

Chuck Waterfields undervisning d. 13. marts 2009 på CBS.

Af Andreas Thulstrup og Gullmai Sørensen

Præsentation af Chuck Waterfield

Chuck har 24 års erfaring indenfor mikrofinans. Han underviser og træner personale som arbejder med at håndtere mikrolåne, og har udviklet programmer, som mange MFI'er bruger i deres arbejde.

Muhammad Yunus bad Chuck Waterfield om at etablere Microfinance Transparency, fordi der er et voksende behov for beskyttelse af de fattige brugere af mikrolån. Der er brug for ærlighed og gennemsigtighed i forhold til Microfinance Institutions (MFI) prisfastsættelse på mikrolån. Netværk, organisationer og donorer anerkender behovet og har tilsluttet sig Waterfields arbejde.

Microfinance Transparency blev lanceret på det regionale world summit meeting for microfinance i Indonesien sommeren 2008. Det handler om at bevare etikken i mikrofinansieringen, og fortælle ærligt og åbent om prisfastsættelsen af mikrolåne.

Hvorfor er der så høj tilbagebetalingsrate på mikrolåne?

Bl.a. fordi gruppepres eksisterer og fungerer i fattige samfund og praktiseres i forbindelse med gruppelån. Der er ofte også et incitament, at man kan opnå et større lån, hvis man betaler sit første lån tilbage. Fattige mennesker har vist sig at være gode låntager, de er blevet et marked man kan tjene penge på!

Hvorfor er der behov for Microfinance Transparency?

Der er sket en betydelig evolution indenfor mikrolån de sidste 30 år, fra NGO'ernes sociale projekter i 70'erne og 80'erne, til de selvkvørende og socialøkonomiske MFI'er i 90'erne frem til 2004. Det er de sidste 3-4 år, hvor målet at maksimere renten og overskuddet er sat ind. Egentlig er udviklingen tilbage, hvor den var for 3000 år siden og for 30 år siden!

I dag er der både MFI'er der er sociale projekter, socialøkonomiske virksomheder og profitmaksimerende virksomheder.

Grådighed er lovlig! Man bryder ikke loven ved at tage høje renter, det er et spørgsmål om der er nogen der vil betale dem. Men har de fattige et reelt valg? Kan man ikke sammenligne priser, kan man ikke foretage et velovervejet valg.

Mikrofinansiering startede med nogle enkle værdier, så skete der en evolution hvor værdierne blev mere og mere forskelligartede. Der har ikke været væsentligt fokus på priserne for et mikrolån. Men dette har ændret sig efter at en førende MFI Compartamos fik børsnoteret sine aktier.

Præsentation af Compartamos:

Compartamos er en stor og førende mikrofinansinstitution i Mexico. 98% af lånerne er fattige kvinder i landområder. Compartamos tager op til 105% p.a. i renter, som kan sammenlignes med andre MFI'er, der også tager høje renter Banco Azteca (90%) og Wal-Mart (86%). Så snart Compartamos kunne klare sig uden donorfinansiering blev de en profikmaksimerings virksomhed. De fandt investorer som investerede \$ 6.mio. Compartamos gik på børsen og scorede \$120 mio. i profit som ikke kom de fattige til gode, men udelukkende gik til investorerne der havde investeret de \$6 mio.

Compartamos blev startet med Moder Teresa og Mohammed Yunus som inspiration. De mener stadig at de baserer sig på Moder Teresas værdier. Nu har de millioner af \$ i profit som går i egne lommer. Der er etiske aspekter i deres handlemåde, men det er ikke ulovligt, det de gør!

Da Compartamos fik børsnoteret sine aktioner skete der et kvantespring i MFI markedet. MFI interesserede lærte, at der er behov for en beskyttelse af forbrugerne, som skulle have været iværksat for længe siden.

Gennemsigtighed og ærlighed i fastsættelse af priser på mikrolån.

