

# Sector analyse

## Micro finance



**Ditteke den Hartog**

© 2006 Woord en Daad

Dit document mag vrijelijk worden gekopieerd en verspreid, mits aan de volgende voorwaarden wordt voldaan:

- Elke kopie van dit document moet de auteursnaam of –namen bevatten
- Elke kopie van dit document moet deze mededeling bevatten
- Dit document mag alleen in zijn geheel worden gekopieerd en verspreid
- Dit document mag niet verspreid worden om er winst op te maken

## 1. Definitie van de sector

### Begrippen<sup>1</sup>

*Microfinanciering* omvat de leningen, het sparen, de verzekering, transferdiensten, en andere financiële producten, gericht op klanten met een laag inkomen.

*Microkrediet* is een kleine som geld die aan een klant (meestal aan een vrouw) wordt uitgeleend door een bank of een andere instelling. Het microkrediet kan aangeboden worden, vaak zonder garantie, aan een individu of via een groepslening. Leningen van ca. US\$ 150-200 worden gebruikt voor werkkapitaal t.b.v. kleine inkomensgenererende activiteiten te starten of uit te breiden.<sup>2</sup> Ook worden soms microkredieten verstrekt voor woningen of andere assets en consumptie.<sup>3</sup>

*Microsparen* betreft stortingsdiensten die een individu toelaten kleine sommen geld opzij te leggen voor later gebruik. Vaak niet voorzien van een minimaal krediet, laten de spaarrekeningen de huishoudens toe geld te sparen zodat ze het hoofd kunnen bieden aan onvoorziene uitgaven of hun toekomstige investeringen kunnen plannen.

*Microverzekering* is een systeem waarbij een individu, een zaak of bepaalde organisaties, een betaling verrichten om het risico te spreiden. De toegang tot een verzekering laat de ondernemers toe zich te concentreren op de groei van hun onderneming terwijl ze de risico's verminderen die gekoppeld zijn aan armoede, gezondheid of de capaciteit om te werken.

*Stortingen* bestaan uit transfers van fondsen van een individu op een bepaalde plaats naar andere individuen op een andere plaats, in het algemeen buiten de landsgrenzen, naar vrienden of familieleden. In vergelijking met de andere bronnen van kapitaal die kunnen fluctueren, naar gelang het politieke of economische klimaat, zijn stortingen een relatief stabiele bron van fondsen.

*MFI*: een microfinancieringsinstelling is een organisatie die financiële diensten levert, aangepast aan de arme bevolking. Hoewel iedere MFI anders is, hebben ze het gemeenschappelijke kenmerk financiële diensten te leveren aan armere en meer kwetsbare klanten dan de traditionele klanten van een bank.<sup>4</sup>

Organisaties die financiële diensten aanbieden aan de armen kunnen ook niet-financiële diensten verstrekken, zoals business-development services (BDS) zoals training en technische assistentie of sociale diensten zoals gezondheids- of empowerment training.<sup>5</sup>

### *BDS*

Hiervoor wordt verwezen naar de sectoranalyse SMED.

### *Vormen van microkrediet:*

- Producer consumer credit
- Solidariteitskrediet
- Individueel krediet
- Ruraal krediet

---

<sup>1</sup> Gebruik gemaakt van website i.v.m. het VN-jaar van het microkrediet 2005, <http://www.runic-europe.org/nederlands/ecosoc/microcredit/>

<sup>2</sup> 'For aid, just help yourself', 7 december 2005, <http://www.smh.com.au/news/world/for-aid-just-help-yourself/2005/12/06/1133829598001.html>.

<sup>3</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-05

<sup>4</sup> Website i.v.m. het VN-jaar van het microkrediet 2005, <http://www.runic-europe.org/nederlands/ecosoc/microcredit/>

<sup>5</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-2005.

## Oorsprong microfinanciering

De armen hebben zelden toegang tot de formele financiële sector. Als er geen microkredietorganisatie is, zijn armen aangewezen op met name informele commerciële en niet-commerciële money-lenders, waar men meestal alleen tegen hoge kosten kan lenen. Ook spaardiensten worden aangeboden in het informele circuit, bijvoorbeeld door spaarclubs, roterende spaar- en kredietassociaties en onbetrouwbare verzekeringsmaatschappijen.<sup>6</sup> Een andere belangrijke vorm van kredietverlening buiten de formele sector zijn handelskredieten. Verkoop op krediet, inkoop op krediet, leningen van/aan klanten, etc...zijn een veelvoorkomende bron van financiering voor veel informele handelaren en 'petty traders'. Deze vormen van krediet zijn gebaseerd op een sterk onderling vertrouwen en kredietpatronen bestaan vaak al vele jaren.<sup>7</sup> Migranten en nieuwkomers hebben moeilijk toegang tot deze vorm van microkrediet.

In de jaren 1976 startte professor Muhammed Yunuz van de universiteit van Chittagong met het verstrekken van leningen aan arme vrouwen in rurale gebieden. Omdat deze vrouwen geen krediet konden krijgen bij formele banken, richtte Yunuz de Grameen Bank op. Grameen betekent dorp en de bank richt zich dan ook alleen op rurale gebieden. Het model van de Grameen Bank is erg populair geworden, vanwege de positieve resultaten op gebied van economische en sociale ontwikkeling en armoedebestrijding.<sup>8</sup>

In de loop der jaren is er een groeiend aantal verstrekkers van financiële diensten aan de armen ontstaan: ngo's (gesteund door donoren), coöperaties, CBO's zoals zelfhulpgroepen en kredietunies, commerciële banken, staatsbanken, verzekerings- en credit card bedrijven, wire services, postkantoren en andere verkooppunten. Ngo's en andere niet-bancaire financiële instituten hebben de leiding gehad in het ontwikkelen van werkbare kredietdiensten voor de armen en het bereiken van grote groepen armen.

In de 80'er en 90'er jaren zijn de methoden steeds meer verbeterd. De instituten konden aantonen dat armen in staat zijn hun leningen terugbetalen en rentepercentages te betalen die kostendekkend zijn.

Financiële diensten voor de armen blijken een krachtig instrument voor armoedebestrijding. Het stelt armen in staat assets op te bouwen, inkomen te verhogen en economische kwetsbaarheid te verlagen. Toch zijn er nog bijna 1 miljard mensen, met name allerarmsten, die geen toegang hebben tot basale financiële diensten. Volgens CGAP is de behoefte aan passende en veilige spaarmogelijkheden het grootst.<sup>9</sup>

## Microfinance en gender

Volgens cijfers van de Microcredit Summit geldt dat de microfinance diensten met name vrouwen bereiken: een kleine 80% van de klanten is vrouw. Dit heeft te maken met de volgende factoren<sup>10</sup>:

- Grameen Bank, het eerste microfinance programma, heeft de trend gezet om zich op vrouwen te richten.
- Vrouwen zijn minder mobiel en daarom makkelijker te organiseren in groepen.
- Vrouwen blijken plooibaarder / docielier.
- Vrouwen blijken betrouwbaarder en betalen beter terug.

<sup>6</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-2005.

<sup>7</sup> Hart, Keith (2000) 'Kinship, Contract, and Trust: The Economic Organization of Migrants in an African City Slum', in Gambetta, Diego (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 6, pp. 176-193.

<sup>8</sup> Geographies of Development, R.B. Potter e.a., Edinburgh Gate, 2004.

