

Microfinanciering, als iedereen mee doet wordt het en(i)g

Pecunia non olet (?)....

Keizer Vespasianus 79 v Chr.

Muhammed Yunus, een van de grondleggers van microfinanciering voor armen, werd in 2011 door de Centrale Bank van Bangla Desh ontslagen als directeur van de Grameen Bank in Bangladesh. De Centrale Bank voerde als argument aan dat de 70-jarige bankdirecteur en oprichter 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.

Volgens aanhangers van Yunus ging het niet alleen om zijn leeftijd, maar was hij slachtoffer van een politiek spel. Het gerucht ging dat hij de politiek in wilde gaan. En dat was een enge gedachte voor de gevestigde orde. Zijn bank had tenslotte meer dan acht miljoen tevreden klanten, klanten die potentieel op Yunus zouden kunnen gaan stemmen.

In de voetsporen tredend van Jonathan Swift, die in 1720 een volkskrediet oprichtte (Irish Loan Fund) voor arme Ieren en Friedrich Raiffeisen, stichter tijdens de eerste Industriële Revolutie van spaar-en kredietcoöperaties in Duitsland voor en door arme boeren, had Yunus microkrediet weer onder de aandacht gebracht. Microleningen bleken armen in staat te stellen hun leef- en werkomstandigheden duurzaam te verbeteren. De in 1976 opgerichte, lokale organisatie, die kleinschalig opereerde, was uitgegroeid tot een volwaardige bank met miljoenen klanten; een concept dat in veel landen navolging vond.

Unieke miljardenindustrie

Wereldwijd bieden tal van microfinancieringsinstellingen (MFI's), inmiddels microleningen, spaarproducten en microverzekeringen aan. Zij stellen miljoenen armen in staat om actief deel te nemen aan de samenleving. En die microfinancieringsinstellingen zijn op hun beurt volwaardige spelers binnen het financiële systeem geworden.

In boden 2011 ruim 12.000 organisaties microkredieten en aanverwante diensten aan meer dan ongeveer 150 miljoen klanten die eerder tevergeefs bij banken aanklopten of in handen vielen van geldschieters. Ultimo 2010 hadden de belangrijkste microkredietinstellingen gezamenlijk voor ruim \$ 65 miljard aan microleningen uitstaan (MixMarket 2009¹) en werd ingeschat dat er in totaal \$ 100 tot 150 miljard in de sector omgaat. Dat bedrag neemt jaarlijks met ongeveer 5 á 10 % toe.

De situatie verschilt per werelddeel en per regio. De meeste klanten (45% van het totaal) wonen in Azië en hebben een gemiddelde lening van € 500 per persoon (klant). Het grootste volume aan leningen heeft betrekking op Oost Azië en de Zuidelijke Pacific (namelijk \$ 4,8 miljard ofwel € 3,9

miljard). In Europa slechts 400 MFIs actief, maar hun aantal neemt relatief snel toe. In 2009 bereikten zij samen ongeveer 300.000 klanten met een gemiddelde lening van € 9600 tegen microleningen in Zuid Amerika, Afrika of Azië van respectievelijk \$ 916 (€745), \$ 334 (€271) en \$140 (€ 114).

De opkomst van microfinanciering als succesvol instrument voor ontwikkeling is enig in zijn soort. Het begon met lokale spaar – en leengroepen (*self help groups*) of lokaal opererende ontwikkelingsorganisaties met een beperkte mogelijkheid om microleningen te verstrekken aan de plaatselijke bevolking. Veel van deze organisaties, met vooral sociale doelstellingen, hebben zich gespecialiseerd met hulp van internationale donoren en begonnen microkrediet op grote schaal aan te beiden. In een toenemend aantal gevallen groeiden zij uit tot microbanken; zelfs algemene banken besloten microfinancieringsprogramma's te ontwikkelen.

Maar de groei blijkt ook eng te zijn. Klanten vragen zich af of zij wel de juiste prijs betalen, microfinancieringsorganisaties merken dat zij hun doel niet voorbij schieten en teveel op financieel economische doelen gericht zijn. Daarnaast vragen donoren zich af of de groei niet te snel is gegaan, stellen academici de vraag of microfinanciering inderdaad leidt tot meer ondernemerschap, en zoeken overheden naar wegen om de sector te reguleren en te controleren.

Het lijkt Wall Street wel

De rendementen in de sector blijken hoog te zijn. Dat heeft in toenemende mate aandacht van private partijen getrokken (ADA 2009ⁱⁱ). Via speciale investeringsfondsen stellen deze private 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. Privaat geld dat in de jaren 80 en 90 door niet-gouvernementele organisaties (NGO's) nog als eng werden beschouwd wordt graag aanvaard. Maar dat bracht ook een andere dynamiek.