Prisfastsættelse er ofte ikke nævnt eller vanskelig at gennemskue. Det betyder, at der ikke er retfærdig konkurrence mellem udbydere, og kunderne kan ikke tage det mest gavnlige valg. Problemer med at få gennemført reformer mhp. gennemsigtighed og ærlighed i prisfastsættelsen er:

1. Renter varierer efter lånstørrelsen, derfor er gennemsigtighed i sig selv svært.
2. Non-transparency er allerede udbredt i branchen.
3. Non-transparency pricing skaber en 'market imperfection', som går ud på, at der genereres potentiale for at tjene store profitter ved at låne penge til fattige.

Små lån skaber relativ lille profit og har høje omkostninger. Dette kan modvirkes ved at hæve renterne. Derfor opstår der en situation hvor jo mere trængende folk er, jo højere renter må de betale.

Et eksempel:

Loan size	Small	Big
Operatings costs	50%	15%
Profit	10%	10%
Total price	72%	37%

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) har fundet ud af, at 48% er gennemsnitsrenten på verdens mikrolån.

Hvorfor er non-transparency blevet så udbredt?

Finansielle produkter er penge over tid, hvilket betyder at de er meget komplekse og svære at prisfastsætte.

Industrien har sørget for at finansielle produkter fremstår som mindre dyre end de egentlig er. Mikrofinans har således fulgt i fodsporene på den kommercielle business.

En standard måde at sammenligne udgifterne på forskellige lån er at udregne APR (annual percentage rate). Ofte vil et lån med en 2%-rente virke billigt, men hvis lånet er kortsigtet og der lægges en udgift til – som f.eks. up-front fee eller forced savings – bliver det et dyrt lån, når alle omkostninger er omregnet til APR. Et mikrolån på \$1000 vil ofte kun udgøre \$500-\$800 af reelt tilgængelige midler, pga. omkostninger forbundet med at få lånet.

Det er kun ved at beregne APR, at man kan vurdere hvad den bedste valgmulighed er, eller hvem er den bedste udbyder.

Der findes ikke nogen enkel rente for et mikrolån. MFler har forskellige produkter og bør derfor have forskellige priser. Løsningen er, ifølge Waterfield, dog ikke at sætte begrænsninger på størrelsen af renter på mikrolån. Det er snarere et krav om gennemsigtighed der vil virke. Transparens vil få omkostninger på mikrolån ned. Hvis der sættes grænser for hvad man kan tage i renter, vil det hurtigt vise sig, ikke at være økonomisk rentabelt at give mikrolån til fattige. Problemet er, at der ikke har været 'checks and balances' som har kunnet beskytte de fattige.

I arbejdet med at skabe gennemsigtighed i markedet, arbejdes der på at alle MFI'er i et land offentliggør deres informationer samtidigt! Pt. arbejder Waterfield med det projekt i Peru.

Opsparing og forsikringer i mikrofinans

Det er kompliceret for MFI'er – i modsætning til 'for-profit' virksomheder og kooperativer – at etablere opsparing. MFI'erne er ikke en del af regeringsapparatet og der er en lang vej at gå mht. regulationer m.m. Nogle få større MFI'er arbejder med opsparing. Opsparing på gruppeniveau er vokset til etableret bankforretning. Problemet er at MFI'erne ikke får renter som i en traditionel bank. Det er også dyrt at administrere små indlån, det koster det samme som store udlån.

Opsummerende

Mikrofinans kan gøre en seriøs forskel for de fire billioner mennesker der ikke kan få kredit, fordi de lever under den grænse for kreditværdighed, som der stilles krav om i kommercielle banker.

Modsat er der 1,7 billioner mennesker der lever over denne kreditgrænse.

Potentialet er der, så mikrofinansiering kan nå langt større grupper af mennesker. Flere MFI'er med profit som formål tjener penge fra dag ét! Og flere vil gøre det – for det er lovligt.

At skabe gennemsigtighed i mikrolåne så det giver låntagerne mulighed for at sammenligne og vælge, er det eneste branchen kan stille op med den 'for-profit' trend der er startet for 3-4 år siden.