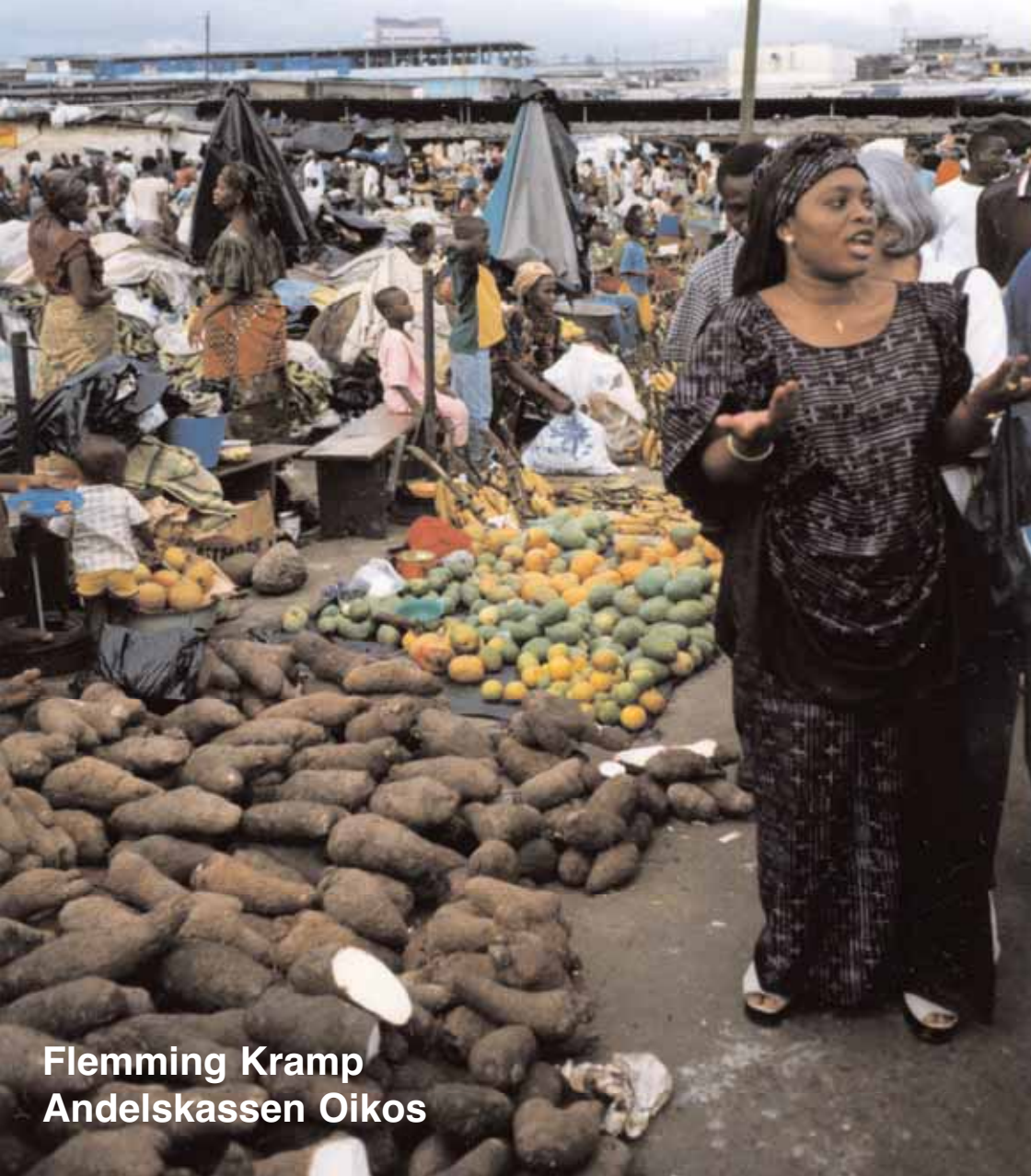


MIKRO FINANS

Forretning eller udviklingsværktøj



Flemming Kramp
Andelskassen Oikos



Flemming Kramp er en af grundlæggerne af andelskassen OIKOS og er for tiden formand for dens repræsentantskab. Han har boet i Afrika i 10 år (Nigeria og Ethiopien) og er tidligere generalsekretær i Dansk Missionsråd.

