vrouwen. Het gaat erom wie beslist of er nog een kind komt. Wie bepaalt tot welke leeftijd de kinderen, met name de dochters, naar school gaan. Wie de naaimachine koopt en wie de training krijgt om een eigen bedrijf te beginnen. „Het gaat om de eigenwaarde van de vrouw in de sloppenwijk“, vat Humaira Islam samen. „Zonder zelfrespect is het leven zinloos.“

Hoe is dat te rijmen met dat malle salueren van de vrouwen en het scanderen van de beginselen van de Shakti Foundation?

Humaira moet lachen om de vraag. „Hier in Bangladesh mogen vrouwen alleen met gebogen hoofd en zacht fluisterend door het leven. Ze mogen dus niet kijken of spreken. Wij willen dat ze de rug recht houden, wat juist gebeurt als je saluëert. En dat ze leren hun stem te verheffen, door te roepen: Wij geloven in onze eigen kracht! Je kunt het kinderachtig vinden, maar geloof me, in Bangladesh is het meer dan het naspelen van de padvinderij.“

Voor de 24 vrouwen in het huisje in de sloppenwijk in noordelijk Dhaka is het inderdaad geen padvinderij. Als ze hun wekelijkse aflossing van omgerekend bijna 3 euro per persoon aan de branchemanager van de Shakti Foundation hebben voldaan, vullen ze een formulier in. De vrouwen zijn verdeeld in groepen van vijf, en elke groep moet de andere beoordelen op een schaal van A tot D, met als criteria: aanwezigheid op deze wekelijkse bijeenkomst, het afgeloste bedrag, maar vooral: het gebruik van het geleende geld.

De vrouwen in de sloppenwijk weten precies wie met de lening een naaimachine heeft gekocht om er geld mee te verdienen, en wie een aanbetaling heeft gedaan op een tv-toestel om man en kinderen te behagen. Voor een naaimachine krijgt men een A, maar als ook maar een lid van een groep een tv koopt, krijgt de hele groep een D. Te veel D's brengt de aanspraak op toekomstige leningen voor de groep van vijf in gevaar. Zo dwingen de vrouwen elkaar om het geld van Shakti Foundation zo verstandig mogelijk te gebruiken. Het idee van het 'sociale onderpand' werkt uitstekend. Na het invullen van het beoordelingsformulier wordt er nagepraat. De vrouwen weten het niet, maar het is een instructie van dr. Humaira.

Na de formaliteiten moeten de vrouwen even in de vergadering blijven, want dan gebeurt, wat dr. Humaira betreft, het allerbelangrijkste. Onderling worden nieuwtjes uitgewisseld. Wie is er opgehouden met de pil omdat ze weer een kind wil, en waarom? Iemand verklaart dat de echtgenoot van een van de aanwezigen een andere vrouw in een naburige sloppenwijk heeft

genomen. De vrouw in kwestie bedekt verlegen haar gezicht, maar haar vriendinnen reageren furieus en beloven de man een lesje te leren.

„Jullie mogen geen geweld gebruiken”, maant de branchemanager van de Shakti Foundation. De vrouwen protesteren: „Waarom mogen we die vent niet in elkaar timmeren?”

Omdat jullie dan hetzelfde doen wat die mannen jullie hebben aangedaan, zegt de vrouw op de stoel. „Probeer eerst met hem te praten.”

„En als hij niet luistert!”, roepen de vrouwen opgewonden.

„Ja”, zegt de branchemanager van de bank, „sla hem dan maar in elkaar.”

## **2. ‘Miljoenen mensen hebben baat bij visie van Yunus’**

NRC, 13 oktober 2006, anoniem

Het microkrediet, dat met de Nobelprijs voor de Vrede van dit jaar wordt beloond, is in dertig jaar uitgegroeid tot een van de meest succesvolle vormen van ontwikkelingshulp.

Door een onzer redacteuren

Rotterdam, 13 okt. Eigenlijk is vrijwel iedereen het er over eens. Als er iets is dat werkelijk bijdraagt aan de ontwikkeling van arme landen, dan is het wel het microkrediet. Het principe is heel simpel: neem armen serieus. Dat doe je door ze verantwoordelijk te maken voor hun eigen daden en niet door ze, zoals in de traditionele ontwikkelingshulp vaak het geval is, geld of – nog erger – goederen te geven om te overleven. In plaats daarvan bied je ze een lening aan, waarmee ze hun eigen bedrijfje kunnen stichten, om vervolgens van de opbrengst te leven, de schulden af te lossen en liefst ook de zaak uit te bereiden.

Denk klein. Dat is wat de Grameen Bank groot heeft gemaakt. Het verhaal gaat dat Muhammed Yunus ooit in Bangladesh een bedelares verbaasd vroeg waarom ze niet gewoon werkte. Ze wilde , vertelde de bedelares, best bamboekrukken maken maar had niet het geld voor de grondstoffen. Yunus was niet van plan haar dat geld zomaar te geven, maar wilde wel zorgen dat ze een lening kreeg.

Dat viel tegen. Geen enkele bank wilde het kleine bedrag beschikbaar stellen, uit vrees dat ze uiteindelijk naar het geld konden fluiten. Yunus kon wel terecht bij lokale geldschieters, maar die eisten een woekerrente. Dus besloot hij de lening zelf maar beschikbaar te stellen, omdat hij weigerde te geloven in de onbetrouwbaarheid van mensen alleen omdat ze arm zijn. Het was het begin van het microkrediet en voor Yunus het begin van een bank die uitgroeide tot een miljoenenproject.

Grameen noemde Yunus de bank, naar het Bengaalse woord gram, dat dorp betekent – de naam staat voor zoiets als ‘dorpelingen voor elkaar’.

„Muhammed Yunus heeft bewezen een leider te zijn die in staat was een visie in praktische daden om te zetten ten bate van miljoenen mensen”, schrijft het Nobelcomité in zijn verantwoording, „niet alleen in Bangladesh, maar ook in veel andere landen”. In de afgelopen drie decennia is het microkrediet volgens het

comité uitgegroeid tot een van de belangrijkste instrumenten in de strijd tegen de armoede. Het leidde ertoe dat de VN 2005 uitriep tot 'het jaar van het microkrediet'.

Ook prinses Máxima heeft zich de afgelopen jaren ingezet voor het microkrediet. In een toespraak bij de Verenigde Naties zei ze in november vorig jaar dat het microkrediet bijdraagt „niet alleen aan de bestrijding van armoede, maar ook aan het opbouwen van vertrouwen en waardigheid”. Ze vertelde hoe ze een vrouw in Kampala heeft gesproken die niet alleen met succes een bedrijfje opbouwde, maar inmiddels ook steeds meer anderen adviseert over hoe ze dat deed.

De Grameen Bank begon in 1979 als een project dat door de Centrale Bank van Bangladesh en een paar commerciële banken werd gesponsord. Daarvoor had Yunus al aan 24 arme dorpingen in Jabra geld geleend. In 1980 was de bank in 360 dorpen actief. In korte tijd breidde het project zich uit over vijf regio's in Bangladesh en in 1983 werd de Grameen Bank zelfstandig. In 1996 verleende de bank al kredieten in 36.000 dorpen in Bangladesh.

Tegenwoordig geeft de Grameen Bank alleen leningen aan groepjes mensen (meestal vrouwen), die gezamenlijk de verantwoordelijkheid dragen – dat voelt voor de deelnemers veiliger. Zo vervangt de druk van de andere leden van de kredietgroep die van de bank. En Yunus kreeg gelijk: armoede zegt niets over betrouwbaarheid: 98 procent van de leningen wordt keurig terugbetaald.

*Muhammad Yunus*

*Zelfredzaamheid, solidariteit, bewustzijn van eigen verantwoordelijkheid en ontwikkeling op grassroots-niveau. Het zijn de mantra's van klassieke ontwikkelingswerkers, maar het is de Bengaalse bankier Muhammad Yunus die er een van de meest tastbare resultaten mee boekt. „De wereld draait om geld. Als je geen geld hebt, besta je niet”, zei hij in 2001 op een conferentie over microkrediet.*

*Yunus werd in 1940 geboren als zoon van een edelsmid in Chittagong, de tweede stad van het tegenwoordige Bangladesh, en studeerde daar economie. In 1969 promoveerde hij aan de Amerikaanse Vanderbilt University, en in 1972 werd hij hoogleraar aan zijn alma mater.*

*Bangladesh was in 1971 onafhankelijk geworden van Pakistan, maar de verwachte welvaartsstijging bleef in de jaren erna uit. Yunus verdiepte zich in de oorzaken daarvan, en concludeerde dat ontwikkeling in de jonge staat van onder uit de samenleving moest komen toen hij onderzoek deed in het dorp Jobra.*

*Armen zijn goede leners, is Yunus' diepe overtuiging. Ze hebben hun hele leven al bewezen dat ze overlevers zijn, en pakken hun kans met beide handen aan. „Als iemand zegt dat de armen niet kredietwaardig zijn, zal ik roepen en schreeuwen! Ik zal de wereld vertellen dat dat wel zo is, omdat ik het zelf heb gezien!”, verdedigde hij het succes van zijn Grameen Bank tijdens een bezoek aan de Verenigde Staten enkele jaren geleden.*

*Maar Yunus redeneert niet alleen economisch, hij is wel degelijk ook activist: hoe minder je hebt, hoe hoger de prioriteit om je een lening te geven, is zijn principe.*

*De econoom boekte zijn succes door uit de academische ivoren toren af te dalen naar de werkelijkheid van het Bengaalse platteland, dat jaarlijks voor eenderde overstroomt en waar zelfredzaamheid dus cruciaal is. Hij gruwt van het begrip liefdadigheid en heeft jarenlang moeten vechten tegen sceptici, omdat de resultaten van zijn programma niet meteen zichtbaar zijn in macro-economische statistieken. Microcrediet is ontwikkeling door de blik van een worm, zegt Yunus.*

*Hoewel hij inmiddels de ontwikkelingswereld heeft overtuigd - en zijn idee ook in ontwikkelde landen navolging krijgt – ondervindt Yunus in eigen land toch weerstand, van fundamentalistische moslims die de emancipatie van vrouwen willen tegenhouden. Vestigingen van de bank worden platgebrand en vrouwen met leningen aangevallen.*

### **3. Microkrediet lost niet alle armoede op**

Reformatorisch dagblad 23-10-2006

*Mohammad Yunus -grondlegger van het microkrediet- krijgt een Nobelprijs voor zijn werk. Dr. ir. Henk A. J. Moll begrijpt die keuze, maar waarschuwt voor overschatting van het succes van microfinanciering. Zij is niet dé oplossing voor de armoede in ontwikkelingslanden.*

De toekenning van de Nobelprijs voor de vrede aan professor Yunus heeft in de media geleid tot uitspraken over Yunus als de grondlegger van microkrediet en de oplossing van het armoedeprobleem door microkrediet. Ik denk dat dergelijke uitspraken correctie nodig hebben om tot een juist perspectief op de Nobelprijswinnaar en het verband tussen microkrediet en armoede te komen. De relatie tussen armoede en vrede laat ik aan het Nobelcomité.