<sup>9</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-2005.

<sup>10</sup> Deels uit 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

- Vrouwen voelen zich in het algemeen sterker verantwoordelijk voor (de toekomst van) hun kinderen.
- Vrouwen hebben minder kansen en zijn daarom zuiniger op kansen die ze krijgen. In bancaire dienstverlening zijn vrouwen veruit in de minderheid.

Doordat vrouwen toegang krijgen tot krediet, versterkt hun onderhandelingspositie in het huishouden. Hoewel het bij uitzondering voorkomt dat vrouwen als doorgeefluik voor krediet voor andere familieleden fungeren, dan nog verkrijgen ze door deze positie een verhoogde invloed.

Microkredietprogramma's dienen echter wel rekening te houden met een aantal mogelijke negatieve bijeffecten:

- Vergroting takenpakket / verantwoordelijkheden van de vrouwen: de microkredieten leiden vaak tot vergroting van het beschikbare inkomen van de vrouwen. In een aantal situaties betekent dat de andere leden van het huishouden nog meer taken van verzorging/voedselvoorziening aan de vrouwen overlaten. De facto verzwaaert een microkrediet de dagelijkse activiteiten van de vrouwen.
- Hoge percentages deelname van vrouwen in kredietprogramma's is vaak niet het gevolg van actief beleid van MFI's. In sommige contexten hebben mannen er geen probleem mee als de vrouwen een microkrediet ontvangen, waardoor zij zich nog verder aan de gemeenschappelijk huishoudverantwoordelijkheden kunnen onttrekken. De kernproblemen van gender-ongelijkheid worden op die manier niet geadresseerd door microkrediet. Het klantenprofiel van veel microkrediet-organisaties is dus eerder een gevolg van de sociaal-economische context dan van een actief gender empowerment beleid.<sup>11</sup>
- Focus op empowerment van vrouwen via microkrediet programma's heeft voor sommige aanbieders van krediet tot gevolg gehad dat mannen uitgesloten werden van programma's.

### *Doelgroep*

De klanten van microfinanciering zijn vooral armen en mensen met een laag inkomen. Onder hen vinden we vaak vrouwen aan het hoofd van een huishouden, gepensioneerden, ambachtslui of kleine boeren. De klantengroep van een bepaalde financiële organisatie hangt af van de missie en de doelstellingen van die organisatie. Hoe armer de doelgroep is, hoe meer gewerkt wordt via groepskrediet of flexibele vormen van onderpand. Formelere financiële diensten zullen eerder de hogere lagen van de armen bereiken.<sup>12</sup>

### *Microfinance en business*

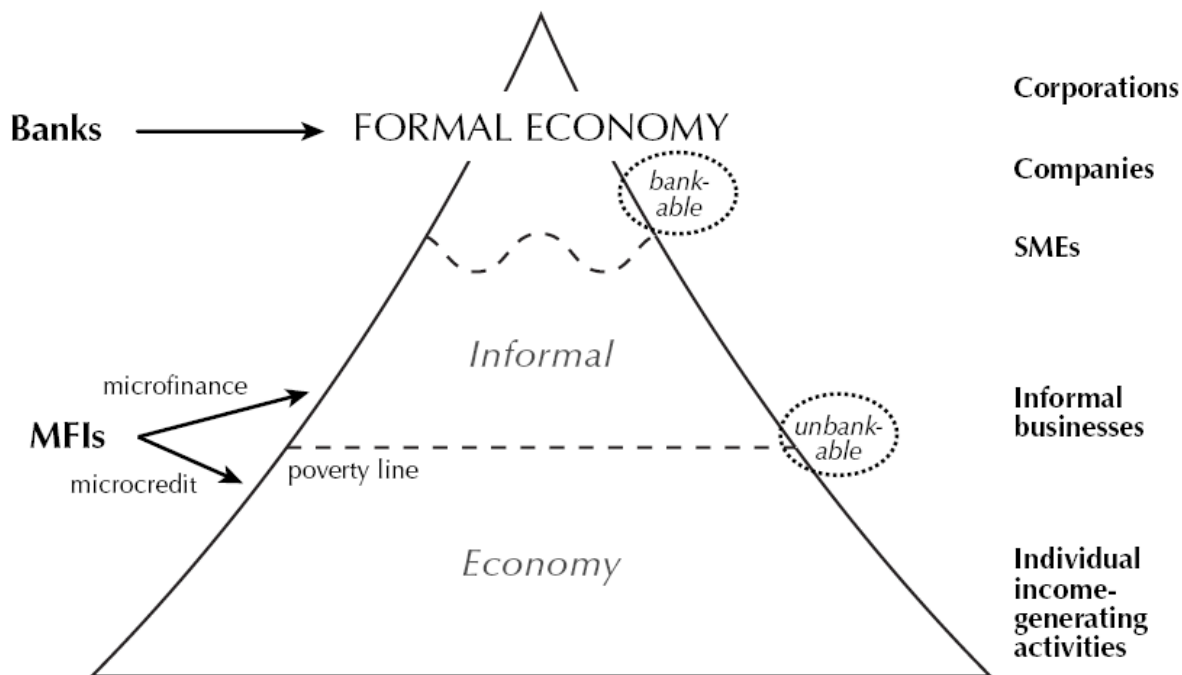
Microkrediet voor commerciële doeleinden wordt met name gebruikt voor basale inkomensgenererende activiteiten in de informele sector die families helpen te overleven. Het betreft bedrijfjes in de categorie self-employment en kleine microbedrijfjes (zie afbeelding). Kenmerkend voor de informele sector is dat:

- activiteiten niet-gereguleerd worden uitgevoerd
- er is sprake van een hoge mate van heterogeniteit
- het doel van de activiteiten veelal overleven is
- vrouwen zijn oververtegenwoordigd.

Volgens een door het ILO aanvaarde definitie maakt in sommige landen het aantal arbeidsplaatsen in de informele sector meer dan 50% van het totaal aan arbeidsplaatsen uit. Door de informele sector te ondersteunen met microfinanciering en business development services, wordt werkgelegenheid gecreëerd. Microbedrijfjes kunnen worden gestimuleerd om kapitaal te accumuleren en te groeien.

<sup>11</sup> Microfinance in Mozambique: Are donors promoting regional feminization of poverty?, F. de Vletter, ILO/SAMAT Discussion Paper 16, 2001.

<sup>12</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-2005.



Naarmate huishoudens armer zijn, economisch minder bestand zijn tegen onverwachte tegenslagen, wordt er minder risico genomen. Minder risicovolle activiteiten leveren in de praktijk ook minder rendement op. De managers van MFI's die aan het woord komen in 'Armoede aangepakt' (ICCO/Cordaid) schatten dat 20-40% van de klanten op termijn doorgroeien naar 'echte' ondernemers. De mogelijkheden hiervoor worden beïnvloed door meer factoren, waaronder het onderwijsniveau, ondernemerstalent, groei mogelijkheden van de markt, etc. Veel MFI's ontwikkelen voor deze klanten individuele leningen met onderpand, waarbij in plaats van bijvoorbeeld een huis, ook een brommer of huishoudelijke apparaten als onderpand mogen dienen<sup>13</sup>. Deze klanten komen in de buurt van het reguliere bankcircuit. Gender blijkt ook een factor van invloed op de mate waarin een bedrijfje in staat is door te groeien: vrouwen zijn in het algemeen minder ambitieus, veelvuldig combineren zij zorg en inkomen, wat hen aan huis bindt en leidt tot minder specialisatie en groei van de onderneming.<sup>14</sup>

#### Microkrediet en armoede

Microkrediet is geen panacee voor het bestrijden van armoede. In combinatie met andere strategieën kunnen microkredieten een goede basis vormen voor blijvende zelfredzaamheid voor armen<sup>15</sup> (zie ook paragraaf over effecten van microfinance).