Fotos:

Flemming Kramp: forsiden, side 10,18,25 og 36

Oikocredit: side 26,28, og 32

Grameen: side 42

Strømme: side 54

Tryk: Nico Reklame

ISBN nr. 978-87-991338-3-3

Mikrofinans

Forretning eller udviklingsværktøj?

- *en introduktion*

**Flemming Kramp
Andelskassen OIKOS**

Indhold

- 3 Forord**
- 5 Introduktion til Mikrokredit**
- 7 Kredit til de bankløse**
- 11 Grameen-princippet**
 - pantelånere og lånehajer
 - hvorfor ikke gavebistand
 - kredit er ikke gæld
- 19 Mirakelkur mod fattigdom?**
- 21 Mikrokreditens 10 bud**
 - tilbagebetaling
 - kan MFler blive bedre?
 - organisatorisk sammenhæng
- 27 Mikrokreditens internationalisering**
- 29 Mikrokreditens værktøjskasse**
 - to forskellige skoler i mikrofinans: business-skolen/ udviklings-skolen
 - fastsættelse af renten
 - vækst og målgruppe
 - forretning eller udvikling
 - hvornår betjener man de fattigste?
 - Marias lån (et regneeksempel)
 - forsvar for mikrofinans
 - mikrokredit er ikke funderet på sund forretningssans
- 37 Hvor skal pengene komme fra?**
 - tilbagebetalingstiden
 - valutaproblemet
 - renten og sikkerheden
 - hvordan finansierer man en MFI
 - lån og opsparing
 - faren ved gavebistand
 - MFI som en del af NGO-verdenen
 - lån til viderelån
 - renteberegning i MFI og banker
 - kunstig rentenedsættelse og renteloftet
 - selvfinansierende MFler hvornår?
 - mål og vilkår
- 47 Fremtiden for Mikrofinans**
 - finanskrisen, kunderne, ledelse, uddannelse
 - vokseværk, renten, større åbenhed
 - research
 - flere penge
 - Corporate Social Responsibility, CSR
 - mikrofinans i Danmark
- 55 Tabel: MFler globalt**
- 56 Noter**

Forord til 4. Udgave

Fordelen ved at trykke dette hæfte i beskedne oplag har været at det så er muligt at opdatere informationer og tilføje nye indsigter. Ikke mindst finanskrisens indvirkning på mikrofinans har nødvendiggjort at omskrive hæftets sidste afsnit om fremtiden for mikrofinans.

Som i de foregående udgaver retter jeg en tak til alle som med deres indsigt og viden har bidraget til dette hæfte. Hensigten er ikke at udgive en lærebog om mikrofinans og fagfolk vil ikke finde noget nyt. Til gengæld håber jeg at læsere med et lille eller begrænset kendskab til mikrofinans vil få et nogenlunde dækkende indtryk af emnet.

Blandt fagfolk er der forskellige grader af skepsis med hensyn til mikrofinans. Der er tilstrækkeligt med fejlslagne projekter til at begrunde det. Men der er også mange eksempler på, at mikrofinans gør en forskel til det bedre. Det er mit håb at dette hefte får belyst, hvor de største faldgruber ligger.

Mens jeg således i høj grad har trukket på andres viden, bør det understreges, at synspunkter og holdninger i heftet står for min regning. Og som anført også i de forrige udgaver så gælder det fortsat at: Retten til at blive klogere forbeholdes.

Flemming Kramp, 2010

PS: Der er et par forkortelser, som går igen gennem hele heftet. Den vigtigste er 'MFI' som er den engelske betegnelse for 'Micro Finance Institutions'. I heftet anvendes begrebet MFI som et navneord på samme måde som NGO (Non Governmental Organisations) og SME (Small & Mediumsize Enterprises).