Prof. Yunus begon in 1976 met een proefproject waarbij krediet werd verleend aan armen in Bangladesh. De proef was succesvol en het project groeide begin jaren tachtig uit tot de Grameen Bank, die inmiddels aan miljoenen armen krediet verstrekt. Naast zijn werk bij de bank is Yunus een onvermoeibaar internationaal pleitbezorger geworden van microkrediet en heeft hij een grote bijdrage geleverd aan de wereldwijde aandacht hiervoor.

De Grameen Bank is echter niet de enige bank die zich specifiek richt op mensen met lage inkomens. Ook in Thailand, Indonesië, in West-Afrikaanse landen en in Latijns-Amerika zijn in de jaren zeventig en tachtig banken en kredietcoöperaties opgericht die nu met succes miljoenen armen bereiken.

Ook vele West-Europese banken zoals de raiffeisenbanken, boerenleenbanken en diverse spaarbanken zijn ooit opgericht met het doel mensen met lage inkomens spaar- en kredietmogelijkheden te bieden. In dit grote beeld is prof. Yunus niet de grondlegger van microfinanciering of microkrediet, maar een belangrijke, moderne voorvechter.

#### **Discussie**

In de afgelopen veertig jaar is door velen een bijdrage aan de ontwikkeling van microfinanciering geleverd. De start van de Grameen Bank en andere banken voor mensen met weinig inkomen, microbanken genoemd, past dan ook in een brede internationale discussie over de rol van kredietverlening in ontwikkelingslanden. Deze discussie kwam in de zeventiger jaren op gang omdat talloze kredietprojecten, landbouwbanken en ontwikkelingsbanken in ontwikkelingslanden failliet gingen.

Analyse leerde dat de nationale overheden en donororganisaties meer aandacht hadden voor de politieke en/of sociale doelen dan voor bancaire zaken. Zo werden de noodzaak om kostendekkend te werken en de individuele beoordeling van kredietnemers vaak over het hoofd gezien.

De twee belangrijke conclusies waren: politieke doeleinden zijn funest voor iedere bank en moeten dus vermeden worden en ten tweede: sociale en bancaire doeleinden moeten gecombineerd worden om te zorgen voor financieel gezonde microbanken die mensen blijvend van dienst kunnen zijn.

Met deze combinatie van bancaire en sociale doelstellingen als uitgangspunt hebben veel ngo's, coöperaties en banken in uiteenlopende omstandigheden gezocht naar efficiënte methoden om kleine kredieten te verlenen en om spaargeld te verzamelen. Deze efficiëntie is noodzakelijk, omdat het verstrekken van kredieten van enkele honderden euro's en het verzamelen van spaargeld in halve en hele euro's arbeidsintensief is, en dus relatief duur.

Voorbeelden van oplossingen zijn de vorming van groepen van leden (zoals bij de Grameen Bank), het geven van groepskredieten, scholing van groepsleiders tot boekhouders en kredietbeoordelaars en het werken met mobiele kredietagenten op brommers vanuit een klein kantoortje. Bij de internationale uitwisseling van ervaringen spelen microbanken, de Verenigde Naties, nationale en internationale ngo's en universiteiten een belangrijke rol. Deze uitwisseling is nog steeds belangrijk voor startende en groeiende microbanken, want miljoenen armen wachten nog op een kantoortje in de buurt.

### **Claims**

Ten aanzien van het verband tussen microkrediet en armoede worden, ook door prof. Yunus, grote claims gelegd: „Microkrediet helpt armoede de wereld uit” is een uitspraak die in vele vormen herhaald wordt.

Hier ben ik het niet mee eens. Armoede is een complexe situatie die niet met een of meerdere kredieten doorbroken kan worden. Armoedebestrijding vereist aandacht voor gezondheidszorg, onderwijs en infrastructuur binnen een verantwoordelijk economisch en sociaal beleid en natuurlijk de afwezigheid van politieke onrust en conflicten.

Voor deze taken en zaken zijn overheden verantwoordelijk. Wel speelt microfinanciering een belangrijke rol in huishoudens: een spaarrekening en de mogelijkheid om krediet te nemen betekenen een financiële buffer bij ziekte, ongevallen en dood. Daarnaast maakt zowel sparen als krediet nemen investeringen mogelijk die tot hogere inkomens kunnen leiden. Toegang tot microbanken kan dus voorkomen dat een gezin in diepe armoede raakt en opent mogelijkheden voor economische vooruitgang.

### **Kans**

De relatie tussen klant en microbank heeft nog een belangrijke aspect dat veelal over het hoofd wordt gezien. Voor veel armen betekent deze relatie dat zij voor het eerst door een organisatie beschouwd worden als een serieuze partner met rechten en plichten en niet als een arme die hulp nodig heeft. Microfinanciering benadrukt daarmee de eigen verantwoordelijkheid en stelt klanten ook feitelijk in staat problemen beter het hoofd te bieden en economische activiteiten uit te breiden. Veel armen grijpen de kans: ze sparen, nemen krediet, betalen terug, ondernemen nieuwe activiteiten en bouwen daarmee aan een betere toekomst.

Ik verwacht dat de Nobelprijs voor prof. Yunus bijdraagt aan een verder uitbreiding van de microfinanciering in ontwikkelingslanden en aan een betere toekomst voor velen, maar microfinanciering zal nooit dé oplossing voor armoede kunnen zijn.

*De auteur is universitair hoofddocent ontwikkelingseconomie aan de Wageningen Universiteit.*



#### **4. Microkrediet - een kritische beschouwing**

Vakpagina Economie & Bedrijfskunde, 1/4/2007  
dr. C.L.M. (Niels) Hermes en prof. dr. B.W.(Robert) Lensink

##### **SAMENVATTING**

Microkrediet heeft een belangrijke rol in de strijd tegen de wereldwijde armoede. De Verenigde Naties geven microkrediet een grote rol in het realiseren van de Millennium doelstellingen, de Nobelprijs voor de vrede is in 2006 uitgereikt aan een pionier in het microkrediet Mohammad Yunus, de ABN-AMRO is actief bezig met de kleine leningen aan de armen ... De stemming onder beleidsmakers en ontwikkelingsorganisaties is bijna euforisch. Maar wat is nu eigenlijk het succes van het microkrediet?

##### **Armoede en de hoop van microkrediet**

Cijfers van de Verenigde Naties wijzen uit bijna één vijfde van de wereldbevolking, ofwel ongeveer 1,3 miljard mensen, in extreme armoede leeft en moet rondkomen van minder dan één dollar per dag (VN, 2006). Vaak wordt het gebrek aan mogelijkheden om krediet te verkrijgen via banken of andere financiële instellingen gezien als één van de belangrijkste oorzaken waarom een groot deel van de bevolking in laagontwikkelde economieën zich niet aan de armoedesituatie kan onttrekken. Recentelijk is de toegang tot krediet voor de armen in laagontwikkelde economieën echter verbeterd dankzij de oprichting van zogenaamde microkredietprogramma's.

##### **Meer dan 3000 programma's wereldwijd**

Voorafgaand aan de afgelopen tien jaar is het aantal microkredietprogramma's toegenomen. Bekende voorbeelden zijn de Grameen Bank in Bangladesh, Banco Sol in Bolivia en Bank Rakyat in Indonesië. Vooral het systeem van groepsleningen zoals ontwikkeld door de Grameen Bank (in 1976 opgericht door Mohammad Yunus, een Bengaalse bankier en econoom) heeft inmiddels in vele landen navolging gehad.

Tussen eind 1997 en eind 2005 steeg het aantal programma's van 618 tot 3.133. Het aantal mensen dat een krediet ontving steeg in dezelfde periode van 13,5 miljoen tot 113,3 miljoen, waarvan 84 per cent vrouwen. In 2005 ontvingen in totaal 81,9 miljoen mensen met een inkomen van minder dan één dollar per dag een krediet via een microkredietinstelling (Daley-Harris, 2006).

##### **Nobelprijs**

Deze snelle ontwikkeling heeft ertoe geleid dat microkrediet op dit moment een belangrijke rol wordt toegedicht als het gaat om de strijd tegen de armoede. Deze visie wordt ondermeer verwoord in de zogeheten Millennium Development Goals van de VN. In dit document wordt een alomvattend plan ontvouwd waarmee in 2015 de armoede met de helft moet zijn verminderd ten opzichte van de situatie aan het begin van twintigste eeuw. Deze visie wordt onderstreept door het feit dat de VN het jaar 2005 uitriep tot het jaar van het microkrediet.

Recentelijk is de aandacht voor microkrediet en het belang van dit instrument in de strijd tegen de armoede verder versterkt nadat Muhammad Yunus in oktober van 2006 de Nobelprijs voor de vrede in ontvangst mocht nemen. Dit alles heeft tot een welhaast euforische stemming geleid onder beleidsmakers en hulporganisaties over de potentiële mogelijkheden van microkrediet.

##### **Microkrediet in perspectief**

De vraag dient zich echter aan in hoeverre microkrediet daadwerkelijk kan bijdragen tot een significante vermindering van de armoede in de wereld. In dit artikel willen wij de positieve aandacht voor microkrediet

nuanceren, zonder daarbij overigens te willen stellen dat het als instrument geen nuttige rol zou kunnen spelen in het verbeteren van de inkomenspositie van de armste bevolkingsgroepen in de wereld. De recente discussies over de bijdragen van microkrediet dienen echter naar onze mening wel in het juiste perspectief te worden geplaatst.

### **Microkrediet: dé oplossing voor het armoedeprobleem?**

De vraag of microkrediet wezenlijk bijdraagt aan de vermindering van de armoede in de wereld, en of microkrediet de meest efficiënte methode is ter vermindering van de armoede, kan volgens ons nog niet met een duidelijk “ja” worden beantwoord. Er is behoefte aan meer overtuigend empirisch bewijs.

Tevens zij opgemerkt dat de bijdrage van microkrediet in absolute zin dient te worden gerelativeerd. Ondanks de significante toename van het aantal mensen met een inkomen van minder dan één dollar per dag die een lening van een microkredietinstelling ontvangen werd in 2004 nog steeds maar 6 procent van alle mensen met een jaarinkomen van minder dan 365 dollar bereikt (Daley-Harris, 2006).

Naar onze mening zal daarom het instrument microkrediet alleen nooit in staat zijn om een significante vermindering van de armoede in de wereld te bereiken. Daarvoor moeten additionele inspanningen worden gepleegd op het terrein van de toegang tot scholing, en gezondheidszorg, en verbetering van de infrastructuur en de juridisch/institutionele vormgeving van een land.

Bovendien is er recentelijk een trend ingezet, waarbij meer en meer wordt afgestapt van de praktijk van groepsleningen, mede vanwege de hoge transactiekosten die zijn verbonden aan dit type leningen. Zelfs de pioniers op het gebied van groepsleningen, de Grameen Bank en Banco Sol zijn nu deels overgestapt op individuele leningen.

Deze ontwikkeling, die een gevolg is van de toenemende commercialisering van de traditionele microfinancieringsinstellingen, lijkt niet erg hoopvol voor de allerarmsten. Financiële levensvatbaarheid van microkredietinstellingen vereist dat er meer de nadruk wordt gelegd op leningen van grotere omvang met lagere transactiekosten. Individuele leningen zijn hiervoor meer geschikt dan groepsleningen.