## 2. Ontwikkelingen in de sector

#### Groei van de sector

Microkrediet heeft de aandacht van de ontwikkelingswereld en daarbuiten pas echt getrokken sinds de eerste Microcredit Summit werd gehouden in 1997. In dat jaar werd de Microcredit Summit Campaign (MSC) gelanceerd, waarbij het streven was dat per eind 2005 100 miljoen armste families in de wereld zouden worden bereikt, en met name de vrouwen

<sup>13</sup> Current trend and challenges, Brochure Netherlands Platform Microfinance, oktober 2004.

<sup>14</sup> 'Armoede aangepakt, Microkrediet – effectieve ontwikkelingssamenwerking', Ellie Bosch, I/C Consult – ICCO, Cordaid

<sup>15</sup> Aldus o.a. Microcredit Summit Campaign, In: 'Hulp door microkredieten nadert mijlpaal', Reformatorisch Dagblad, 10-12-2005.

van deze families, met microkrediet voor self-employment en andere financiële en zakelijke diensten. In de campagne werken partijen uit 137 landen samen. Voor eind 2006 staat een nieuwe Microcredit Summit gepland, waarin men de resultaten van de eerste campagne wil meten en men de 2<sup>e</sup> fase wil lanceren. Voor deze fase zijn 2 doelstellingen geformuleerd: men wil 175 miljoen van de armste families ter wereld bereiken. Met een gemiddelde van 5 per gezin worden daarmee indirect 875 miljoen mensen bereikt. Daarnaast wil men zien te bereiken dat van de 100 miljoen van de armste families ter wereld per eind 2015 het inkomen is gestegen boven de armoedegrens van US\$ 1 inkomen per dag (aangepast voor koopkracht). Uitgaande van 5 personen per gezin verbetert de inkomenspositie van 500 miljoen mensen, waarmee bijna de MDG van het halveren van absolute armoede wordt bereikt.

Exacte cijfers van microkredietverlening wereldwijd zijn niet beschikbaar. Wat wel bekend is, zijn cijfers die het MSC verzameld. In totaal 3.164 instituten<sup>16</sup> die rapporteren aan MSC bereikten per 31 december 2004 92 miljoen gezinnen in ontwikkelingslanden met microkrediet. Van dit aantal leven 66,6 miljoen gezinnen onder de armoedegrens van US\$ 1 per dag. Volgens de berekening van MSC profiteren 333 miljoen gezinsleden die onder de armoedegrens leven van de kredietverstrekking.<sup>17</sup> In 84% van de gevallen werd krediet aan vrouwen verstrekt. Een van de instituten die heeft bijgedragen aan het bereiken van de genoemde aantallen is CSS Bangladesh, partner van Woord en Daad.<sup>18</sup>

In 1997 werden nog slechts 7,6 miljoen arme gezinnen met krediet bereikt. Het gemiddelde jaarlijkse groeipercentage lag op 36% gedurende de 7 achterliggende jaren.<sup>19</sup> Uit het MSC rapport blijkt dat 90% van de microfinanciering van deelnemende instituten in Azië wordt verstrekt. De overige 10% is over de rest van de wereld verspreid. In Afrika wordt slechts 8,5% van de potentiële markt bediend. Wereldwijd heeft meer dan 90% van de armen nog steeds geen toegang tot financiële diensten zoals leningen. Van alle leningen van de Wereldbank gaat slechts 1% naar microkrediet.<sup>20</sup>

In 2003 was de markt voor microkredieten in geld uitgedrukt US \$ 1,1 miljard. Ca. 90% daarvan was afkomstig van overheden of door staten gesteunde instellingen als de Wereldbank, de overige 10%, ca. 125 miljoen dollar kwam van particuliere instellingen zoals Oikocredit.<sup>21</sup> De vraag naar goedkoop geld is groter dan het aanbod.

#### *Consensus over selfsufficiency (financial systems approach<sup>22</sup>)*

De laatste 20 jaar is de visie op kredietwaardigheid van de armen dankzij microfinance programma's sterk veranderd. Hoewel steun van donoren nog altijd nodig is, zijn er een aantal MFI's selfsustainable geworden en sommigen zijn zelfs getransformeerd tot bank.<sup>23</sup> Sinds de Microcredit Summit 1997 heeft de aandacht zich vooral gericht op de noodzaak van selfsufficiency van MFI's. Inmiddels is de noodzaak te streven naar kostendekking breed aanvaard.<sup>24</sup> Het is onmogelijk om aan de enorme vraag naar microfinance te voldoen als er permanent subsidies in MFI's gepompt moeten worden. Het streven naar selfsufficiency betekent wel relatief hoge rentepercentages voor de doelgroep om de hoge transactiekosten te kunnen dekken. Toch is toegang tot krediet van groter belang voor een microbedrijfje dan een lage rente. Stel dat men 10 dagen moet wachten op een lening van 100 euro en men per dag met de lening 5 euro had kunnen verdienen, dan valt een rentepercentage van

<sup>16</sup> Instituten die meedoen moeten jaarlijks een actieplan indienen en daar vervolgens over rapporteren.

<sup>17</sup> 'Hulp door microkredieten nadert mijlpaal', Reformatorisch Dagblad, 10-12-2005.

<sup>18</sup> CSS rapporteerde per 31-12-2004 27.821 klanten, waarvan 16.700 onder de armoedegrens vielen, 84% is vrouw.

<sup>19</sup> 'For aid, just help yourself', 7 december 2005, <http://www.smh.com.au/news/world/for-aid-just-help-yourself/2005/12/06/1133829598001.html>.

<sup>20</sup> 'Hulp door microkredieten nadert mijlpaal', Reformatorisch Dagblad, 10-12-2005

<sup>21</sup> 'Lenen beter dan geven', Han Koch, Trouw, 22-12-2003.

<sup>22</sup> Rural Financial Services, Implementing the Bank's Strategy To Reach The Rural Poor, IBRD, 2003.

<sup>23</sup> Current trend and challenges, Brochure Netherlands Platform Microfinance

<sup>24</sup> 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

bijvoorbeeld 3% per maand in het niet. Ondanks hogere rentepercentages is een repayment rate van 95% of hoger de standaard in de sector.<sup>25</sup>

Er zijn diverse standaarden ontwikkeld om de financiële performance van MFI's te meten. Streven naar selfsufficiency betekent een grote nadruk op efficiency. Goede MIS systemen zijn van groot belang voor goede follow-up van klanten. Gestreefd moet worden naar een hoge outreach en lage transactiekosten. Het aantal klanten per loan-officer moet minimaal 300 zijn. (Sommige MFI's zijn in staat om per loan officer meer dan 500 klanten te bedienen.)<sup>26</sup> Ook zullen niet-financiële diensten door separate instituten moeten worden aangeboden<sup>27</sup> of MFI's zullen moeten voldoen aan de strikte rapportage, administratie en managementeisen, waarbij financiële diensten strikt gescheiden zijn van de niet financiële diensten.