Andelskassen OIKOS er et almindeligt pengeinstitut (ind- og udlån, dankort, netbank osv.) men med det formål, at flest mulige midler investeres i projekter til gavn for fattige i udviklingslandene. Navnet OIKOS er valgt, fordi den græske grundform genfindes i ord som andelskassen værdsætter: ØKOnomi, ØKOlogi og ØKUmeni. Yderligere oplysninger findes på www.oikos.dk

Introduktion til Mikrofinans

Der snakkes en del om mikrolån i disse år. Nogle tror det er løsningen for verdens fattige. Andre advarer og fortæller skrækkelige historier om mennesker, der bliver dobbelt gældbundne på grund af mikrokreditvæsenet. Nogle forretningsfolk tror, at mikrokredit er en god forretning, og andre har erfaret, at al deres velmente investering i mikrolån forsvandt ud i den blå luft eller ned i modtagernes lommer - hvis de havde nogen - for aldrig at komme til syne igen. I det følgende vil vi se på, hvorfor holdningerne kan blive så forskellige, og hvorfor erfaringerne rækker lige fra den største entusiasme til den dybeste skepsis.

Siden det første MicroCreditSummit¹ møde i Washington i 1997 har konceptet mikrokredit for alvor optaget alle, der er engageret i udvikling, specielt i den 3. verden. Det er forståeligt, for mikrokredit har for mange vist sig at være et brugbart værktøj, når det gjaldt om at hjælpe verdens fattige, forudsat det blev gjort på den rigtige måde. Hvad den 'rigtige måde' så er handler dette hefte om.

I mindre udviklede lande lever størsteparten af befolkningen og næsten alle de fattige i den uformelle sektor, der kun i ringe grad præger teksten i udviklingsprogrammernes papirer. Her taler man om handel, sundhed, undervisning, bankvæsen, toldsatser, eksportkreditter osv., og måske har de et lille afsnit om SMEerne (Small and Medium Size Enterprises). Befolkningen længere nede på den sociale rangstige figurerer sjældent som andet end et makroøkonomisk problem – som så må løses med makroøkonomiske midler som frihandel, globalisering, privatisering osv.. På det sidste er udvikling af landbruget kommet på dagsordenen igen og det er også på tide.

IMF og Verdensbankens strukturtilpasningsprogrammer fra slutningen af forrige århundrede er nu gradvis ved at blive ændret og får mere fokus på fattigdomsbekæmpelse, men selv i dag handler de fleste udviklingsprogrammer om skoler, sundhed, infrastruktur osv.. Alt det er vigtigt og nødvendigt, for uden det bliver fattigdommen ikke afhjulpet, men man kan nok savne en klar politik om, hvordan de fattige kan tjene noget mere – slet og ret. Fattigdommen afhjælpes ikke ved at bygge skoler eller sundhedsklinikker, hvis børnene får for lidt at spise.

Fattigdommen i verden er naturligvis et makroproblem, men det udtrykkes og udleveres i hverdagsproblemer for millioner af fattige. Fattigdomsbekæmpelse må altså omfatte evnen og retten til, og muligheden for, at tjene en dagløn. Det er i denne sammenhæng at mikrokredit har vist sit værd.

Mikrokreditprincippet er i grunden ikke en ny foreteelse (se næste kapitel), men i den form det her beskrives har det sit udspring i Bangladesh hvor professor Muhammad Yunus i 1970'erne så potentialet hos de fattige og vovede at stifte Grameen Bank, der blev rollemodellen i de følgende årtier. Siden er konceptet blevet udvidet og forbedret og gjort tilpasningsparat til anvendelse i mange forskellige kulturer. Ingen ved med sikkerhed, hvor mange MFier der findes, men den seneste opgørelse som CGAP² har foretaget fortæller om 3.000 MFier, der har kontakt med 110 mill. klienter/husholdninger, der skønnes at omfatte 500 mill. mennesker. Hertil kommer et ukendt antal, måske det dobbelte, ikke-registrerede MFier. Der er heller ikke tal på, hvor mange der til dato har fået arbejdet sig ud af fattigdommen ved hjælp af mikrolån. Om nogle år vil vi vide mere herom.

Andelskassen Oikos har for tiden (2010) ca. 10 mill. kr. ude at arbejde i projekter til gavn for fattige i den 3. verden. Heraf er de 7 mill. placeret i mikrokredit projekter gennem organisationer som Oikocredit³ i Holland, Strømmestiftelsen⁴ i Norge og Société d'Investissement et Développement International (SIDI⁵). Flere u-lands- og missionsorganisationer har mikrokreditprojekter i gang, Folkekirkens Nødhjælp har alene omkring 30 mikrokreditprojekter, og Danida har det som komponent i mange af deres landeprojekter.