Dit wordt bevestigd door een recente studie van Cull, Demirgüç-Kunt en Morduch (2007), waarin wordt aangetoond dat individuele leningen, in vergelijking met groepsleningen, financieel levensvatbaarder zijn. De keerzijde hiervan is echter dat de bijdrage van individuele leningen aan de verbetering van de positie van de allerarmsten veel geringer is dan die van groepsleningen.

Gedeeltelijk wordt deze ontwikkeling teniet gedaan door de ontwikkeling van speciale microkredietprogramma's die gericht zijn op de allerarmsten. Deze programma's richten zich niet alleen op kredietverschaffing, maar hebben tot doel een uitgebreid pakket van diensten aan de armen te bieden, zoals scholing en voorzieningen op het gebied van gezondheidszorg.

Voorbeelden hiervan zijn de BRAC en ASA in Bangladesh. Echter, ook hiervoor geldt dat de effecten van deze programma's nog volstrekt onduidelijk zijn, terwijl de reikwijdte waarschijnlijk erg gering zal zijn.

### **Commerciële banken en microkrediet**

Een wellicht hoopvolle ontwikkeling komt uit onverwachte hoek. Commerciële banken (in Nederland o.a. de ABN/AMRO, ING en Rabobank), raken steeds meer betrokken bij microfinanciering. Deze banken zijn in principe in staat om financiering voor de armen te bieden, zonder daarbij afhankelijk te zijn van subsidies. Commerciële banken hebben namelijk een gediversificeerde leenportefeuille en kunnen de leningen aan

armen financieren uit de winsten van leningen aan de meer welvarende klanten. Er treedt dan zogenaamde kruislingse subsidiëring op (cross-subsidization).

De vraag dient zich dan aan waarom commerciële banken bereid zijn om leningen aan de armen te verstrekken. Gedeeltelijk kan deze trend worden verklaard uit de toenemende aandacht voor sociale verantwoord ondernemerschap. Veel belangrijker is waarschijnlijk dat banken door middel van het verstrekken van gesubsidieerde leningen aan de armen deze leners aan zich proberen te binden, zodat zij er in de toekomst winstgevendende leningen aan kunnen verstrekken. Ook hiervoor geldt echter dat het belang van deze ontwikkeling voor de verbetering van de positie van de allerarmsten nog volstrekt onduidelijk is.

### **Goed nieuws, maar...**

Er zijn veel studies gedaan naar de bijdrage van microkrediet. Slechts enkele van deze studies zijn echter gepubliceerd in gerenommeerde internationale tijdschriften, waardoor de kwaliteit moeilijk op waarde is te schatten. Toch zijn er op basis van het beschikbare onderzoek enige conclusies te trekken.

Om te beginnen concludeert het merendeel van de studies dat microkrediet een positief effect heeft op de armen. Microkrediet kan dus een positieve bijdrage leveren aan de oplossing van het armoedeprobleem.

Dat lijkt goed nieuws. Er is echter veel discussie over de vraag of microkrediet een positief effect heeft op de allerarmsten. Hier dient zich een nieuw methodologisch probleem aan: identificatie van de allerarmsten is in een aantal gevallen niet eenduidig vast te stellen (Dunford, 2006). Desalniettemin suggereren studies van Khandker (2005) en Eda Rural systems dat met name de allerarmsten profiteren van microkrediet. De bijdrage lijkt echter in absolute zin bescheiden. Uit de studie van Khandker (2005) blijkt bijvoorbeeld dat de totale vermindering van het armoedeniveau slechts één procentpunt per jaar bedraagt.

Een groot deel van de beschikbare empirische studies komt ook tot de conclusie dat de effecten van microkrediet op de allerarmsten gering zijn (Hulme en Mosley, 1996; Amin, Rai en Ropa, 2003; Coleman, 2005; en Copestake, Dawson, Fanning, McKay en Wright-Revollo, 2005).

Daarnaast dient de vraag te worden beantwoord tegen welke kosten de eventuele resultaten worden geboekt. Zelfs indien kan worden aangetoond dat microkrediet een positieve bijdrage levert aan het verminderen van de armoedeproblematiek, dan nog rijst de vraag of dezelfde resultaten niet ook zouden zijn geboekt met andere instrumenten tegen lagere kosten.

Microkrediet is een kostbaar instrument. Recent onderzoek laat zien dat de meeste microkredietprogramma's nog steeds afhankelijk zijn van subsidies van donoren (Cull, Demirguc-Kunt en Morduch, 2007). Een belangrijke, maar ook controversiële vraag is of deze langdurige subsidies te rechtvaardigen zijn. Deze vraag kan echter nog niet worden beantwoord vanwege het ontbreken van goed empirisch onderzoek op dit terrein.

Tevens rijst de vraag of het geld dat donorlanden inzetten voor microkrediet goed besteed geld is. Is het de meest efficiënte manier om de welvaart van de armen te verhogen? Of zijn er wellicht andere donorprojecten die een sterkere verbetering van de positie van de allerarmsten opleveren.

## 5. **Microkrediet: hoe het werkelijk werkt**

Vice Versa, vakblad voor ontwikkelingssamenwerking, augustus 2007

Door Mirjam Vossen

Het grote publiek weet niet beter: microkredieten zijn leningen voor de start van bedrijfjes. In de praktijk gaat het om heel andere zaken. Toch krijgen kredietklanten op den duur een hoger inkomen en betere toegang tot gezondheidszorg. Hoe dat kan? Vice Versa neemt verschillende aspecten van microfinanciering onder de loep en laat zien hoe het 'bankieren voor de armen' werkelijk werkt.

Geboren ondernemers

Het beeld van de arme als geboren entrepreneur is te romantisch. 'De meeste microkredietklanten zouden hun bestaan als micro-ondernemer graag inruilen voor een fabrieksbaan.'

'Als ik één middel zou moeten kiezen waarmee armen uit de armoede kunnen klimmen, dan is dat het krediet', verklaarde Nobelprijswinnaar voor de vrede Mohammad Yunus in een van zijn vele interviews. Volgens Yunus, oprichter van de Grameen microkredietbank in Bangladesh, zitten miljoenen armen gevangen in armoede omdat zij geen toegang hebben tot financiële diensten. Leningen in de vorm van microkredieten zijn volgens Yunus hét middel om ze uit die situatie te verlossen. De beroemde bankier is niet de enige die er zo over denkt. De Verenigde Naties, hulporganisaties en ideële banken zijn het met hem eens. Arme mensen zijn in staat hun lot in eigen hand te nemen om een beter bestaan op te bouwen, zegt de website van het sociaal-ethische beleggingsfonds Oikocredit. 'Als ze de kans maar krijgen. Als ze maar krediet krijgen.' Microfinanciering als succesvol middel om armoede te bestrijden. De verwachtingen zijn hooggespannen. Maar zijn ze ook terecht? Wat draagt microfinanciering nu werkelijk bij aan de vermindering van armoede?

### **Inkomen**

Aan studies, rapporten en evaluaties geen gebrek: *microfinance* is een uitermate populair onderzoeksobject. Toch is het nog niet zo eenvoudig om uitspraken te doen over de impact van microfinanciering. Veel studies houden het bij de simpele conclusie dat klanten in een dorp mét microfinanciering beter af zijn dan klanten in een dorp zónder. Maar dat bewijst nog niets. Wellicht trokken de financiële dienstverleners klanten aan die toch al meer kans hadden op succes, ook zónder microkrediet.

Betrouwbaarder zijn de onderzoeken die gebruik maken van een vergelijkbare controlegroep. Ook het overgrote deel van deze studies wijst op een positieve invloed van microfinanciering. Microkredietklanten hebben hogere inkomens dan niet-klanten. Zo meldt de Boliviaanse microkredietbank CRECER (Crédito con Educación Rural) een inkomensstijging van twee derde van haar klanten nadat zij deelnamen aan een microfinancieringsprogramma. Daarenboven stegen de spaartegoeden van deze klanten met bijna 70 procent. De Bank Rakyat Indonesia is al even positief. Het inkomen van haar klanten steeg met bijna 13 procent, vergeleken met 3 procent in de controlegroep. En de grote Indiase microfinancier SHARE rapporteert dat de economische positie van driekwart van haar klanten aanzienlijk verbeterde. In plaats van onregelmatig dagwerk halen zij hun inkomen nu uit verschillende vormen van bedrijvigheid en verschaffen daarmee ook werkgelegenheid aan familieleden.

De effecten van microfinanciering reiken overigens verder dan alleen inkomensverbetering. Uit een studie van ICCO en Cordaid in Kenia, Ethiopië en de Filippijnen blijkt dat klanten niet alleen hogere inkomens hebben, maar ook betere toegang krijgen tot gezondheidszorg. Bovendien gaan hun kinderen vaker naar school. Talloze andere studies bevestigen dat beeld. Microkrediet is goed voor de leerprestaties van kinderen en voor de gezondheid van zowel vrouwen als kinderen. Veel genoemd wordt de positieve invloed op het zelfvertrouwen en de positie van vrouwen, die ruim 80 procent vertegenwoordigen van het klantenbestand.

### **Bezwaren**

Hebben we met microkredieten de gouden sleutel van ontwikkelingssamenwerking gevonden? Of zijn er ook tegenstanders? Jazeker. Een standvastige groep wetenschappers en ontwikkelingsdeskundigen is niet onder

de indruk. Zij worden aangevoerd door de Amerikaanse antropoloog en ontwikkelingswerker Thomas Dichter. Onder meer in zijn artikel 'Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement' probeert hij de zeepbel rond microfinance door te prikken. Microfinanciering, vindt Dichter, voegt weinig toe aan bestaande, informele vormen van financiering voor armen. Een andere criticus is de Amerikaanse hoogleraar management Aneel Karnani. In zijn artikel 'Employment, Not Microcredit, is the Solution' vraagt hij zich af of het wel zinvol is om geld te pompen in miljoenen eenmansbedrijfjes, die nauwelijks bijdragen aan de economische groei van een land.

De critici hebben twee belangrijke bezwaren. In de eerste plaats wijzen zij op het feit dat microfinanciering maar een beperkte groep armen bereikt: de mensen die tóch al economisch productief zijn. Microfinanciering is immers gebouwd op de vooronderstelling dat armen willen en kunnen ondernemen. Lang niet alle armen zijn echter succesvolle entrepreneurs. Een kleine boer in Ethiopië met vijf kinderen en een halve hectare grond is gericht op overleven, niet op ondernemen. Zijn kansen om concurrerend voor de markt te produceren zijn minimaal, ook al ligt het krediet voor het oprapen.

In praktijk blijkt microkrediet dan ook het beste te werken voor de niet-zo-heel-erg-armen met een ruime ervaring als ondernemer. Bovendien doet microkrediet het beter in de steden, waar de infrastructuur en de marktkansen groter zijn. Een recente studie van het Nederlands Platform Microfinanciering in Mozambique bevestigt dit. 'Drop-outs', klanten die binnen twee jaar stoppen met het afsluiten van leningen, behoren meestal tot de armste categorie. Succesvolle klanten, die langdurig blijven lenen, zijn beter opgeleid en economisch actiever. Bovendien hebben zij aanzienlijk meer ondernemerservaring. Microfinanciering bereikt, kortom, vooral de *urban poor* en de *upper poor*. Deze niet-zo-armen, meent Thomas Dichter, redden het ook wel zonder microfinanciering. De extreem-armen die ook een lening nemen, komen juist van de regen in de drup omdat zij worden opgezeadeld met een ondraaglijke schuldenlast.