De praktijk heeft vrijwel zonder uitzondering laten zien dat MFI's de eerste 3-7 jaar toegang tot subsidies nodig hebben, om een dusdanige schaal van opereren te bereiken dat ze in staat zijn hun kosten te dekken. In Afrika heeft men vanwege de hoge transactiekosten tussen de 10.000-20.000 klanten nodig (afhankelijk van urbane / rurale context, heersende marktrentes etc.) voor men zelfstandig verder kan. Dan pas kunnen banken die met private gelden werken leningen aan MFI's verstrekken.

Ontwikkelingsgelden blijven dus nodig voor de opstart van programma's en capacity building. Dit geldt voor Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Een goede samenwerking tussen ontwikkelingsorganisaties en commerciële banken is geboden.<sup>28</sup> Hierbij is van groot belang dat het bereiken van de armen met financiële diensten voorop blijft staan.

#### *Discussie selfsufficiency versus bereiken van de allerarmsten*

Standaard microfinance programma's bereiken in beperkte mate de allerarmsten. Uit een onderzoek van USAID<sup>29</sup> is gebleken dat een derde van de klanten net boven de armoedegrens zit, een derde rond die grens zit en een derde eronder. Factoren die hierbij van invloed zijn hebben te maken met uitsluiting van de allerarmsten:

- door selectie van klanten: allerarmsten heeft men liever niet in een solidariteitsgroep vanwege het gedeelde risico;
- door selectie van kredietorganisatie, aangezien zij ook geen belang hebben bij hoge risico's;
- door uitsluiting van allerarmsten zelf, als gevolg van weinig zelfvertrouwen en weinig sociale contacten.

MFI's die de allerarmsten wil bereiken, dienen het programma daarop aan te passen. Dit is mogelijk door bijvoorbeeld de krediet- en spaarbedragen te verlagen, langere termijnen toe te staan en meer begeleiding te bieden. Dit brengt wel hogere transactiekosten met zich mee en zal het proces naar financial selfsufficiency vertragen. De terugbetalingen blijken in de praktijk echter net zo hoog als in andere programma's (bijna 100%). Op langere termijn is financiële duurzaamheid wel mogelijk, maar er is meer tijd en meer aanloopsubsidie nodig.<sup>30</sup> Het is daarom aan te bevelen dat MFI's die in rurale gebieden werken, op zoek gaan naar efficiënte distributiekanaalen voor de financiële producten. Netwerken met overheden, niet-financiële ngo's en SHG's is hierbij van groot belang.

#### *Toegenomen aandacht voor effecten microkrediet*

Sinds de sector een bepaalde mate van volwassenheid heeft gekregen t.a.v. de ontwikkeling van systemen voor sustainability, komt er meer aandacht voor de vraag naar de effecten van microkrediet in het kader van armoedebestrijding. De vraag naar impact is moeilijk te

<sup>25</sup> Current trend and challenges

<sup>26</sup> Current trend and challenges

<sup>27</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-05

<sup>28</sup> 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

<sup>29</sup> Chua Ronald e.a. 'Assessing the impact of Microfinance Services (AIMS), Risk Management and Poverty'; J. Sebstad en M. Cohen, USAID, Washington D.C., 2000, a.w. in 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

<sup>30</sup> 'Armoede aangepakt', E. Bosch.



beantwoorden, omdat gebruik van microfinance niet de enige factor is die van invloed is op de veranderingen in de armoedesituatie van de doelgroep. Bovendien zijn impactstudies duur. Toch zijn er pogingen gedaan om effect te meten, waarbij gebruik werd gemaakt van een controlegroep. In de uitgave van ICCO/Cordaid 'Armoede aangepakt' worden een aantal onderzoeksresultaten van drie wetenschappelijke studies (Kenia, Ethiopië en Filippijnen) beschreven. Uit alle onderzoeken blijken positieve resultaten als gevolg van de toegang tot microfinance. In alle drie de onderzoeken wordt melding gemaakt van hogere inkomens en meer te besteden in het huishouden: onderwijs van kinderen, verbetering huis en voeding, betere toegang tot gezondheidszorg. Het blijkt dat er een relatie is tussen de toename van het inkomen en het aantal leningen dat men in de loop der tijd heeft ontvangen (cycli). In het onderzoek van Kenia zag men gedurende de toename van het aantal leningen, een toename van het aandeel betaalde werkkrachten in een onderneming (32,3% naar 54,8%). Naast de verbeteringen voor de direct betrokkenen, heeft ook de lokale economie baat bij microfinance. Ook zij die geen klant zijn, profiteren van microfinance.

Een onderzoek van de Wereldbank bestudeerde de impact van 3 Bengalese kredietverstrekkers over een periode van 14 jaar, waaronder Grameen Bank. De bevindingen geven aan dat ieder jaar 3% van de klanten uit de armoede worden gehaald en dat armoedevermindering op het platteland van Bangladesh voor 40% te danken is aan microkredieten.<sup>31</sup>

Naast de genoemde effecten worden dankzij het kredietprogramma sociale structuren gecreëerd. Binnen de solidariteitsgroepen staat men t.a.v. het verstrekte krediet voor elkaar garant en wordt onderling kennis uitgewisseld. Binnen de Grameen Bank legt ieder lid zichzelf op zich te houden aan 16 afspraken, waaronder: niet betalen van bruidsschatten, het hele jaar door groente verbouwen, het gebruiken van schoon drinkwater, kinderen onderwijs geven, etc. Volgens professor Yunuz hebben deze afspraken een enorme impact gehad op de maatschappij. Van alle vrouwen die betrokken zijn in verschillende niveaus in de politiek in Bangladesh, is eenderde lid geweest van de Grameen Bank.<sup>32</sup>

In het algemeen is te zeggen dat microfinance in staat is de lokale economie te stimuleren en zo werkgelegenheid te creëren en armoede te verminderen.<sup>33</sup> Andere positieve effecten die worden genoemd zijn:

- houdt families bijeen;
- heeft impact op zowel rurale als urbane armen;
- verbreekt de gebruikelijke greep van moneylenders op armen;
- bevordert lokaal ownership en besluitvorming.<sup>34</sup>

In sommige gevallen zijn financiële diensten geen oplossing voor het bestrijden van armoede. Krediet kan een neerwaartse armoedespiraal tot gevolg hebben, als bepaalde omstandigheden een belemmering vormen voor terugbetalen. Het is niet raadzaam om krediet te verstrekken aan bevolkingsgroepen die geografisch erg verspreid zijn (nomaden), een hoog aantal ziektes hebben (HIV/Aids) of sterk afhankelijk zijn van monocultuur of landbouw. Ook hyperinflatie of politieke instabiliteit kunnen problemen geven in de uitvoering van een programma. In sommige gevallen zijn giften (bijv. safety-net grants na een ramp om weer nieuw leven op te bouwen), verbeteringen van de infrastructuur, food for work programma's of onderwijs en trainingsprogramma's, betere oplossingen. Microkrediet is slechts aangewezen als de klanten in staat zijn de lening terug te betalen op de afgesproken voorwaarden. Het is daarom van groot belang om producten nauwkeurig af te stemmen op de behoeften van de doelgroep.<sup>35</sup>

---

<sup>31</sup> Shahidur Khander e.a., In: 'For aid, just help yourself', 7 december 2005, <http://www.smh.com.au/news/world/for-aid-just-help-yourself/2005/12/06/1133829598001.html>.