Kredit til de bankløse

Indledningsvis er det måske vigtigt at minde om, at ordet kredit kommer fra det latinske 'credo', der betyder 'jeg tror på'. Kredit har altså grundlæggende med tilid at gøre. Det er værd at huske.

Der er ingen klare grænser for, hvordan man bruger de forskellige ord, mikrolån, mikrofinans og mikrokredit og der er ingen fast grænse for, hvor stort eller lille et lån skal være, for at være et 'mikrolån'. Hvad der i et land betragtes som et lille lån, kan i et andet land være en formue.

Mikrofinans' omfatter i den bedste form følgende 4 elementer: opsparing, lån, forsikring og pengeoverførsler. De institutioner der varetager disse elementer beskrives typisk som MFier (Micro Finance Institutions) og dette er også gjort i det følgende.

Afhængig af måden man regner på, skønnes det, at 80 % af verdens befolkning *ikke* har adgang til de normale funktioner, som en bank varetager. Det betyder, at fem milliarder mennesker må finde andre måder at håndtere penge, lån, kreditter, sikkerhed, renter osv. på. Og det gør de så!

Mikrokredit og mikrolån er jo ikke noget nyt:

Når Jens Peter låner 100 kr. af Niels er der tale om et mikrolån.

Når 10 mand på en arbejdsplads laver en pulje, hvor de hver uge betaler 50 kroner, som så udbetales på skift til deltagerne er der tale om organiseret mikrokredit.

Når danskerne i 1800-tallet etablerede sparekasser og andelslånekasser og klubber til juleopsparing, så er det eksempler på mikrokreditprojekter, der med stor succes var med til at løfte rigtig mange af landets fattige ud af den økonomiske armod – eller i hvert fald gøre tilværelsen lidt mere tålelig.

(Ordene mikrolån og mikrokredit kendte man ikke dengang, og i dag reserverer man normalt ordene til situationer, hvor almindelig bankvirksomhed ikke er til rådighed.)

I den 3. verden er det mange steder velkendt med disse lånepuljer, hvor 'gevinsten' går på omgang. Kært barn har mange navne. I fransksprogede lande kaldes de 'Tontines', i Vestafrika 'Susus', i Sydafrika 'Stokvels' og i de fleste engelsktalende lande for 'Roscas', 'Ascas' (Rotating/Accumulating Saving and Credit Associations) eller VSLAs (Village Savings and Loans Associations).

De fleste Roscas følger et fast mønster for, hvem der får puljen. Andre steder trækker man lod eller holder auktion over puljen (ved at betale en del af puljen tilbage til uddeling blandt de øvrige deltagere.).

Disse traditionelle lånepuljers styrke består i at de opererer lokalt, sjældent eller

aldrig har nogen ansatte, fungerer uafhængigt at regeringskontrol og som regel opløses igen efter en aftalt periode på f. eks. 1 år. Derefter danner man måske nye lånepuljer med lidt forandret sammensætning. De kan fungere uden hjælp udefra, men kan ofte bringes i samspil med andre udviklingsinitiativer på stedet, og flere danske udviklingsorganisationer bruges disse puljer som led i deres kapacitetsopbygning’.

Betingelsen for, at et sådan system kan fungere, er ’credo’ – tillid. Derfor fungerer det bedst, hvis deltagerne kender hinanden godt i forvejen og nye medlemmer kun bliver inviteret med på anbefaling af nogle der allerede er i gruppen. Dertil kommer så det gruppepres - den moralske forpligtelse – der ligger i, at man kender hinanden, arbejder samme sted, bor i samme landsby eller hvad det nu er. Man vil gøre sig store anstrengelser for ikke at ’falde udenfor’ og dermed blive udstødt af gruppen.