### **Fabrieksbaan**

Op de tweede plaats noemen de critici het feit dat microfinanciering niet zichtbaar bijdraagt aan de economische groei van een land. Veruit de meeste microleningen gaan naar zeer kleinschalige bedrijvigheid, met werkgelegenheid voor de lener en hooguit wat familieleden. Voor werkelijke economische opbouw van een land is meer nodig. Daarvoor moet de productie en de export groeien. Maar slechts een handvol kleine bedrijven groeit uiteindelijk uit tot een grotere onderneming.

Deels is dit te wijten aan lacunes in de financiële sector. In veel ontwikkelingslanden kunnen 'doorstartende' ondernemers moeilijk aan kapitaal komen. Voor microkredietbanken zijn ze te groot, bij reguliere banken komen ze niet door de screening. Tegelijkertijd ontbreekt het ook hier aan voldoende ondernemerschap. 'De meeste mensen missen de vaardigheid, de visie, de creativiteit en het doorzettingsvermogen voor echt ondernemerschap', zegt Aneel Karnani. In het Westen verkiest zo'n 90 procent van de werknemers de zekerheid van een vaste baan boven het vrije ondernemerschap. In ontwikkelingslanden is dat waarschijnlijk niet anders. 'De meeste microkredietklanten zouden hun bestaan als micro-ondernemer maar wat graag inruilen voor een redelijk betaalde fabrieksbaan', zegt Karnani. 'Het idee van de armen als entrepreneurs is geromantiseerd.'

Volgens Karnani is het dan ook niet zinvol om miljoenen dollars te stoppen in het creëren van eenmansbedrijfjes. Niet microkrediet is de oplossing voor het armoedevraagstuk, maar het scheppen van vaste werkgelegenheid. Karnani staft dat met cijfers uit India, China en Afrika. In de eerste twee landen ging de daling van de armoede gepaard met een stijging van de formele werkgelegenheid. In Afrika, waar de formele werkgelegenheid afnam, bleef de armoede gelijk.

### **Cashflow**

De kritiek van Dichter en Karnani heeft de euforie rond microfinanciering nog niet aangetast. Toch is zij relevant. Zijn microkredieten wel een effectief ontwikkelingsinstrument? Klopt het dat ze geen wezenlijke bijdrage leveren aan de economische groei? Bereiken zij inderdaad alleen degenen die toch al iets beter af zijn en het wellicht ook zonder die leningen kunnen redden? Zo ja, kunnen donoren hun miljarden dan niet op een betere en meer effectieve manier inzetten om de positie van de armsten te verbeteren?

Weinigen, ook de grootste voorstanders van microfinanciering niet, betwisten dat de allerarmsten meer nodig hebben dan toegang tot microfinanciering alleen. 'Vooruitgang wordt sterk beïnvloed door meerdere factoren

in een brede context', zegt directeur Elizabeth Littlefield van CGAP, een consortium van ontwikkelingsorganisaties. 'Het omvat ook zaken als het functioneren van de overheid, persoonlijke veiligheid, economische groei en basale infrastructuur.'

Littlefield stelt bovendien dat de impact van microfinanciering veel verder reikt dan het verstrekken van leningen voor een bedrijfje: 'De armen gebruiken financiële dienstverlening ook om te investeren in gezondheid en onderwijs, om noodsituaties op te lossen en om in andere geldbehoefes te voorzien.' Met microfinanciering kunnen armen de dagelijkse cashflow beter organiseren. Microfinanciering, zeker wanneer deze gepaard gaat met de mogelijkheid om te sparen, helpt vooral de allerarmsten om onverwachte inkomensklappen op te vangen, zoals een mislukte oogst of een ziek familielid. In tijden van nood nemen armen hun spaargeld op of sluiten een lening af, wanneer het beter gaat zetten ze weer geld opzij en lossen hun leningen af.

Critici doen het versoepelen van de huishoudkasstroom af als een bijeffect van microfinanciering. Maar het is geen bijeffect, het is waar het om draait. Zelfs al ontsnappen arme klanten niet zichtbaar of structureel uit de inkomensarmoede, dan nog kan microfinanciering een aanzienlijke verbetering van hun dagelijkse leefomstandigheden brengen.

Investering in microfinanciering loont. Wel is het nodig om microfinanciering te beoordelen op wat het waard is: een rugdekking waarmee armen financiële schokken kunnen opvangen in tijden waarin de economische groei op zich laat wachten.

### **Wie financiert de financiers?**

Ngo's en ideële banken deden al aan microfinanciering. Nu doen ook de commerciële banken mee.

Wereldwijd hebben 550 miljoen arme huishoudens behoefte aan betrouwbare financiële dienstverlening, maar slechts 113 miljoen van hen kunnen er nu gebruik van maken. Er zijn domweg te weinig microfinancieringsinstellingen. Bovendien is hun bereik te beperkt. Het ontbreekt de instellingen aan goed geschoold personeel, administratieve krachten en accountants. En het ontbreekt ze aan geld om uit te breiden, nieuwe leningen te verstrekken en hun klantenbestand te vergroten.

Het gebrek aan kapitaal is een van de grootste problemen van de microfinancieringssector, ook al lijkt het tij te keren. Enthousiaste berichten over microfinanciering werken als een magneet op kredietverstrekkers. Niet alleen ontwikkelingsorganisaties en ideële banken, maar ook commerciële banken en investeerders ontdekken het 'bankieren voor de armen'. ABN Amro verdubbelde in 2006 het aantal van haar microkredietklanten tot boven de 350 duizend. En SNS Asset Management opende dit jaar een microfinancieringsfonds voor institutionele beleggers met een startinleg van 125 miljoen euro. De totale investeringen van private microfinancieringsfondsen groeide van 637 miljoen naar 2 miljard dollar. Ook het budget van donoren en publieke financiële instellingen nam in 2006 toe, van 1 naar 2,4 miljard dollar.

Dat lijkt goed nieuws voor microfinanciers. Maar wie die geldstroom volgt, ziet dat maar een klein deel van de sector werkelijk profiteert. Veruit het meeste kapitaal gaat naar de honderd best presterende microfinancieringsinstellingen, instellingen die al hebben bewezen dat ze succesvol zijn. Daarentegen hebben nieuwe, startende instellingen nog steeds de grootste moeite om aan 'vreemd' kapitaal te komen. Vooral grote ontwikkelingsbanken, zoals de European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) en de KfW Entwicklungsbank, hebben de neiging om hun geld in goed presterende banken te stoppen.

Deskundigen op het terrein van microkrediet vinden dit een verkeerde ontwikkeling. 'Deze instellingen hebben enorme budgetten. En die moeten ze kwijt. Investeren in kleintjes kost veel tijd en laat te weinig resultaat zien. Dus duiken ze op de top van de markt,' aldus Mark van Doesburgh van Triple Jump, een onderneming die microfinanciers in ontwikkelingslanden ondersteunt. Ook kleinere donororganisaties krijgen kritiek. Zij ondersteunen beginnende kredietverstrekkers met giften en zachte leningen. Maar wanneer hun jonge

plantjes eenmaal volwassen zijn, blijven ze hen bewateren, in plaats van geld te steken in hulpbehoevende nieuwkomers.

### **Opbouwfase**

De discussie over de financiering van de microfinancieringsinstituten woedt in alle hevigheid: wie moet waar zijn geld insteken? Ook voormalig minister voor Ontwikkelingssamenwerking Van Ardenne mengde zich via *Vice Versa* in het debat. Zij verdedigde de stelling dat de rol van ontwikkelingsorganisaties in microfinanciering over tien jaar uitgespeeld moet zijn. Subsidies verstoren de markt, vond Van Ardenne. De commerciële banken moesten zelf de opbouw van de microfinancieringssector ter hand nemen.

De minister kreeg weinig bijval. 'Een startende verstrekker van microkredieten kan niet zonder giften', zegt Van Doesburgh van Triple Jump. 'Het kost grofweg twee miljoen euro om een nieuwe organisatie op te zetten. Deze moet zich vaak losweken van de ngo waaruit ze voortkomt, hebben geen bancaire ervaring en moeten capaciteit opbouwen. Die opbouwfase duurt een jaar of zeven. Daar is ontwikkelingsgeld voor nodig.'

Er lijkt consensus te zijn over het feit dat donorinstellingen en commerciële partijen elk een eigen rol moeten spelen in de financiering van microkredietbanken. Donorsubsidies moeten privaat kapitaal stimuleren of aanvullen, maar er niet mee concurreren. Dat stelt een recente publicatie van de Wereldbank, 'Access to All: Building Inclusive Financial Systems'. Donorgeld moet volgens de Wereldbank vooral naar plekken waar het commerciële geld (nog) niet durft te komen. Dat is het moeilijk bereikbare platteland, dat zijn instabiele regio's en startende microkredietbanken. Het geld moet dus niet, zoals nu in hoofdzaak het geval is, naar de top honderd van beste microfinanciële instellingen. Die moeten hun geld juist lenen van private financiers. In de top verstoren donorgelden bovendien de markt: het commerciële geld kan immers niet opboksen tegen de 'zachte' voorwaarden van donorgeld.

Met Triple Jump, een betrekkelijk nieuw Nederlands initiatief, probeert Van Doesburgh deze rolverdeling in praktijk te brengen. In Triple Jump werken drie partijen samen: de ngo Oxfam Novib, de ideële ASN Bank en de ondernemersclub NOTS Foundation. Startende kredietbanken krijgen giften en advies, gefinancierd door Oxfam Novib. Door groeiende banken ontvangen 'zachte' leningen van ASN. En volwassen instellingen krijgen commerciële leningen van ondernemers. Op die manier hoopt Triple Jump een voorbeeld te stellen voor andere microkredietfinanciers.

### **Particulieren**

Met de vraag hoe financiering kan worden gestroomlijnd, is het belangrijkste knelpunt echter nog niet opgelost: hoe komt de sector aan meer geld? Alle aandacht gaat nu uit naar buitenlandse - vooral Europese - donorinstellingen, banken en investeerders. Vooralsnog moet hun belang niet worden overschat, want momenteel halen microfinancieringsinstellingen slechts 22 procent van hun kapitaal uit het buitenland.

De belangrijkste geldbron van de microfinanciers, goed voor 41 procent van het totaal, is lokaal spaargeld van klanten. Veel microkredietbanken proberen actief lokale spaargelden aan te trekken om aan kapitaal te komen. De Grameen Bank in Bangladesh nodigt iedereen uit, rijk of arm, om spaargeld in te leggen. In vijf jaar tijd is de hoeveelheid spaargeld van Grameen verzesvoudigd.

Wellicht zal de groeiende hoeveelheid spaargeld het geldgebrek in de microfinancieringssector op termijn oplossen. Voorlopig blijft de behoefte aan geld groot. Donoren en commerciële partijen zoeken dan ook onverminderd door naar nieuwe, soms ludieke manieren om de kapitaalinjectie in de sector te vergroten.