<sup>32</sup> Toespraak professor Yunuz in Amsterdam, 2005.

<sup>33</sup> 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

<sup>34</sup> 'True local ownership through micro-credit', Mission Frontiers, Joseph E. Richter, 2003

<sup>35</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-05



### *Diversificatie van producten*

De laatste jaren is het een trend dat MFI's hun financiële producten diversifiëren. Dit heeft zowel voor de klant als de MFI voordelen. De producten sluiten beter aan bij de behoeften van de klant, heeft daardoor een grotere impact op armoedebestrijding en het geeft de MFI de mogelijkheid meer omzet te maken onder bestaande klanten (meer producten voor 1 klant) en nieuwe klanten aan te trekken. Voorbeelden van nieuwe producten: leasen voor het verkrijgen van equipment, leningen voor woningen, debit en credit cards, etc. Ook is het duidelijk geworden dat klanten soms evenveel of meer baat hebben bij producten die mensen helpen hun geld goed te managen en reserves op te bouwen, zoals sparen, overmaken (migranten) en verzekeren.<sup>36</sup> Tegenwoordig worden deze producten inclusief lenen gecategoriseerd onder de term microfinance.

Veilige spaarmogelijkheden aanbieden kan een goed alternatief zijn voor armen voor wie krediet te hoog gegrepen is. Het helpt hen hun kwetsbaarheid te verminderen. Overigens is het aanbieden van spaarmogelijkheden veelal onderworpen aan allerlei legale restricties en zullen MFI's zich moeten reguleren voordat ze deze dienst kunnen aanbieden.<sup>37</sup>

### *Ruraal versus urbaan krediet – zie ook de sectoranalyse ruraal krediet.*

Hoewel grote aantallen klanten worden bereikt met microfinanciering, ligt de focus in urbane gebieden. De transactiekosten zijn hier het laagst, omdat de vraag groter en geconcentreerder is. Het is een enorme uitdaging om ook rurale gebieden met microfinance te bereiken. De risico's zijn hoger, omdat men voornamelijk afhankelijk is van landbouw, verder is analfabetisme hoger en is de fysieke infrastructuur vaak slecht. De investeringen in dit soort programma's zijn hoger en het bereiken van selfsufficiency duurt langer.<sup>38</sup>

### *Rol overheden<sup>39</sup>*

De rol van overheden kan tweevoudig zijn:

1. reguleren van de financiële sector: de regelgeving t.a.v. de financiële dienstverlening in een land is nogal eens beperkend voor MFI's. Belemmeringen zijn er op gebied van belastingen, buitenlandse investeringen, aantal producten dat men mag aanbieden, eisen t.a.v. solvabiliteit, etc. Overheden zouden hierin een faciliterende rol moeten spelen, evenals t.a.v. het opstellen van algemene minimum standaarden of andere tools voor risico analyse van MFI's. Zolang de sector in de kinderschoenen staat, zou de overheid terughoudend moeten zijn t.a.v. regelgeving.
2. donator voor microfinance initiatieven: om commerciële banken te betrekken bij microfinance zouden overheden een stimulerende rol kunnen spelen door bijv. voor een beperkte termijn publiek-private partnerschappen aan te gaan, waarin de overheden garanties verstrekken of anderszins risico's beperken voor financiers die leningen verstrekken aan MFI's zonder een sterk track record. Donorbeleid gericht op het aantrekken van kapitaal in harde valuta zijn niet erg interessant, MFI's kunnen deze wisselkoersrisico's meestal niet aan.  
Een nuttige rol die de overheid verder zou kunnen spelen, is het samenbrengen van actoren in microfinance t.b.v. kennisuitwisseling en opzetten van netwerken.

## **3. Ontwikkelingen in het Noorden**

### *Diversificatie van fondsen*

Als gevolg van de ontwikkelingen binnen de sector, zijn ook de financieringsbronnen van MFI's gediversificeerd. Voorheen hadden sociale donoren het monopolie, maar

---

<sup>36</sup> Current trend and challenges

<sup>37</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org), geconsulteerd 12-12-05

<sup>38</sup> Current trend and challenges

<sup>39</sup> A billion to gain? A study on global financial institutions and microfinance, EIBE/ING Microfinance Support, 2006.

tegenwoordig zijn er tal van microfinance fondsen en (sociale) investeerders in de private sector. Zij nemen grotere risico's dan commerciële investeerders en nemen genoegen met een kleine winstmarge. Daarnaast zijn steeds meer commerciële banken geïnteresseerd in microkrediet, vanuit het motief om maatschappelijk verantwoord te ondernemen, maar ook om op langere termijn winstdoelstellingen te verwezenlijken door nieuwe markten aan te boren. De rol die banken spelen vindt veelal plaats op wholesale niveau (van bank naar MFI) en in beperkte mate op retailniveau (van MFI naar klant).

Uit een CGAP studie is gebleken dat in 2003 buitenlandse publieke en private investeerders US \$ 1 miljard hadden uitgezet en nog eens US \$ 680 miljoen waren aangegaan door middel van participaties, garanties, etc. De interesse voor participaties is groeiende, alhoewel het nog relatief weinig voorkomt.

De helft van de financiering wordt verzorgd door multilaterale instellingen als de Oost-Europabank, de International Finance Corporation, een zusterorganisatie van de wereldbank, en het IMF.

Gelet op het feit dat 90% van de armen geen toegang heeft tot microfinanciering, is de noodzaak van kapitaal voor uitbreiding van microfinance diensten en versterking van capaciteit van MFI's groot. Daarnaast is het van belang dat ook meer lokaal kapitaal wordt gemobiliseerd, door gebruik te maken van spaartegoeden van klanten van MFI's.

#### *Toegenomen aandacht voor microfinance*

Microfinanciering wordt steeds meer erkend als belangrijk instrument in de strijd tegen armoede en moet daarom integraal onderdeel worden van de collectieve inzet om de Millenniumdoelstellingen te bereiken. Dat is de mening van onder andere de Algemene Vergadering van de VN en daarom werd het jaar 2005 uitgeroepen als het Internationale Jaar van Microkrediet. Hiermee wilde men - als belangrijkste doelstelling - financiële systemen opbouwen waarbinnen ook microfinanciering een plaats zou krijgen, waardoor de armen ook toegang zullen hebben tot financiële diensten. Hiervoor zullen ngo's, banken en overheden nauw moeten samenwerken en vaak zal nationale wet- en regelgeving hiervoor aangepast moeten worden.<sup>40</sup>

#### *Discussie microfinance versus reguliere bancaire sector*

Volgens VN-adviseur Laman Trip van ING Bank heeft het VN-Jaar ook de aandacht van de commerciële banken weten te trekken. Zijn verwachting is dat hoe meer deze banken aan microfinanciering gaan doen, hoe competitiever de sector en hoe lager de rente wordt. Ook wordt door de internationale banken gedacht dat ze een belangrijke rol kunnen spelen in het aantrekken van publieke en financiële support.<sup>41</sup>

De euforie over de rol die commerciële banken in deze zou kunnen vervullen, wordt niet door iedereen gedeeld. Sceptici zijn bang dat banken zich aangetrokken voelen door het succes van de sector en ook op dit gebied winst de belangrijkste drijfveer van banken blijft, waarbij het belangrijkste doel van microfinance, financiële diensten aanbieden aan de armen, uit het oog wordt verloren.<sup>42</sup>