Et flot eksempel fra Bangladesh fortæller om mænd, der søgte til byerne efter arbejde og lejede en rickshaw for 25 taka om dagen i håb om at tjene 100 taka i dagens løb. Nogle af dem dannede grupper, der indbetalte 25 taka om dagen til en fond, som blev betroet til en person uden for gruppen. Når der var penge nok til at købe en rickshaw, trak man lod, og sådan blev man ved til alle ejede deres egen rickshaw. Det flotte ved netop dette system var, at så snart man ejede sin egen rickshaw, blev beløbet man skulle indbetale fordoblet til 50 taka, fordi ejeren nu slap for at betale leje af en rickshaw. Men det havde to andre store fordele. Dels at tiden før de sidste kunne få deres egen rickshaw blev forkortet, fordi indbetalingerne blev større. Dels betød det at de, der allerede havde fået deres egen rickshaw, hurtigere kom ud af systemet og kunne nyde den fulde glæde ved selv at eje deres rickshaw.

Efter 2. verdenskrig, da verden skulle genopbygges, og de fleste kolonier fik deres selvstændighed og skulle stå på egne ben, blev behovet for et velfungerende bankvæsen forstærket. Verdensbanken og den internationale monetære fond (IMF) blev oprettet. De store banker etablerede sig i de nye hovedstæder, men afstanden til den ’lille mand’, den småhandlende, landmanden og hans kone osv. var meget stor. De forskellige u-landsorganisationer var, når bortses fra landbrugsudviklingen, ikke voldsomt interesserede i, hvordan man hjælper folk til at tjene penge. Det var egentlig først i 1970erne, at der begyndte at ske noget.

I 1973 oprettede 4 amerikanere i Chicago ’South Shore Bank’ beregnet på at hjælpe fattige, men driftige, med at få deres eget hjem. Det blev en succes og ’The Shorebank’, som den nu kaldes, besluttede at udvide sit virkefelt og etablere sig også i den 3. verden.

I 1975 besluttede Kirkernes Verdensråd at etablere EDCS (Ecumenical Development Cooperative Society) med det formål, at kirker, kirkelige organisationer og enkeltpersoner stillede penge til rådighed for indkomstskabende aktiviteter i den 3. verden. I 2000 skiftede EDCS navn til Oikocredit.

I 1983 oprettede Muhammad Yunus den første Grameen Bank. Fra den beskedne start voksede dette initiativ til i dag at tilbyde en række forskellige finansielle ydelser til deres godt 7 mill. kunder/klienter.

Et spændende Grameen-initiativ bestod i, at landsbykvinder kunne få et mikrolån til køb af en mobiltelefon, som de efter et kort kursus begyndte at leje ud til landsbyens beboere, og derved blev i stand til at skaffe sig en indtægt. Samtidig skabte det kontakt fra landsbyen ud i verden og gjorde det muligt at afstemme priserne på kød, ris m.v. med nabobyerne osv.. Eksemplet er duplikeret i andre lande, bl. a. i Uganda. Både i Bangladesh og Uganda skønner man, at halvdelen af alle landsbyerne nu er knyttet sammen ved hjælp af mobiltelefoner, der håndteres af den lokale VPO, Village Phone Operator.

I 1979 stiftede 10 kvinder, der havde deltaget i FN's kvindekongress i Mexico, 'Women's World Banking' til at styrke kvindernes brug af bankydelser. I dag har banken 26 filialer rundt om i verden og over 600.000 kunder. En vigtig funktion i banken er uddannelse og oplæring af kvinderne.

For fuldstændighedens skyld bør det nævnes, at allerede i 1961 grundlagdes 'Acción International' i Latinamerika. Den fungerer i dag som et værdifuldt rygstød for mikrokreditvirksomhederne i Latinamerika.

I de følgende år fra ca. 1980 opstod en række banker eller banklignende virksomheder: FINCA (udvikling af landsbybanker), Opportunity International, Catholic Relief Services, HIVOS, Oxfam og andre. Fælles for dem er ønsket om at gøre lånemuligheder og finansielle tjenester tilgængelige for 3. verdens fattige.

Samtidig begyndte MF'erne at dukke op rundt omkring og beviste, at lånebistand er en reel mulighed. Grameen Bank⁶ er allerede nævnt og blev suppleret med 'Bank Perkreditan Rakjat' (Indonesien), 'Bancosol', 'FIE' og 'Sartawi' (Bolivia) og andre. Fælles for dem er, at de er vokset op nedefra – ud af de lokale forhold, og altså ikke ud af færdiggjorte planer fra Vesten.