Een nieuwe doelgroep zijn betrokken particulieren. Met de leus 'Begin een eigen steenfabriek voor tien euro per maand' werven Cordaid en de Rabobank Foundation particulier geld voor micro-ondernemers. De donateur ziet niet direct wie 'zijn' geld krijgt, maar kan via internet de voortgang van een aantal 'voorbeeldondernemers' volgen.

De particulier die een ondernemer echt een op een wil steunen en volgen, kan terecht bij Kiva.org. Via de website van Kiva kan hij kiezen voor een ondernemer en een businessplan. De betaling gaat eenvoudig en snel via internet. In 20 maanden tijd trok Kiva 70.000 leners, die samen bijna 7 miljoen dollar bij elkaar brachten. Kiva heeft goede hoop dat internet-microfinance kan doen wat spaarders, banken en donoren tot nog toe niet voor elkaar krijgen: het dichten van de kloof tussen vraag en aanbod.

Een beter voorbeeld

Microkredieten worden vaak gebruikt voor consumptieve bestedingen. De financiers stappen nu af van de starre nadruk op ondernemerskredieten.

Tamilarasi uit India huurde met haar eerste lening een stuk land. Ze begon een plantage waarop ze betelnoten, groenten, chilipepers, aardappelen en aubergines verbouwt. Tamilarasi is lid van de Activists for Social Alternatives India. Sinds ze een lening kreeg, maakt ze maandelijks ongeveer duizend roepie, 17 euro, winst. Tamilarasi is trots op haar bedrijfje. En terecht.

Voorbeelden als deze, geplukt van de website van Oikocredit, maakten microkrediet bekend bij het grote publiek. Een arme ondernemer, meestal vrouw, sluit zich aan bij een kredietgroep, start een bedrijfje en klimt uit de armoede. Eenvoudig, doeltreffend en aansprekend. Waarschijnlijk blijven ngo's en ideële banken daarom vrouwen als Tamilarasi naar voren schuiven als hét voorbeeld van waar het bij microkrediet om draait.

Het is de vraag of Tamilarasi wel zo'n goed voorbeeld is. Wat te denken van het verhaal van Nasima, een klant van de Grameen Bank in Bangladesh. Nasima's man heeft een bedrijfje in drinkwatervoorzieningen. In 2004 besluiten Nasima en haar man om hun zeventienjarige zoon voor werk en studie naar het buitenland te sturen. Om aan geld te komen verhuren ze hun land, sluiten ze woekerleningen af en lenen ze van burens en familie. De zoon vertrekt naar Engeland en Nasima en haar man proberen rond te komen van de opbrengsten uit hun bedrijfje. Bij Grameen vraagt Nasima een lening aan om te investeren in nieuwe drinkwatertechnieken. Daar is dat geld echter helemaal niet voor bedoeld. Het is nodig om haar familieleden terug te betalen. Wanneer haar zoon een halfjaar later geld naar huis begint te sturen, betaalt Nasima de lening aan de woekeraars en aan de Grameen Bank af. Voor het drinkwaterbedrijfje heeft zij inmiddels geld geleend bij een andere microkredietbank.

### **Misvatting**

Anders dan Tamilarasi, beantwoordt Nasima een stuk minder aan het ideaalbeeld van dé microkredietklant. Maar zij komt wél heel wat dichterbij de werkelijkheid. In een onderzoek van de Grameen Bank bleek dat klanten een heel scala aan kredietmogelijkheden gebruiken. Ze combineren hun microkrediet met leningen van woekeraars, van familieleden, van andere microfinanciers en soms ook van reguliere banken. Maar al te vaak wordt het microkrediet helemaal niet gebruikt voor commerciële activiteiten. Het gaat direct naar schoolgeld voor de kinderen, naar ziekenhuisrekeningen, naar een trouwfeest, naar de reparatie van het dak of het afbetalen van eerdere leningen. Soms lenen klanten het geld ook door aan burens of familieleden die geen toegang hebben tot microkrediet. Armen gebruiken leningen niet op de eerste plaats om te investeren in bedrijfsactiviteiten, maar vooral om zich in te dekken tegen toekomstige risico's.

Die conclusie trok ook sociaal-geograaf Henk van Oosterhout in zijn proefschrift *Where Does the Money Go?* Hij volgde nauwgezet het financiële gedrag van huishoudens met microkrediet op de Filippijnen. 'Financieel gedrag van gezinnen moet vooral gezien worden als een poging huishoudelijke kasstromen op gang te houden en als een poging om goed om te gaan met externe risico's', zegt Van Oosterhout. Microkredietbanken blijken een extra mogelijkheid om ergens geld te lenen. Thuis belanden al die geldbronnen op één grote hoop.

Sterker nog: Van Oosterhout vond dat arme gezinnen het liefst met eigen geld of geld van vrienden en kennissen een bedrijfje opzetten of uitbreiden. Ze zijn vaak bang om niet aan de voorwaarden van de kredietverstrekkers te kunnen voldoen, zeker wanneer het gaat om leningen met een strikte terugbetalingstermijn. Het beeld dat een microlening exclusief wordt ingezet voor bedrijfsactiviteiten, is in elk geval een misvatting.

### **Spaarbankboekje**

Is dat erg? Volgens de uitgangspunten van microfinanciering wel. Het geleende geld moet worden geïnvesteerd in activiteiten die het inkomen verbeteren, anders kan de lening niet worden terugbetaald. Maar



die aanname klopt niet. Zowel uit het onderzoek van Van Oosterhout als van de Grameen Bank blijkt dat armen hun lening wel degelijk terugbetalen, óók wanneer ze hem gebruiken voor consumptief krediet. Van Oosterhout verklaart dit door het feit dat het inkomen van veel armen niet zozeer afhangt van hun commerciële activiteiten, maar van looninkomsten en overboekingen van gezinsleden.

Microfinanciers proberen hun diensten tegenwoordig beter te laten aansluiten op de werkelijkheid. In 2002 herzag de Grameen Bank zijn complete programma en doopte het om tot 'Grameen II'. De bank stapte af van het klassieke model van groepsleningen aan ondernemers, waarbij klanten in een strak gehanteerd tijdslimiet wekelijks een vast bedrag moesten terugbetalen. Klanten kunnen nu kiezen uit verschillende soorten leningen, met flexibele terugbetalingsregelingen. Er zijn nog steeds wekelijkse groepsbijeenkomsten, maar de leningen zijn op individuele basis. Wanneer de terugbetaling hapert, dan treft de bank een individuele regeling met de klant. Vorig jaar verscheen een uitgebreide evaluatie van de eerste vijf jaar van Grameen II. De vrees dat armen zonder groepsdruk niet meer terugbetalen, bleek ongegrond. Het terugbetalingspercentage bleef onverminderd hoog. Wel nam het aantal klanten toe. Volgens Grameen trekt de bank nu meer kansrijke klanten, die geen zin hebben om zwakkere groepsleden uit het slop te trekken.

Het absolute winstpunt van Grameen II zit echter in een tweede verandering: klanten kunnen nu een individueel spaarbankboekje openen. Sparen maakte altijd al onderdeel uit van het Grameen-programma, maar het betrof een verplichte groepsspaarrekening die vooral als onderpand diende voor wanbetalers. In het nieuwe programma kunnen klanten individueel sparen en vrij over hun geld beschikken. Bovendien krijgen ze de mogelijkheid om na een halfjaar aflossen weer een nieuwe lening af te sluiten. De mogelijkheid om individueel te sparen en tussentijds bij te lenen werkt als een magneet. In de eerste 27 jaar van zijn bestaan bouwde Grameen een klantenkring op van 2,5 miljoen mensen. Na de introductie van Grameen II verdubbelde dat aantal in slechts drie jaar tijd.

Ook andere microfinanciers stappen af van de starre nadruk op ondernemerskredieten. Ze herzien hun productpakket en doen wat elke commerciële instelling moet doen: ingaan op de vraag van de klant. Groeiend populair zijn noodleningen, die op stel en sprong kunnen worden afgesloten om bijvoorbeeld een ziekenhuisrekening of begrafenis te betalen. Al even zeer gewild zijn langetermijnsparregelingen, waarmee de armen kunnen sparen voor voorspelbare toekomstige uitgaven, zoals de trouwerij van hun kinderen. Tangail, een Bengaalse kredietbank, werd al tijdens de testfase van dit spaarproduct overvallen door een overweldigende vraag. In een paar jaar tijd groeide het aantal langetermijnsparers tot 220 duizend. Inmiddels vertegenwoordigen hun spaarrekeningen 65 procent van het totale spaargeld.

Twintig jaar geleden was de grote vraag rond microfinanciering hoe je arme ondernemers zonder onderpand kon bedienen met een lening. Terwijl de wereld microfinanciering nog associeert met succesvolle armen als de aubergines verbouwende Tamarasi, is de sector allang een stap verder. Het gaat niet om de Tamarasi's, maar om de Nasima's die hun zonen naar het buitenland willen sturen, om mensen die een veelheid van leen- en spaarmogelijkheden gebruiken om hun huishoudfinanciën te stroomlijnen. Nog twintig jaar verder, en een microfinancier is een gewone bank voor de armen geworden.

### **Meer macht voor vrouwen**

Grameen Bank verschaft alleen krediet als klanten een aantal 'beslissingen' onderschrijven. Emancipatie van vrouwen is het ware doel.

Wanneer is een microfinancieringsinstelling succesvol? Wanneer meer dan 95 procent van de klanten de lening op tijd terugbetaalt? Of wanneer hun leefomstandigheden verbeteren? De laatste jaren neigden veel microkredietverschaffers nog tot het eerste antwoord: een microfinancieringsinstelling moet boven alles een fatsoenlijk instituut zijn, dat het hoofd boven water kan houden. Een succesvolle microfinancier was een instituut met een hoog terugbetalingspercentage en goede groei- en omzetcijfers. Nu kredietverschaffers zien dat dit doel steeds vaker wordt bereikt, groeit de aandacht voor optie twee: de bijdrage van microfinanciering aan armoedebestrijding.

Een belangrijk onderdeel van deze armoedebestrijding is het verbeteren van de positie van vrouwen. Vrouwen maken 84 procent uit van het klantenbestand van de microfinanciers. Het lidmaatschap van een microfinanciële instelling verschaft hen vaak meer dan geld alleen. Veel instellingen combineren een lening met training en scholing voor ondernemers. Zo biedt de Finance Trust for the Self-Employed in Malawi een krediet aan in combinatie met een opleidingsprogramma. India's Self-Employed Women's Association geeft niet alleen trainingen in ondernemersvaardigheden, maar ook op het gebied van politiek, leiderschap, mediation en lobbyen.

Ook de Grameen Bank in Bangladesh doet meer dan het uitlenen van geld. De vrouwelijke klanten van Grameen moeten '16 beslissingen' onderschrijven. Een van deze beslissingen is de voorwaarde dat het huis op naam van de vrouw staat, voordat zij een lening krijgt. Inmiddels zijn 600.000 huizen in Bangladesh op naam van vrouwen gezet, wat hun positie in het huwelijk versterkt. Wanneer hun man hen verstoort, moet niet zij, maar hij het huis verlaten. Verder moeten Grameen-klanten beloven dat zij hun kinderen naar school sturen en geen bruidschatten betalen of accepteren. Het succes van Grameen zou dan ook wel eens minder te maken kunnen hebben met de hoeveelheid uitgeleend geld, en meer met de gedragsverandering die de lening teweegbrengt. De microleningen van de bank wrikken culturele veranderingen los die nodig zijn om armoede te bestrijden.