Gert van Maanen beschrijft in zijn boek 'Microcredit – sound business or development instrument' in dit verband twee scholen van denken. De eerste school meent dat een microkredietinstelling altijd als belangrijkste doel moet hebben om winstgevend te zijn zodat zij zich uiteindelijk tot de kapitaalmarkt kunnen wenden voor hun toekomstige behoefte aan kapitaal. De andere school meent juist dat microkrediet niet gezien moet worden als een nieuwe manier om handel te drijven, maar als een ontwikkelingsinstrument dat voornamelijk beoordeeld moet worden op zijn effectiviteit en impact: "Een bedrijf mag winstgevend zijn, maar dat zou het resultaat moeten zijn van goed management en winstgevendheid zou niet de belangrijkste drijfveer moeten zijn." De conclusies die Van Maanen trekt en de daaraan

<sup>40</sup> <http://www.runic-europe.org/nederlands/ecosoc/microcredit/#ziele>

<sup>41</sup> A billion to gain? A study on global financial institutions and microfinance, EIBE/ING Microfinance Support, 2006.

<sup>42</sup> 'De kracht van de kleine lening', ND, 12-11-2005

verbonden consequenties voor de dagelijkse praktijk van microkredietinstellingen, maken van Van Maanen een duidelijke voorstander van de tweede school.<sup>43</sup>

Het is in de sector een veelbesproken onderwerp of microfinance deel moet worden van de formele bancaire sector in ontwikkelingslanden. Zal het leiden tot een substantiële toename van de beschikbaarheid van producten voor lagere prijzen voor meer mensen in het lagere segment van de markt?<sup>44</sup>

De argumenten vóór betrokkenheid van internationale banken hebben te maken met groei (kapitaalbehoefte), stabiliteit (toezicht centrale bank), efficiëntie en innovatie (a.g.v. winststreven banken) van microfinance. Ellie Bosch van I/C Consult is, evenals anderen in de ontwikkelingswereld, sceptisch over de mogelijkheid dat microfinance ooit integraal onderdeel zal worden van het formele circuit. De verschillen tussen de twee sectoren zijn erg groot:

- de doelgroep: de formele sector is gericht op mensen met bezit en/of een geregeld inkomen. In de praktijk wordt vaak alleen uitgeleend aan overheden, internationale organisaties en soms aan werknemers in de formele sector (voor bijv. hypotheek). Microfinance is gericht op kleinschalige ondernemers in de informele sector.
- de zekerheid: In de formele sector zijn bezittingen of een vast salaris onderpand. In de informele sector is er alleen 'sociaal' onderpand door te werken met solidariteitsgroepen of door individuele klanten zeer intensief te volgen. Overigens levert dat, indien goed uitgevoerd, veel hogere repayments op dan in het formele bankwezen. Het gebrek aan zekerheid levert legale problemen op. De bancaire wetgeving vereist dat risico's voldoende zijn afgedekt. Deze extra voorzieningen kunnen MFI's niet opbrengen.
- Transactiekosten: door de lage leningen in microfinance zijn de transactiekosten per lening vele malen hoger dan in de formele sector.
- Het voorgaande heeft ook te maken met verschil in werkwijze: de arbeidsintensiteit voor MFI's is veel groter als in de formele sector. MFI's gaan naar de klant toe gaan, in de formele sector komt de klant naar de bank. Dit betekent voor MFI's dat er veel meer staf nodig is evenals transport, met name in rurale gebieden. Verder is de manier waarop je de kredietwaardigheid van een klant moet beoordelen heel verschillend.

Ondanks het feit dat er gerichte inspanningen door overheden en donoren zijn ondernomen (beschikbaar stellen van trainingen, garantiefondsen), zijn banken zich nog niet of nauwelijks op microfinance gaan richten. Dat heeft te maken met bovengenoemde verschillen en daarnaast met het feit dat er weinig winst staat tegenover de enorme inspanningen en investeringen. Bovendien kunnen MFI's gedurende de eerste 3-7 jaar niet kostendekkend draaien. Banken moeten dus aanloopverliezen op de koop toe nemen.

Er is wel sprake van dat MFI's zich transformeren naar formeel instituut of bank. Maar hieruit ontstaan geen beursgenoteerde instituten. Er is te weinig belangstelling voor dit soort aandelen met lage rendementen bij gewone investeerders.

Ook zijn er weinig banken die lenen aan MFI's. Dit om dezelfde als bovengenoemde redenen.<sup>45</sup> Oud-directeur van Oikocredit, Gert van Maanen, pleit voor een speciaal fonds met een winstdelingsregeling dat zou moeten worden opgericht en worden gefinancierd door de grote banken. Zo'n fonds zou een groot deel van de financiering kunnen opleveren dat nodig is om microkrediet naar een hoger niveau te tillen.<sup>46</sup> Marilou van Goldstein Brouwers (Triodos Bank en één van de adviseurs tijdens het VN-jaar) pleit voor het betrekken van banken door middel van kennisinzet: 'Idealiter betrekken de microkredietinstellingen hun middelen ook lokaal. Het is zinvol om ons goed af te vragen wat de rol van westerse banken moet zijn.

<sup>43</sup> <http://www.oikocredit.org/site/nl/doc.phtml?p=NIEUWS3&index=133>

<sup>44</sup> A billion to gain? A study on global financial institutions and microfinance, EIBE/ING Microfinance Support, 2006.

<sup>45</sup> 'Armoede aangepakt', E. Bosch.

<sup>46</sup> <http://www.oikocredit.org/site/nl/doc.phtml?p=NIEUWS3&index=133>

Westers geld zou alleen moeten worden ingezet om gaten op te vullen. Maar er is nog wel degelijk een rol weggelegd voor westerse banken. Er is behoefte aan hun inbreng bij het bestuur van microkredietinstellingen, bijvoorbeeld door aandeelhouderschap. En aan hun expertise: voor het ontwikkelen van bancaire producten, bij automatisering, bij scholing van de ondernemers, zodat microkrediet aan de marginaliteit kan ontstijgen.<sup>47</sup>

#### *Roep om meer samenwerking in Nederland.*

Doordat microfinanciering populair is, is ook de versnippering toegenomen. Een onderzoek van de Consumentenbond in 2003 heeft aangetoond dat er nog te weinig wordt samengewerkt op gebied van microfinanciering. Zeker vanwege het gebrek aan expertise in deze sector vraagt de onderzoeksgroep zich af of het verstandig is om de schaarse kennis over zoveel organisaties te verdelen. Als positieve punten wordt genoemd dat Nederlandse organisaties veel nieuwe ideeën vinden, er een brede steun voor microfinanciering is en particuliere instellingen over grote netwerken beschikken. Kritiek was er vooral op de overheid: er zou te weinig consensus bij DGIS zijn over de rol van de particuliere sector en financiële dienstverlening aan de armen. Het instrument staat los van de rest van de agenda voor armoedebestrijding en het leidt binnen DGIS een marginaal bestaan. Uit het onderzoek blijkt verder dat de 10 organisaties vinden dat DGIS naast de rol als financier, meer technische hulp zou kunnen bieden. Ook vinden ze dat het systeem van meten van effecten niet goed werkt.<sup>48</sup>

In Nederland bestaan inmiddels meerdere platformen voor microfinance waarbinnen wordt samengewerkt tussen Nederlandse partners (zie actoren).