De vestlige lande kom først med noget senere, men til gengæld spredte idéen sig hurtigt. Da det første Micro Credit Summit møde blev holdt i Washington i 1997, talte man omkring 600 MFier. I dag er det officielle tal på over 3.000, (se oversigt på omslagets side 55)

Mikrokredit har således placeret sig solidt på banen, når det gælder udvikling i den 3. verden. Mikrokredit er kommet for at blive, for at ekspandere, og for til stadighed at tilpasse sig tiden og stedet i hvilken det virker.



Muhammad Yunus og forfatteren i København 2006

Grameen-princippet

Med små variationer bygger nutidens MFier på de principper som lå til grund for Grameen Bank. Den skal ikke beskrives i detaljer her, men som model beskriver den udmærket, hvori forskellene mellem MFier og almindelige banker består.

Grundlæggeren Muhammad Yunus's udgangspunkt var og er, at 'de fattige' ikke er fattige på alle livets områder. Ganske vist mangler de penge, men de mangler ikke overlevelsessevne, kærlighed til børnene, forældrene eller dyrene, eller forpligtelsen til at tage sig af dem. Yderligere har de færdigheder, som ofte mangler hos rigere medmennesker.

- De lytter og betragter mere intenst, fordi de ikke kan læse. Information om hvordan man overlever, får de gennem øjne og ører.

- De ved, hvordan man overlever, selv hvor andre bukkes under, f. eks. ved at kunne nyttiggøre affald.

- De ved hvad solidaritet betyder. 'Jeg hjælper dig i dag, så du hjælper mig i morgen'.

De fattige mangler 'sikkerhedsstilling' for et banklån, men de mangler ikke stolthed, og ønsker sidst af alt at blive til skamme. Denne stolthed hos de fattige omsatte Muhammad Yunus til sikkerhedsstilling ved at introducere gruppelåns-princippet: fem kvinder i hver gruppe som garanterer for hinandens lån. Hvis en af dem svigter tilbagebetalingen, vil ingen af de andre kunne få et nyt lån. Derfor er det i alles interesse, at lånene bliver tilbagebetalt, og skammen hviler på den, der forhindrer de andre i at opnå et lån.

Før en gruppes første to medlemmer kan opnå et lån, begynder man med en opsparringsperiode, almindeligvis med en tvungen opsparing på en taka (ca. 12 øre) om ugen. Ikke for at skaffe Grameen bank ekstra kapital, men som en prøve på, om kvinderne (for det er det som regel) har styrken til – midt i deres fattigdom – at lægge bare en lille smule til side. Yderligere skal kvinderne indbetale 5 % af deres lån til en fælles kasse, som ejes af gruppen og fungerer som redningsplanke, hvis et medlem ikke kan betale sit lån og har gode grunde for det. De kan også beslutte at udlåne penge fra denne kasse til et enkelt af medlemmerne, og til en rente de selv aftaler.

De ugentlige tilbagebetalinger foregår i fællesmøder, hvor typisk 6 - 10 grupper mødes med en repræsentant for Grameen. Hver gruppes leder kommer frem og præsenterer gruppens afdrag i alles påsyn. Ønsket om ikke at bringe skam over gruppen er så stærk en motivation, at tilbagebetalingsraten ligger på 98 % eller mere. Bedre end de fleste almindelige banker kan gøre det.

Man kan spørge, om ikke det er en urimelig høj pris med et sådant gruppepres. Jo, det er barskt, men alle erfaringer siger, at bliver man blød i knæene, smuldrer projektet. Og 7 million mennesker i Bangladesh har valgt at bruge systemet.

Lånene skal anvendes til noget, der er med til at forøge familiens indkomst. Når et lån er godkendt og udbetalt, bliver der ikke givet flere lån til gruppen, før man har sikret sig, at pengene er anvendt til det aftalte formål.

Det betyder så også, at hvis manden i huset tager pengene og vil bruge dem til noget andet, så vil han være under et voldsomt pres fra de andre kvinder i gruppen og deres mænd for at aflevere pengene igen. Ellers...! I fattige landsbyer virker denne pression meget effektivt.

Ved at indføre gruppeprincippet og bruge stolthed som sikkerhed opnåede Grameen at løse to bankproblemer på én gang

- Valget af gruppemedlemmer gøres af gruppen selv. De ved bedre end andre hvem de kan stole på.