Die investeerders nemen het eigendom over van de oorspronkelijke NGOs, zoals bijvoorbeeld in Mexico, Peru of India. Zij blijven –trouw als ze zijn aan hun basis principes - vooral geïnteresseerd in de financiële resultaten van de microfinancieringsinstelling: dus meer klanten en meer leningen is het devies. Maar de markt kent ook haar beperkingen: op een bepaald moment zijn de meeste potentiële klanten wel bereikt. Dan blijft er niets anders over dan bestaande klanten nog meer of steeds hogere leningen aan te bieden. Dat gaat vaak ongemerkt, vooral als de klant gewend is aan systemen waarbij de afbetaalde lening (bijna) automatisch wordt omgezet in een nieuwe.

Meer aanbieders op markt geeft klanten ook meer keuzes. Het wordt aantrekkelijk om de lening bij de ene aanbieder af te lossen met het geld dat een andere organisatie beschikbaar stelt... 'Het lijkt

Wall Street wel', verzuchtten professionals (RNW 2010ⁱⁱⁱ) die een socialere rol aan de sector toedichtten. Een groep die eerder als eng werd beschouwd wordt omarmd en binnengehaald en blijkt daarna toch weer eng te zijn.

Op het Responsible Finance Forum in 2011 in Den Haag wees Prinses Máxima investeerders op hun verantwoordelijkheid. De lancering van een code voor beleggers^{iv} was het resultaat. De vraag is of het onderschrijven van die code door de investeerders en beleggers voldoende is. Zou ook de hebzucht bij de oorspronkelijke oprichters en eigenaren van de MFIs niet aan de orde moeten worden gesteld?

Klanten roeren zich

De klanten zijn wel 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. Dat uit zich op verschillende manieren.

Het nieuws over de zelfmoord van ruim dertig boeren 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. Lenen bleek toch eng te zijn geworden.

Ook in een aantal andere landen zijn de klanten opgestaan en stellen zij het rentebeleid van de MFIs aan de kaak. Ze deden dat via zogenaamde *non-payment* oproepen en bewegingen in landen als Bolivia, Nicaragua of Pakistan. Klanten zijn geen financiële analfabeten meer. Zij zijn zich steeds beter bewust van de voor- en nadelen van microleningen en micro-sparen. Accepteerden zij in de beginjaren elke voorwaarde die de NGOs en MFIs stelden, nu zien we dat zij vraagtekens bij die voorwaarden plaatsen.

De ontwikkelingen eind 2010 en begin 2011 in respectievelijk India, Bangladesh, Pakistan, Bolivia, Nicaragua, Peru of Mexico maken feilen zichtbaar van een systeem dat enig is in zijn soort, maar ook enge, niet gewenste bijeffecten heeft.

De Client Protection Principles^v opgesteld door de sector onder leiding van de Wereldbank moet de klant nu meer bescherming bieden. Ook hebben MFIs stappen ondernomen om meer inzicht in de rentetarieven te verschaffen in het kader van MFTransparency^{vi}, een wereldwijd initiatief om eerlijke en transparante prijsstellingen te realiseren in de microfinancieringssector. Dit alles om een sector

te beschermen die veel bereikt heeft : veel armen voelen zich volwaardig lid van de samenleving en tellen mee. Maar komen deze initiatieven nog op tijd? En wat is de oplossing? Moeten MFIs minder leningen verstrekken? Moeten commerciële partijen buiten de deur gehouden worden? Moeten klanten bewuster gemaakt worden van hun eigen handelen? Moeten we terug naar kleinschaligheid omdat groot te eng wordt?

Hoog op het schild gehesen door beleidsmakers en politici maar er bruut afgehaald. Een voorbeeld voor een ieder die zich inzet om een betere wereld te creëren. Yunus, die in 2006 de Nobelprijs voor de vrede ontving vanwege zijn inspanningen om miljoenen arme vrouwen in Bangladesh toegang te bieden tot microkrediet, die een bijdrage leverde aan een financieel systeem waarin iedereen mee kan doen - *inclusive finance* noemt de sector dat nu - , werd te zichtbaar, te machtig en moest op een zijspoor worden gezet.

De armen, klanten van Grameen en alle andere microfinancieringsinstellingen, worden nu weliswaar gezien, maar ook aangemerkt als een potentiële politieke machtsfactor. En dat maakt ze opeens bedreigend en eng. Maar de bedoeling van microfinanciering was toch de armen volwaardige burgers te laten zijn?

. De klanten weten wat ze willen of niet willen en zij doen in grote getalen mee. Dat was ook de droom van Jonathan Swift, Friedrich Raiffeisen en al die mensen die het microfinancieringssysteem hebben helpen opbouwen. Dat hoeven we tocht niet eng te vinden?

Klaas Molenaar is lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship aan de De Haagse Hogeschool

ⁱ Mix Market 2009, en ook Heffelaar, G. en Molenaar, N. (2011) Microfinanciering dat kennen we I, Den Haag: Inholland

ⁱⁱ ADA (2009), Does foreign ownership in microfinance interfere with local development? Opinions and Future Actions, Ada Discussion Paper, No. 1

ⁱⁱⁱ www.rnw.nl dossier Microfinanciering

^{iv} www.unpri.org

^v <http://www.cgap.org>

^{vi} www.mftransparency.org