#### **4. SWOT van de sector**

##### *Strengths*

- Solidariteit, opbouw sociale structuren: goed te gebruiken voor informatie- en kennisoverdracht, goedkope vorm van garantie
- Vermindert afhankelijkheid, empowerment – einde hulp
- Verbeterd sociale positie van vrouwen
- Belangrijk ontwikkelingsinstrument voor informele sector
- Bijdrage aan creëren werkgelegenheid / self-employment
- Indirect bijdrage aan andere aspecten van armoedebestrijding (gezondheid, onderwijs, etc)
- Relatief goedkoop ontwikkelingsinstrument (hoog ontwikkelingsrendement per geïnvesteerde euro)
- Hoge payback rates
- Toegenomen efficiency / kennis binnen de sector

##### *Weaknesses*

- Subsidies benodigd over langere termijn
- Beschikbaarheid fondsen
- Gebrek aan goede staf
- MIS vaak gebrekkig
- Microkrediet alleen niet voldoende voor ontwikkeling gemeenschap
- Ontwikkelingseffect moeilijk te meten
- Niet geschikt voor iedere arme doelgroep, bereiken rurale doelgroep moeilijk
- Bereikt niet altijd de allerarmsten
- Onjuiste afstemming product – klant versterkt armoede

##### *Opportunities*

- Toegenomen aandacht microkrediet onder publiek

---

<sup>47</sup> Elbrich Fennema, [http://www.triodos.nl/nl/whats\\_new/latest\\_news/general/129992?lang=](http://www.triodos.nl/nl/whats_new/latest_news/general/129992?lang=)

<sup>48</sup> 'Lenen beter dan geven', Han Koch, Trouw, 22-12-2003

Toename samenwerking onder donoren: efficiëntere inzet kennis en middelen  
Overeenstemming over standaards voor meten performance MFI's  
Toegenomen aandacht (commerciële) banken: beschikbaarheid kapitaal, kennis

#### *Threats*

Commerciële banken: nadruk op winst, bedreiging voor bereiken armen  
Legale beperkingen door overheden  
Economische crisis / inflatie

## **5. Strategieën**

Op basis van de SWOT: welke strategieën maken gebruik van de sterke kanten, buiten de kansen uit pakken de zwakke punten aan en beïnvloeden de bedreigingen

#### *Micro-niveau*

Keuze voor bereiken van de allerarmsten vraagt om:

- werken via solidariteitsgroepen i.v.m. onderpand
- goede afstemming product(en) op behoeften klant (soms kleinere leningen, kortere termijnen, etc): feasibility study verplicht
- capacity building t.b.v. bereiken allerarmsten
- M&E: impact assessment nodig om te toetsen of je allerarmsten bereikt en meten invloed op algemene welvaartsniveau gemeenschap
- (soms) keuze voor ruraal krediet
- training, begeleiding tijdens groepsbijeenkomsten
- toestaan langere termijn voor bereiken selfsufficiency
- (vaak) keuze voor vrouwen (hebben vaker achtergestelde positie, voelen zich meer verantwoordelijk voor gezin)

Keuze voor selfsufficiency vraagt om (verbeteren) efficiency:

- grootschalig, groot branch network
- producten moeten aansluiten bij de vraag
- kostendekkende rentepercentages
- hoge debt-to-equity ratio: veel kapitaal (VV) aantrekken t.b.v. grote portfolio / hoge return on equity
- werken via groepskrediet i.v.m. efficiency en risico
- verplicht sparen i.v.m. opbouwen garantie en kapitaal
- capabel management / personeel en goed MIS
- TA: capacity building staf / opbouw MIS, etc.
- niet-financiële hulp via separate programma's
- nadruk op discipline van staf en klanten t.a.v. terugbetaling (incentives)
- keuze voor vrouwen (betalen beter terug)
- focus op commerciële leningen

Keuze voor aandacht voor succesvolle ondernemers:

- individueel krediet voor succesvolle microbedrijfjes, wellicht koppeling naar intensievere begeleiding

#### *Meso:*

- samenwerken in sector t.b.v. efficiëntere inzet expertise en middelen donoren / MFI's
- commerciële banken betrekken bij capacity building / kapitaalverstrekker (Noord/Zuid)
- lobby commerciële banken t.a.v. hun maatschappelijke verantwoordelijkheid (Noord/Zuid)

#### *Macro:*

- bewustwording bij publiek blijvend stimuleren
- lobby om (ook) allerarmsten te bereiken met microfinance
- lobby bij internationale donoren / overheden in Noorden t.b.v. groei sector

- lobby overheden in het Zuiden t.b.v. verbetering wetgeving t.g.v. sector

## 6. Actoren in de sector

### *Platform in Nederland*

Nederland is een grote speler op gebied van microfinanciering. In Nederland zijn 15 particuliere organisaties die actief zijn in microfinanciering verenigd in het Nederlands Platform Microfinanciering. Het doel is om de effectiviteit van microfinance door samenwerking te verbeteren. De volgende organisaties nemen deel: ASN Bank, ABN Amro, Cordaid, DOEN Foundation, FMO, Hivos, Icco, ING, Interpolis, Ministerie van OS, Novib, Oikocredit, Rabobank Foundation, SNV, Triodos Bank. Dit samenwerkingsverband stamt uit 1997 toen de overheid en Icco, Novib, Cordaid en Hivos de handen ineen sloegen. In 2003 nam het aantal participanten toe naar 13. Per juni 2004 hadden de 15 deelnemers een totaalbedrag ter beschikking van Euro 207 miljoen voor leningen, garanties en participaties en 18 miljoen euro voor subsidies. In totaal werden hiermee 550 organisaties ondersteund in het aanbieden van financiële diensten aan de armen.

Daarnaast is er in de zomer van 2004 een platform (Nederlands Samenwerkingsverband voor Financiële Sectorontwikkeling) opgericht tussen de overheid, ontwikkelingsbank FMO en ABN Amro, Fortis, Rabobank en ING met het doel samen iets te doen aan het ontwikkelen van financiële structuren in arme landen. In dat verband kunnen de Nederlandse banken adviezen of hulp verstrekken bij bijvoorbeeld het opzetten van een pensioenstelsel, een microfinancieringsstructuur of nieuwe betalingssystemen. Om dit te realiseren is afgesproken dat men 3,6 miljoen euro op tafel legt, waarvan 1,2 miljoen van de overheid komt. Het idee is dat er naast een ideële kant, ook een commerciële kant aan het initiatief zit.<sup>49</sup>

Per 1 januari 2006 willen de ontwikkelingsorganisaties Hivos, Cordaid, ICCO en Novib nauwer gaan samenwerken in de netwerkorganisatie Micro-Ned. Hierbinnen wil men de inzet van middelen coördineren en expertise uitwisselen. Micro-Ned staat open voor andere gelijkgezinde instellingen (in een later stadium). Doelstellingen van Micro-Ned:

- o capacity building MFI's, zodat ze zelfstandig hun belangen kunnen behartigen
- o beginnende organisaties ondersteunen in hun groei
- o als gesprekspartner van financiële autoriteiten optreden

Verder wordt kennisopbouw op speciale thema's onder leden verdeeld: social impact analysis, remittances en verzekeringsproducten. Micro-Ned richt zich uitsluitend op capaciteitsopbouw van startende of recent opgestarte organisaties. Intensieve begeleiding moet bijdragen aan aansluiting bij marktgerichte ondersteuning van commerciële banken, evt. aangevuld met aanvullende ondersteuning van Micro-Ned middels leningen/garanties om opbouw leenportefeuille mogelijk te maken. Voor het leveren van capaciteitsopbouw (startkapitaal, training en actieve begeleiding) van lokale MFI's heeft Micro-Ned 15-20 miljoen euro ter beschikking.