### **Eigenwaarde**

Het is aannemelijk dat microfinanciering goed is voor de 'empowerment' van vrouwen. Fatsoenlijk wetenschappelijk onderzoek ontbreekt echter. Er zijn vooral veel case study's die op deze samenhang wijzen. De studie 'Empowering Women Through Microfinance' van de christelijke microfinancier Opportunity International veegt tal van deze case study's bijeen. Zij wijst op een duidelijk positieve invloed van microfinanciering op de positie van vrouwen. Vrouwen die deelnemen aan kredietprogramma's voelen zich zelfverzekerder. Hun gevoel van eigenwaarde groeit, hun status in de gemeenschap stijgt en zij spelen een actievere rol in het gemeenschapsleven en de lokale politiek. Op termijn heeft microfinanciering een gunstige invloed op de relatie met hun familieleden. Huiselijk geweld neemt af. Vrouwen hebben bovendien meer invloed op huishoudelijke beslissingen, zoals de besteding van geld, de aanschaf en verkoop van eigendommen, het schoolbezoek van dochters, het uithuwelijken van kinderen en gezinsplanning.

Die uitkomsten van Opportunity International worden bevestigd door studies uit Bangladesh, waar veel huishoudens toegang hebben tot microfinanciering. Volgens Sam Daley-Harris, directeur van de Microcredit Summit Campaign, draagt microfinanciering dan ook bij aan het bereiken van de Millenniumdoelen. Al in 1994 haalde Bangladesh het millenniumdoel voor gelijkheid tussen mannen en vrouwen en het schoolbezoek van kinderen. Sinds 1970 daalde het geboortecijfer van 6,4 kinderen per vrouw tot 3,2. De kindersterfte nam af van 239 per duizend tot 77. Meer dan 13.000 vrouwen werden geselecteerd voor posten in het lokale bestuur.

Ook al spreekt het voor zich dat deze resultaten niet alleen op conto van microfinanciering te schrijven zijn, volgens Harris hebben de kredietverstrekkers een belangrijke bijdrage geleverd aan deze successen.

### **Zorg**

De link tussen microfinanciering en een sterkere positie van vrouwen is echter niet vanzelfsprekend. Verschillende case study's wijzen ook op negatieve gevolgen. Zo blijkt dat mannen hun vrouw nogal eens naar voren schuiven om een lening te krijgen, terwijl zij achter de schermen de touwtjes in handen blijven houden. Het gevaar bestaat dat de vrouw zowel onder druk wordt gezet door haar partner als door haar microkredietbank. Sommige onderzoekers beweren dat slechts een derde van de vrouwelijke Grameen-klanten controle heeft over haar eigen bedrijfje. Een vijfde van de klanten heeft geen idee hoe haar mannelijke familieleden het geld besteden.

Voor vrouwen die wél zelf een bedrijf starten of uitbreiden, dreigt daarentegen overbelasting. Zij moeten immers hun huishoudelijke taken en de zorg voor hun kinderen combineren met het drijven van hun onderneming. Soms voelen mannen zich minder verantwoordelijk voor het huishoudinkomen, wanneer hun vrouwen meer verdienen.

Dat alles kan bij vrouwen leiden tot lange werkdagen en een hoge werkdruk. Omdat echtgenoten nogal eens moeten wennen aan het nieuwe zelfbewustzijn van hun vrouw, constateren sommige onderzoekers een

toename van huiselijk geweld en een toename van het aantal echtscheidingen.

Simpelweg geld uitlenen is niet altijd genoeg om een sterkere positie van vrouwelijke klanten te garanderen. Het loont zich om te investeren in empowerment van vrouwen. Veel microfinancieringsinstellingen schrikken daar echter voor terug. Zij vrezen dat het te kostbaar is om trainingen, gezondheidsvoorlichting of alfabetiseringscursussen voor vrouwen te organiseren. Te meer omdat de resultaten te weinig meetbaar en zichtbaar zouden zijn.

Bovendien weet niemand wat de beste aanpak is om de positie van vrouwen te verbeteren. De '16 beslissingen' van Grameen zetten wellicht zoden aan de dijk in Bangladesh, maar werken niet in Kenia. In Afrika experimenteren sommige kredietverstrekkers met 'familieleningen', om spanningen tussen mannen en vrouwen te voorkomen. Zo'n aanpak vindt inmiddels navolging in het Midden-Oosten en Centraal-Azië, maar niet in Latijns-Amerika. Kortom, het Grameen-recept moet overal een lokale vertaling krijgen. En voor de microfinanciers is het zaak om te onderzoeken welke aanpak het beste werkt.

### **De comeback van de boerenleenbank**

Microfinanciering gaat goeddeels voorbij aan inwoners van het platteland. De kredietverstrekkers zoeken nu aansluiting bij al langer buiten de steden bestaande bankdiensten.

Wereldwijd heeft slechts één op de vijf arme huishoudens toegang tot microfinanciering. Op het platteland is dat percentage veel lager. Vooral in dunbevolkte plattelandsgebieden in Afrika blijven inwoners verstoken van kleine leningen. Geen wonder, want de obstakels voor bankieren op het platteland zijn hoog. De infrastructuur is slecht, waardoor de transactiekosten hoger zijn. Wanneer een medewerker van een microkredietbank een dag in een jeep moet hobbelen om zijn klanten te bereiken, dan worden de leningen al snel veel te duur.

Een studie in Mali schat dat de transactiekosten van microfinanciering op het platteland tussen de 20 en de 45 procent van de totale kosten uitmaken. Bovendien sluiten traditionele microleningen, met vaste afbetalingstermijnen, slecht aan bij de landbouweconomie. Boeren kunnen een lening voor zaaigoed pas terugbetalen na de oogst. Daarbij worden ook zij gehinderd door gebrekkige afzetmarkten. Een boer heeft niets aan een lening om zijn opbrengst te vergroten, wanneer hij zijn producten nergens kan verkopen.

Het platteland is een van de grootste uitdagingen voor de microfinancieringssector. Vanwege de hoge transactiekosten hebben microfinancieringsinstellingen een klantenbestand nodig van tienduizend tot twintigduizend mensen. Anders kunnen zij zonder donorgeld niet overleven. Op het platteland kost het gemiddeld tien jaar voor een kredietbank winstgevend is, tegenover drie tot zeven jaar in de stad.

Toch is *rural finance* broodnodig. Wil microfinanciering werkelijk bijdragen aan de vermindering van armoede, dan moet zij daar zijn waar de armoede het grootst is. En dat is nog steeds op het platteland.

### **Dorpsbank**

Ondanks alles lukt dat de instellingen steeds beter. Een van de lessen die zij hebben geleerd, is het zoeken van aansluiting bij vormen van lenen en sparen die al lang op het platteland bestaan. Want ook zonder bank wordt er tot in de verste uithoeken geleend en gespaard. Plattelandsbewoners hebben vele tactieken om zich in te dekken tegen financiële risico's. Dat kan de aanschaf zijn van vee. Of deelname aan informele spaar- en kredietgroepen. Dan leggen dorpingen op vaste tijdstippen een spaarbedrag in om beurtelings een lening op te nemen uit de pot. In veel plattelandsgebieden leiden informele spaar- en kredietgroepen een bloeiend bestaan. Een Canadese studie schat dat 50 tot 95 procent van de plattelandsbewoners in Liberia, Ivoorkust, Togo en Nigeria lid is van zo'n informele groep.

Bij gebrek aan een officiële bank scheppen plattelandsbewoners dus hun eigen bank. Hoewel de informele spaar- en kredietgroepen een belangrijke buffer vormen, hebben zij ook grote nadelen. De leiding, in handen van dorpsbewoners zelf, is vaak gebrekkig. Veel dorpingen hebben weinig opleiding en het ontbreekt hen

aan zakelijk inzicht en vaardigheden om een kredietgroep te besturen. Daarbij zijn veel groepen slecht opgewassen tegen risico's: wanneer een gebied wordt getroffen door droogte, dan mislukt de oogst bij alle groepsleden. Meestal betekent dat het einde van zo'n informele spaargroep.

Microkredietbanken die hun diensten willen aanbieden op het platteland, zoeken vaak aansluiting bij deze bestaande dorpsbanken, spaargroepen of kredietverenigingen. Daarmee slaan ze twee vliegen in één klap. De bestaande groep werkt als een vehikel om in dunbevolkte gebieden potentiële klanten te bereiken. Bovendien is het voor een organisatie dé manier om de overhead- en transactiekosten te drukken.

Dat is ook de ervaring van Terrafina, een samenwerkingsverband van Oikocredit, de Rabobank Foundation en ICCO. Terrafina, opgericht in 2005, biedt ondersteuning op maat aan microfinanciers op het Afrikaanse platteland. 'Lokale groepen kunnen een deel van het werk van de microfinancieringsbank overnemen', zegt programmamedewerker Mariël Mensink. 'Het gaat dan bijvoorbeeld om het screenen van kandidaten en het beoordelen wie voor een lening in aanmerking komt. De daadwerkelijke administratie komt dan wel in handen van de microfinancieringsinstelling.' En Terrafina ondersteunt rurale microfinanciers bij de professionalisering van die administratie.

Formalisering van informele spaargroepen hoeft echter niet het doel te zijn. In veel gevallen blijven dorpsbanken en lokale spaar- en kredietgroepen hun informele karakter behouden. Zo huren Keniaanse vrouwenspaargroepen managementondersteuning in van een microfinancieringsbank. De manager bezoekt de groep een keer per maand en helpt de vrouwen om hun bank te runnen. De spaargroep betaalt een *consultant's fee*, maar blijft op eigen benen staan.

### **Hogerop**

Samenwerken met bestaande organisaties vergroot de kans op succes, maar genoeg is het niet. De organisatie moet de plattelandsbewoners méér bieden dan de informele spaar- en kredietgroep. Dat kan, zoals bij de Keniaanse vrouwenspaargroep, door het aanbieden van scholing en managementondersteuning. Daarnaast moeten de bankproducten aansluiten bij de karakteristieken van een agrarische economie. Dat betekent bijvoorbeeld dat leningen langlopende terugbetalingstermijnen moeten hebben, zodat boeren pas hoeven af te lossen na de oogst. Bovendien moet de bank risico's incalculeren zoals droogte, of sterfte van vee. Partners van Terrafina experimenteren daarom met vormen van verzekeringen, zoals het instellen van een bufferfonds voor het geval de oogsten mislukken. 'De microfinancier heeft dan in elk geval het uitgeleende geld terug, en de boeren worden niet opgezadeld met een nodeloze schuld', zegt Mensink.

Een microfinancieringsinstelling die zich uitsluitend op landbouwleningen richt, mist echter de boot. Plattelandsbewoners hebben, net als stedelingen, behoefte aan een grote variëteit aan financiële diensten. Daarom wil ook Terrafina verder gaan dan het aanbieden van financiële diensten. Een deel van de problemen op het platteland hangen immers samen met het gebrek aan productiemogelijkheden en afzetmarkten. 'Je moet boeren helpen om op te schalen', zegt Mariël Mensink. 'Dat kan bijvoorbeeld door te investeren in middelen die de productie verbeteren, zoals betere zaden en irrigatiesystemen. Of door te investeren in methoden voor voedselverwerking, zoals het verpakken van rijst en aardappelen of het maken van chips.' Terrafina werkt daarom samen met niet-financiële dienstverleners, zoals aanbieders van bedrijfsontwikkeling en marketing.