- Optræningen af pengene gøres af gruppen selv. De gør det sammen, og man undgår, at en bankmand udefra skal gøre det i en måske fjendtlig atmosfære.

Grameen-princippet havde yderligere to sidegevinster for kvinderne.

- Ved at bringe kvinderne sammen og skulle tage ansvar for hinanden har det styrket fællesskabet i lokalsamfundet. Selv den fattigste kvinde i en Grameen-gruppe har nu nogle ligemænd m/k, og støtten mere end presset har ofte vist sig værdifuld.

- Ved de ugentlige møder foregår der mere end blot afregning. Kvinderne lærer at skrive deres navn og derved få den identitet som kræves for at kunne underskrive en aftale. Desuden er der undervisning i børnepasning, elementær regning, personlig hygiejne, pasning af husdyr eller andet som er relevant lokalt.

Grameen sætter fokus på den fattigste del af befolkningen. I modsætning til almindelige banker, som spørger om man er rig nok til at få et lån, så spørger Grameen om man er *fattig* nok. Kun hvis man ejer mindre end en kvart hektar land – lige nok til at have et lille hus og en ko – kan man blive kunde hos Grameen Bank. (Sådan er teorien – praksis viser dog et noget andet billede.)

Det er resultaterne der tæller. Når 7 millioner låntagere, hvoraf 97 % er kvinder, har lånt tilsammen 3.6 milliarder kroner med en tilbagebetalingsrate på 98 %, og at halvdelen af kunderne siden begyndelsen er kommet op over fattigdomslinien på en dollar om dagen, så må det være et system der virker. Der er dog også eksempler – naturligvis – på fejlslagne projekter, folk, der stak af med kassen osv. De senere år

er man også blevet mere opmærksom på, at systemet kan have negativ indflydelse på den vante 'hakkeorden' i en landsby, (hvem holdes udenfor osv.). Det generelle svar som mange undersøgelser har gengivet lyder sådan: Det var hårdt, men det var det værd!

De sidste par år er Grameen Bank gået ind i fase II, hvor man fraviger det meget fastlåste system med gensidig garantistillelse, faste tilbagebetalingssystemer m.v. Det bliver interessant at følge og derefter overveje om der er andre områder, hvor det kan gøres efter. Læs mere på www.grameen.com/bank.

Dertil kommer at netop denne tilgang til lån har været til gavn for kvinder, der som regel er i en mere udsat position end mændene - i hvert fald på tre områder: ved at være kvinder, ved at være hustruer og ved at være mødre. Et medlemskab af Grameen Bank giver dem en status i forhold til både deres mænd, deres børn, banken og landsbyen de bor i.

Kan det gøres bedre?

Ja, naturligvis. Ingen forventer at Grameen Bank er slutstenen på udviklingen af mikrokredit. Derfor er det lige så vigtigt at se på nogle af de andre MFIER, der har taget ved lære af Grameen, men har udviklet det yderligere, både i Bangladesh og i andre lande.

Et sådant eksempel er MFIEen SHARE⁷ i Indien, som belønner låntagere, der har passet deres lån omhyggeligt, med muligheden for at få nye og større lån samt evt. et lån til forbedring af huset – uagtet dette jo ikke direkte bidrager til indkomstforøgelsen i familien. Desuden indførte SHARE en forsikringsordning, der dækker i tilfælde af død eller invaliditet og derved sikrer de andre i gruppen mod at blive trukket med i faldet.

Gert van Maanen fra Oikocredit giver et eksempel:

Jeg besøgte en af SHAREs afdelinger nær Hyderabad. Syv stabsmedlemmer fortalte mig hvordan de arbejdede. Da jeg bad om at måtte se et eksempel på hvordan de vurderer behovet for et lån hos deres klienter trak de en tilfældig klient ud af bunken. Det var en familie på 4 (far, mor og 2 døtre på 11 og 13 år). Familiens jordiske ejendele var omhyggeligt noteret ned: 1 bord, 4 stole, nogle gryder, ingen senge, ingen radio, ingen cykel ingen dit og ingen dat. Konklusion: de var berettigede! Så så jeg på deres indkomst. Faderen tjente 3.500 rupees, moderen 2.500 rupees, i alt 6.000 rupees eller rundt regnet knap 1.000 kroner. Så så jeg, at det var ikke per uge eller per måned, men per år. Jeg tænkte på Verdensbankens regnestykke med fattigdomsgrænsen på 'en dollar om dagen' og regnede mig frem til, at denne families

fire medlemmer levede for omkring to en halv krone om dagen.