Eind 2005 werd de samenwerking bekend gemaakt tussen ASN Bank (dochter SNS), de ondernemersclub NOTS Foundation en Novib. Triple Jump is de naam van dit initiatief dat de vorm heeft van een bedrijf. Triple Jump richt zich op het ondersteunen en faciliteren van de oprichting van lokale kredietverstrekkers, door middel van het beschikbaar stellen van kennis, eigen vermogen en 'geefgeld'. Men heeft een groei van de portefeuille van € 12 miljoen naar € 100 miljoen in 5 jaar geprognoseerd. Hiermee zou de onderneming een van de grootste particuliere organisaties ter wereld worden. De uitbreiding van het beschikbare bedrag verwacht men te verkrijgen uit de netwerken van ASN en de NOTS Foundation.

---

<sup>49</sup> 'Grote banken willen ook wat doen in ontwikkelingshulp', Iris Ludeker, 27-10-2005

Triple Jump wil zich met name richten op Afrika, waar microfinanciering nog in een beginstadium verkeert.<sup>50</sup>

*Nederlandse ngo's actief in microfinance*

- Stichting Doen, beneficiënt van Postcodeloterij, heeft een microfinancieringsprogramma. Werkt sinds 1994 samen met Triodos Bank. De jaarlijkse bijdrage aan het Triodos-Doen fonds is 2,3 miljoen euro. Totaalbedrag fonds 25 miljoen euro in 2004.
- Nog uit te breiden

*Nederlandse (commerciële) banken:*

- Rabobank Groep:
  - o Rabobank Foundation: met gelden vanuit lokale Rabobanken worden financiële bijdragen geleverd aan de oprichting van m.n. kredietcoöperaties en MFI's. Hiervoor was tot en met oktober 2004 55 miljoen euro uitgetrokken. Deze activiteiten hebben m.n. een humanitaire invalshoek. Werken in 45 lage inkomens landen.
  - o Rabobank Rias: adviezen voor financiële diensten op het platteland van ontwikkelingslanden.
  - o Rabobank Financial Institutions Development BV: dit fonds is met een startkapitaal van 25 miljoen euro opgezet in 2004, t.b.v. deelnemingen in financiële instellingen uit vijftien concentratielanden. Dat bedrag staat los van exploitatiekosten. Door deel te nemen wil men organisaties op een hoger plan brengen. Er is geen winstdoelstelling.
  - o Interpolis: zette Micro Insurance Association Netherlands (MIAN) op in 2004: TA voor coöperatieve verzekeringsstructuren in ontwikkelingslanden (Filippijnen, Cambodja, Sri Lanka, Nepal, India).
- ING: wereldwijd, India, Oost-Europa. Doet in krediet, sparen en T.A.(ING Microfinance Support opgericht, gericht op bewustwording en TA programma voor medewerkers). Werkt samen met Oikocredit in TA.
- ABN Amro:
  - o via lokale dochter Banco Real in Brazilië. Banco Real heeft een participatie van 80% in Real Microcrédito, de overige 20% is in handen van de ngo ACCION. Oktober 2005: 8000 klanten, leenportefeuille van US\$ 4,8 miljoen. Ook verschaft men technische assistentie aan micro-ondernemers.
  - o Wholesale: krediet aan MFI's in India, m.n. in het zuiden. Oktober 2005: totaal US\$ 14 miljoen verschaft aan 16 MFI's, met doel 160.000 vrouwen te bereiken, uiteindelijke ambitie 1 miljoen klanten in India in 2009. Ook verschaft men in 2005 T.A. aan 21 MFI's in India en men ontwikkelde een handcomputer voor veldbezoeken.
- ASN Bank: ASN Novib Fonds
- Triodos Bank: werkt al jaren zoals Rabobank Development BV. Heeft sociaal-ethische beleggingsfonds: Triodos Fair Share Fund. Werkt sinds 1994 samen met Stichting Doen.
- Oikocredit: internationaal grootste particuliere speler op terrein van microfinanciering (50 miljoen euro bij 180 MFI's en coöperaties).
- FMO: Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden: werkt als jaren zoals Rabobank Development BV.

*Overige internationale banken betrokken bij microfinance:*

- Barclays, UK (Ghana)

---

<sup>50</sup> 'Microkrediet krijgt impuls ondernemers', NRC, 28 december 2005; 'Tekort aan lokale banken frustreert microkrediet', Telegraaf, 29 december 2005.



- Citigroup, USA (meer dan 20 landen – leidende organisatie)
- Commerzbank AG, Duitsland (Centraal- en Zuid-Oost Europa)
- Credit Suisse, co founder van ResponsAbility, hebben investeringsfondsen. Andere partners zijn BlueOrchard, IPC/ProCredit, FINCA International, Symbiotics, Opportunity International and PlaNet Finance) – Credit Suisse vraag klanten een klein deel van hun kapitaal in MFI-funds te beleggen.
- Deutsche Bank AG, Duitsland: leidende organisatie: 3 fondsen gericht op steun aan MFI's: 1. MF Start-Up fund: US\$ 1 miljoen, verstrekt fondsen van US\$ 25.000-100.000. 2. Development Fund: US\$ 4 miljoen: buitenlandse valuta leningen to leverage lokale valuta leningen. Verstrekt fondsen van US\$ 50.000-250.000. 3. Global Commercial MF Consortium: US\$ 75 miljoen: vgl. met Oikocredit: verstrekt leningen in lokale valuta, incl. co-lenen met lokale banken, etc. Leningen van US\$ 250.000 – 4 miljoen.
- HSBC, UK (Brazilië, India, Indonesië, Filippijnen, Rusland, USA): wholesale / project support. US\$ 62,5 miljoen.
- Société Generale: wholesale lending op commerciële voorwaarden, m.n. in landen waar men eigen retail bankactiviteiten heeft: Benin, Burkina Faso, Ghana, Madagascar, Senegal, Marokko, Tunesië en landen in Europa, Midden-Oosten. Totaal bedrag ca. US \$ 62,5 miljoen – US \$ 125 miljoen. Ook wil men minderheidsparticipaties gaan doen.
- Standard Chartered PLC, UK (India, Nepal (retail), Bangladesh, Pakistan, Ghana.
- Nog uitbreiden

*Nederlandse overheid:*

Het Ministerie van O.S. behoort tot de 5 grootste bilaterale financiers van microkrediet. Dit geld wordt o.a. via private Nederlandse ontwikkelingsorganisaties besteed.

*Internationale donoren:*

CGAP

Wereldbank

USAID

VN: 2005 was het VN-jaar van het microkrediet. Daar is voor gekozen omdat men een groei wil bereiken van 60 miljoen klanten naar 600 miljoen klanten.

Microcredit Summit:

*Nationale overheden: legale aspecten, monetaire autoriteiten*

Nog uitbreiden