Wanneer zo'n opschaling lukt, kan een ontwikkelingsorganisatie tevreden zijn. Maar de arme, die dankzij microkrediet, bijstand en goede raad uit de armoede is ontsnapt, wil vervolgens hogerop. Voor een commerciële bank, ingestapt via de microfinanciering, begint dan het echte werk. De rest moet zich richten op de vierhonderd miljoen die nog wachten op hun eerste microkrediet.

## 6. *Microkredieten zijn melkkoe voor veel banken in Kenia*

Trouw, 20 mei 2007 door Roman Baatenburg de Jong, Nairobi

Financiële instellingen spinnen in Kenia garen bij de vraag naar microkrediet. Negentig procent betaalt terug. Maar er zijn ook nadelen.

In een hoog gebouw aan de drukste verkeersader van Nairobi houdt het Nederlandse Oikocredit kantoor. Deze organisatie overbrugt financiële tekorten bij banken zodat zij microleningen kunnen verstrekken. Volgens Judy Ngarachu, regiomanager bij Oikocredit, ligt het terugbetalingspercentage tussen de 90 en 95 procent. Het is één van de indicatoren van succes. „Als je terugbetaalt, heb je geld verdiend met je werk. De lening is kennelijk daarheen gestroomd waar hij nodig was”.

En geleend wordt er volop. Het middelgrote Keniaanse K-Rep, een van de banken waarmee Oikocredit zaken doet, heeft tientallen miljoenen euro's aan microleningen uitstaan. De vraag naar klein geld is overweldigend. Hoofd van de afdeling microkrediet Titus Chweya: „De branche is de laatste jaren sterk gegroeid. We ondervinden nu zelfs concurrentie van grote banken zoals Barclays en Standard Chartered”.

Groenteboeren, slaggers, fietsenmakers, maar ook kleine effectenhandelaren en horecaondernemers, het is een brede doelgroep die wordt bediend met de kleine leningen. Chweya – zijn baas noemt hem de microkredietgoeroe van de bank – wijst ook op de onvolkomenheden in het systeem: „Soms is iemands scholing onvoldoende en mislukt een initiatief.”

Het gros van de microleningen loopt via zogenaamde zelfhulpgroepen. Binnen twee weken moeten de leden beginnen met aflossen, en wel tegen rente van 11 tot 16 procent. „De rente is erg hoog. Onze wens is het niet. We hebben geklaagd bij K-Rep en gepleit voor verlaging maar zonder succes”, zegt Simon Mukundi voorzitter van een zelfhulpgroep in Kikuyu, een dorp aan de rand van de Rift Vallei, even buiten Nairobi.

Er is veel sociale druk om leningen ook daadwerkelijk af te lossen. Mukundi, zelf aandelenhandelaar: „We zijn bereid om borg te staan voor onze leden, soms moeten we daarvoor pressie uitoefenen. Natuurlijk gaan er soms mensen failliet, maar in deze groep steunen we hen”.

Op de markt voor tweedehands kleren in de arme volkswijk Kawangware is het stervensdruk. Tientallen handen graaien door de ordeloze hopen met broeken, T-shirts en jassen bij de kraampjes. Een onderbroek doet een dubbeltje. Na enig aandringen wil de werkloze marktkoopman Freddy wel praten. Een paar maanden geleden is zijn handel over de kop gegaan. Hij was niet de enige. „In onze zelfhulpgroep gingen zeven van de tien leden failliet”. Welke bank de schuldeiser was wil hij niet vertellen. Dan: „Mensen zijn bang voor K-Rep. Hun regime voor terugbetalen is erg strikt, ze snappen niet hoe moeilijk het is. Wie een korte termijnlending afsluit is meestal de eerste die eraan gaat”.

Agnes Dudy valt hem bij: „Als je niet op tijd terugbetaalt dan komen ze. Dan nemen ze een deel van je handel mee, je koelkast, een tv”. Een paar jaar geleden is ze begonnen met lenen om haar groentehandeltje van de grond te krijgen. Ze verkoopt ook eten, simpele gerechten. Het ziet er allemaal fris en proper uit. „Ik heb nu bijna geen schulden meer, nog maar zo'n dertig euro. Maar de druk blijft: betaal je wel op tijd?”

De hamvraag is in hoeverre microleningen een uitweg uit bieden uit de armoede. Oikocredit onderzoekt momenteel: hoe leefden mensen eerst, en waar staan ze nu? Regiomanger Judy Garachu: „We willen mensen niet meer in dezelfde situatie zien als zes jaar geleden”.

*Microkrediet leningen worden voor het overgrote deel afgesloten in groepsverband. Deze 'spaar- en leengroepen' tellen meestal tussen de tien en vijftig leden en fungeren als sociaal financieel vangnet. Met name in de landbouwsector komt dit soort samenwerkingsverbanden veel voor. In Kenia is voor het fenomeen zelfs een speciaal ministerie opgericht: het ministerie voor coöperatieve zaken. Er zijn verschillende typen zelfhulpgroepen: voor de startende ondernemer en voor de ervaren zelfstandige die wat meer financiële armslag kan gebruiken. De zelfhulpgroepen kunnen volledig uit zichzelf ontstaan, los van institutionele bemoeienis. Ondernemer Charles Githenya: „Ik ben een groep begonnen in 2005 toen bleek*

*dat mijn buurman ernstig ziek werd. Medicijnen waren erg duur, dus sloegen we met een paar collega's de handen ineen. Sparen en lenen doen we helemaal zelf. Ons rentetarief? Tien procent."*

## **7. Grote banken azen op arme nieuwe klant**

De Volkskrant, 12-09-2008, Door Evert Nieuwenhuis

'Miljarden! Miljarden! Miljarden!' Padmaja Reddy, directeur van Spandana, een van de grootste microkredietorganisaties in India, spiegelt haar toehoorders met een gulle lach een schitterend vooruitzicht voor. Ze voorspelt miljarden nieuwe klanten die miljarden nieuwe mogelijkheden krijgen. En miljarden euro's winst kunnen opleveren.

Reddy spreekt op het congres A billion to gain - The Next Phase, dat de Nederlandse bank ING deze zomer organiseerde. In de zaal zit een gemêleerd gezelschap. Er zijn topbankiers als François Debiesse (directeur van de Franse bank BNP Paribas), Michel Tilmant (bestuursvoorzitter van ING) en zelfs Nout Wellink (president van De Nederlandsche Bank) zal later de zaal toespreken. De heren en een enkele dame van het grote geld zitten schouder aan schouder met vertegenwoordigers van ontwikkelingsorganisaties als Oxfam Novib en Cordaid en tientallen microkredietinstellingen uit binnen- en buitenland.

'De grote vraag van dit congres', zegt Reddy tegen de bankiers en hulpverleners, 'is deze: kunnen wij een vruchtbaar huwelijk sluiten?'

Grote, internationale banken investeren steeds meer in 'microfinancieringen' voor arme mensen in ontwikkelingslanden. De kleine leningen aan kleine ondernemers zijn een van de grote succesnummers van ontwikkelingsorganisaties. Door arme ondernemers een relatief klein kapitaal voor hun bedrijf te verschaffen, werken ze zichzelf uit de armoede. De Nobelprijs voor de Vrede voor de geestelijk vader Muhammad Yunus in 2006 gaf extra glans aan de behaalde resultaten.

Tot voor kort werd de betrokkenheid van banken voornamelijk gevoed door het streven maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Maar die fase van filantropie laten de banken achter zich. Ook zij zien dat arme mensen prima in staat zijn om leningen op tijd af te lossen. Sterker: bedien grote aantallen en je kunt zelfs geld aan ze verdienen. De grote bonus komt als ze later rijker zijn, want dan blijven ze waarschijnlijk bij jou bankieren. 'Banking the unbanked' noemen bankiers dat: wereldwijd leven miljarden mensen zonder bankrekening of verzekering. Wie als bankier een voet tussen de deur wil krijgen in 's werelds grootste groeimarkten, begint bij microbankieren.

Van de twintig grootste banken is de helft actief in microfinanciering. Onder hen bevinden zich kolossen als Citigroup ('s werelds grootste bank), HSBC (Europa's grootste bank) en de chique zakenbank Morgan

Stanley. Ze willen geld lenen, maar ook andere producten als hypotheeken, spaarrekeningen en levensverzekeringen verkopen.

Niet alleen banken, ook pensioen- en investeringsfondsen stappen in de gigantische markt voor microkredieten die naar schatting 30 tot 40 procent per jaar groeit (zie inzet).

Bankieren in ontwikkelingslanden is een markt vol valkuilen en voetangels. Westerse banken ontberen die kennis en zoeken daarom samenwerking met bestaande microfinancieringsinstellingen (mfi's). 'Dit is het huwelijk waar iedereen over spreekt', zegt George Conrad, verbonden aan de Grameen Foundation, een stichting die microfinanciering wil verspreiden en gelieerd is aan de Grameen Bank van Nobelprijswinnaar Yunus. 'De lokale mfi's leveren de netwerken, kennis en kunde. De grote banken leveren kapitaal dat nodig is om aan meer mensen te kunnen lenen. Meer fondsen betekent lagere rentes omdat geld minder schaars is. Daarnaast ontstaat er concurrentie. Klanten hebben wat te kiezen en rente en andere kosten zullen dalen.'

De vercommercialisering van microkrediet is in potentie een positieve ontwikkeling, vindt Conrad. 'Als microfinanciering naar een grote schaal wil groeien, zodat niet miljoenen maar miljarden mensen kunnen profiteren, kunnen we bijna niet om de grote banken heen.'

Maar de intensieve samenwerking roept ook vragen op. Geestelijk vader Yunus keert zich af van de trend. 'Microkrediet gaat over het bestrijden van armoede', zei hij in de New York Times. 'Als je winst wilt maken, ga je hetzelfde denken als een geldwolf.'

De critici maken zich zorgen dat de principes van microfinanciering verwateren. Het succes waar de hulporganisaties op bogen, is niet gestoeld op domweg geld lenen, maar ook op begeleidende programma's. De Grameen Bank van Yunus leent bijvoorbeeld alleen aan vrouwen die in groepjes over elkaars betalingsverplichtingen waken. De angst bestaat dat commerciële banken deze werkwijze over boord gooien.

Commerciële banken bestaan primair om winst te maken, niet om armoede te bestrijden. Gaan ze bijvoorbeeld leningen aansmeren waar mensen die van een paar dollar per dag leven helemaal niet op zitten te wachten? Of die ze helemaal niet kunnen betalen? Een commerciële bank zal het weinig uitmaken of het geleende geld besteed wordt aan een koelkast, tv of dat er een bedrijfje mee wordt begonnen. Mfi's hebben geleerd dat vooral zakelijke investeringen tot economische ontwikkeling leiden. Consumptieve leningen leiden juist vaak tot betalingsproblemen.

Een andere zorg is dat grote banken liever grote leningen verschaffen. Daar valt meer geld mee te verdienen. De armste mensen vallen buiten de boot, vooral vrouwen. Uit omvangrijk internationaal onderzoek van Women's World Banking, een grote overkoepelende organisatie, blijkt dat na

vercommercialisering van mfi's minder vrouwen geld kunnen lenen. En dat terwijl microkredieten bejubeld werden om hun emancipatoire werking.

Vaughn Richtor, een van de gasten op het ING-congres, luistert aandachtig naar de kritiek. Richtor leidt ING Vysya, de Indiase tak van ING. Zijn bank - een van de grootste in India - zoekt tussen de duizenden Indiase mfi's partners om te bankieren voor de honderden miljoenen arme Indiërs. Richtor: 'Wij zien als onze taak om onze diensten ook aan te bieden aan het grote deel van de Indiërs dat geen bankrekening of verzekeringen heeft. Dat willen we op een effectieve en kostenbewuste manier doen, bijvoorbeeld door met mfi's te werken. Zij beschikken over kennis, ervaring en het netwerk om de nieuwe klanten te bereiken. Wij willen onze klanten op een verantwoorde en duurzame manier helpen. Daar is iedereen bij gebaat.'

### **8. Er zit nog volop rek in microkrediet**

Het Financieele Dagblad, 28-07-2010, door Carel Grol

In Nederland is microfinanciering een miljardenindustrie die kredietcrisis goed heeft doorstaan

Een financiële innovatie met een goed gevoel. Dat zijn de microkredietobligaties die de in Ouderkerk aan de Amstel gevestigde ontwikkelingsorganisatie Nots binnenkort in de markt zet. Maar misschien is het nog wel meer een graadmeter voor de ontwikkeling van een hele sector.

In Nederland hebben de belangrijke microkredietfondsen in de voorbije jaren bij elkaar euro 1,1 mrd opgehaald, becijfert SNS Asset Management. Die bank richt zich met twee fondsen op de institutionele markt en heeft euro 320 mln onder beheer. Uit cijfers van vier Nederlandse retailfondsen bleek dat zij vorig jaar gezamenlijk euro 242 mln ophaalden. Daarnaast heeft het Britse Grassroots Capital hier vele tientallen miljoenen opgehaald bij de pensioenfondsen.

Het principe van geld verdienen aan microkrediet is relatief eenvoudig. Fondsen investeren hun geld in microkredietbanken. Dat doen zij door een lening, of door een aandelenbelang te nemen.

Dat kan lucratief zijn. Deze week bleek dat de Indiase onderneming SKS Microfinance \$ 347 mln wil ophalen met een beursgang. Dat is meer dan geraamd. Eerder rekende de grootste microkredietbank van India nog op een opbrengst van \$ 250 mln.

Volgens directeur Theo Brouwers van SNS Asset Management is de hele sector aan het professionaliseren. De controle wordt strakker, de microkredietbanken worden zorgvuldig doorgelicht. 'De tijd is voorbij dat ze maar één keer per halfjaar hun boeken hoefden te openen.' Wat hetzelfde blijft, zijn de goede rendementen. 'Gemiddeld 6% tot 7% netto op jaarbasis', aldus Schouten.

De kredietcrisis heeft de microkredieten wel geraakt, zij het minder hard dan de rest van de markt. 'De correlatie tussen microkrediet en de crisis vind je vooral in steden', zegt de directeur. 'In Lima en Nairobi daalde de economische activiteit. Dus is er minder vraag naar microkrediet.' Die vraaguitval noopte SNS tot de uitstel van een derde microkredietfonds.

Ondertussen kan Triodos de aanloop van particuliere klanten niet aan. Met een gemiddeld rendement van 8,5% verdubbelde het Fair Share Fund de laatste twee jaar in omvang. Het beheerd vermogen ging van euro 37 mln eind 2007 naar bijna euro 82 mln eind 2009. Het fonds is nu gesloten. Vanwege



duurzaamheidsprincipes moet het fonds voor 70% belegd zijn. 'De toestroom aan geld was groter dan wij aankonden', zegt een woordvoerder.

Het ASN Novib-fonds toont eenzelfde groeipatroon. Eind 2006 was er euro 53 mln onder beheer, eind 2009 was dat gegroeid naar euro 123 mln. Het rendement over de laatste drie jaar bedroeg bijna 5%.

De Nots Foundation - 'ondernemende ontwikkelingshulp' - zet obligaties in de markt. Voor het einde van dit jaar wil de organisatie euro 40 mln hebben opgehaald, zegt voorzitter Bart Hartman. 'Noodhulp kun je nooit met geld van beleggers financieren. Microkredieten wel.' Anders dan de fondsen van SNS, belegt Nots in microkredietfondsen die zich nog moeten bewijzen.

De obligaties zijn niet zonder risico. Het papier is illiquide. 'De belegger dient ervan uit te gaan dat zijn geld zeven jaar in de obligaties vastzit', stelt Nots. Dat geldt ook voor de overige beleggingen in microkrediet. ASN Bank stelt nadrukkelijk dat de beleggingen in microkrediet 'geen speculatieve kortetermijninvesteringen zijn'.

Toch is speculatieve handel wellicht niet het meest relevante gevaar. De markt gaat ten onder aan zijn eigen succes, klinkt het steeds luider. In de wereld zijn er zo'n tienduizend microkredietbanken en dat zou de volgende kredietzeepbel zijn.

Daarbij is sprake van de zogeheten overcreditering: te veel leningen aan één persoon. Daarmee stuwen de microkredietbanken hun groeicijfers. 'Maar de industrie neemt verschillende initiatieven om dat tegen te gaan', zegt Schouten.

Hij gelooft rotsvast in microkrediet als belegging. De reden daarvan is eenvoudig. Wereldwijd is nog maar 10% van de micro-ondernemers bereikt. 'Er zijn dus nog steeds mogelijkheden.'

Sceptici roepen dat microkrediet de volgende bubbel is en aan zijn eigen succes ten onder gaat. Microkredietbanken zouden te veel leningen geven aan één persoon en zo hun resultaten stuwen

## **9. 'Microkrediet is de basis van groei'; Interview Prinses Máxima, VN-adviseur toegankelijkheid financiële diensten**

De Volkskrant, 20 juni 2012

Door Peter de Waard

In te veel landen is het hebben van een bankrekening voorbehouden aan de rijken. Dat remt de ontplooiingsmogelijkheden van de minderbedeelden. Op de G20-top van belangrijkste economieën staat ook dit probleem op de agenda.

'In Nigeria kost het ieder jaar één miljard dollar om bankbiljetten te drukken en te distribueren.' De eurocrisis in haar eigen land en de rest van Europa ten spijt blijft prinses Máxima zich inzetten voor een betere toegang tot financiële dienstverlening in landen waar het armste deel van de bevolking zich niet kan verzekeren, niet kan sparen en geen krediet kan krijgen.

Afgelopen dagen vloog ze met een gewone KLM-lijnvlucht heen en terug naar de G20-top in het afgelegen Los Cabos in Mexico een expeditie van zo'n 50 uur. Als speciaal adviseur van de Verenigde Naties voor het toegankelijk maken van financiële dienstverlening inclusive finance wilde ze graag aanwezig zijn bij de ondertekening van een historische belofte door de presidenten van Mexico, Chili en Indonesië. Die moet er toe leiden dat het aantal mensen dat gebruik kan maken van financiële dienstverlening voor het eerst meetbaar omhooggaat. Zeventien landen doen mee; het streven is 712 miljoen mensen toegang te verschaffen tot financiële diensten, en dat er betere financiële educatie en consumentenbescherming komt.

Nu hebben wereldwijd 2,7 miljard mensen nog geen toegang tot financiële diensten, hetgeen betekent dat ze alleen met contant geld kunnen betalen. Dat leidt niet alleen tot hoge kosten maar staat ook economische groei in de weg. 'Vorig jaar bedroeg de schade van natuurrampen wereldwijd 380

miljard dollar. Daarvan was slechts 105 miljard dollar verzekerd.'

Bent u niet bang dat het onderwerp toegankelijkheid van financiële diensten helemaal wordt ondergesneeuwd door de schuldencrisis in Europa en andere westerse landen?

'Het is wel een extra reden om het nog meer onder de aandacht te brengen. Uit onderzoek weten we dat hoe meer mensen toegang hebben tot financiële systeem, hoe stabiel het systeem is. In Indonesië heeft maar een van de vijf mensen toegang tot financiële diensten. Dat zijn meestal de rijken. Als die toplaag zijn geld weghaalt, is de bank verloren. Daarom is het zo belangrijk om financiële diensten beter toegankelijk te maken. Het vormt de infrastructuur voor groei. En daarnaast is het belangrijk omdat het een bijdrage is aan de sociale ontwikkeling.'

Door deze crisis worden banken niet altijd vertrouwd. Is het dan toch belangrijk toegang te hebben tot bancaire diensten?

'Op dit moment is dat vooral een probleem in het Westen. Financiële dienstverlening is veel breder dan banken alleen. Daar vallen ook mobiele betaalsystemen onder, net als coöperatieve financiers en onderlinge verzekeraars. Eind jaren negentig sloeg de Azië-crisis toe in landen als Thailand en Indonesië en vielen daar banken om. Maar juist de in microkredieten gespecialiseerde Indonesische Bank Rakyat Indonesia (BRI) wist als enige een groter bedrag binnen te halen.'

Hoe belangrijk was het dat president Calderón van Mexico er een van de drie speerpunten van zijn G20-voorzitterschap van heeft gemaakt?

'Hij heeft het voortouw in eigen land genomen. Vaak is het alleen mogelijk een bankrekening te openen met een soort van identificatiebewijs een paspoort of een rijbewijs. Maar in veel opkomende of derdewereldlanden hebben de mensen die niet. Mexico heeft voor die groep via het project Oportunidades ook de mogelijkheid geschapen op financiële diensten een beroep te doen. Voor betalingen in contanten door arme Mexicanen zijn de kosten aanzienlijk verlaagd, van 3 pesos (30&nbsp;cent) tot 0,30 pesos. En ze hoeven niet meer uren in de rij te staan wat uiteindelijk ook geld uitspaart.'

Hoe kan dat voortgezet worden als Rusland en Australië in 2013 en 2014 voorzitter van de G20 zijn?

'Mexico is nog het hele jaar voorzitter. Maar ook met Rusland kunnen grote stappen worden gezet. Ik ben een aantal jaren geleden in Rusland geweest en ik was erg onder de indruk van het uitstekende financiële educatieprogramma.'

Microkrediet, en ook de Grameen Bank van Nobelprijswinnaar Yunus zijn in opspraak geweest vanwege mogelijke woekerrentes. Maakt dat het moeilijker u daarvoor te blijven inzetten?

'Nee, maar bij microfinanciering moet vooral het accent gelegd op kwaliteit in plaats van kwantiteit. Er zijn mensen die het misbruikt hebben voor zelfverrijking. Daarom moet er meer interne controle komen. De leningen moeten worden gebruikt om werkelijk meer inkomsten te genereren. Ook de kosten moeten naar beneden, zodat de rentes ook kunnen worden verlaagd. Microfinanciering is door het enorme succes in sommige gevallen misschien te snel gegroeid.'

Microfinanciering is misschien te snel gegroeid