Så spurgte jeg staben: 'Hvordan vover I at give denne familie et lån på 5.000 rupees? Hvordan skal de nogensinde kunne betale lånet tilbage. Skubber I dem ikke ud over kanten for et eksistensminimum?' Nej, svarede de. De betaler til tiden og deres indkomst vokser. Staben åbnede en anden mappe og fortalte: 'De har købt en ko. Se lige her på den månedlige rapport! Koens mælk sælger de og får 30 rupees om dagen for den. Det bliver til 10.000 rupees på et år. De betaler lånet tilbage med 5.000 rupees og 1.000 rupees i renter og har så ekstra 4.000 til sig selv!' 'Men er det ikke fristende at købe mad til børnene og sig selv i stedet for at betale lånet tilbage?' Almindelig forbavselse i staben. 'Næ, for de vil gerne have et nyt lån senere. Hvis de kan holde liv i én ko, kan de sikkert også holde liv i to eller måske tre.

Til næste år er de færdige med at betale det første lån tilbage, så nu stiger deres indkomst til 10.000 rupees foruden de oprindelige 6.000 rupees. Ved at tage et nyt lån og købe endnu en ko stiger indtægten til 20.000 og det 3. år til 26.000 rupees. Nej, de vil ikke svigte – og hvis konen dør eller en af køerne, så er restbeløbet forsikret.'

'Hvor stort et beløb håndterer denne afdeling af SHARE' spurgte jeg. 'Omkring 2 mill kr.' svarede de. Jeg tænkte. Her sad jeg med 7 unge mennesker, alle i tyverne. Hvem ville på disse vilkår være parat til at låne dem 2 mill. kroner. 'Og hvad er tilbagebetalingsraten?' spurgte jeg. '100 %', svarede de, 'og vi har ikke skullet trække på forsikringsordningen heller!' Næste spørgsmål: 'Hvad har så været jeres største problem, et problem som måske var ved at få projektet til at kæntre?' 'Problem?', var svaret. 'Vi har ikke haft andre problemer end at computeren brød sammen, så nu fører vi regnskabet i hånden – igen. Men problemer med lånene? Næh.'

Sidste spørgsmål: 'Er I nu sikre på, at der ikke er nogen af jeres kunder, der går til den lokale pengeudlåner for at skaffe pengene til at betale lånet til SHARE tilbage?' 'Sikker kan man aldrig være, men vi tror det ikke. Kunderne ved godt, at lånehajerne forhindrer dem i at vokse ud af fattigdommen, og hvad vi ser her er netop vækst.'

Solstrålehistorie? Ja, men sand. Naturligvis kan man godt grave dybere med evalueringshold og impactstudier osv. og finde frem til, at ikke alle kunder er glade og tilfredse. Selv med en høj tilbagebetalingsrate på 95 % vil der jo være 5 % låntagere, som måske får det værre end de havde det før. Men det ændrer ikke ved, at mikro-kreditprojekter som dette er mere effektive end nogen bank eller u-landseksperter ville have troet for blot 20 år siden.

Det er historier som denne, som har åbnet øjnene hos mange udviklingseksperter og politikere, så der i dag er en velvilje med hensyn til at støtte MFI-projekter.

Nogle eksperter vil hævde, at mikrokredit aldrig kan nå de mennesker der er nederst på den sociale rangstige. De har brug for mad og for at lære en færdighed, så de kan tjene lidt penge. Ovenstående eksempel modbeviser dette udsagn. Selv de fattigste kan bruge et mikrokreditprojekt, *forudsat* de har viljen og ønsket om at bringe sig ud af fattigdomsfælden. Nogle er for udmattede eller umotiverede til at gå i gang og tror ikke på deres egne evner længere. Men: langt mere end bøger og kurser og seminarer er det eksemplet fra en nabos succes, der kan skabe den gnist, der giver håb om en anderledes fremtid.

Pantelånere og lånehajer

Det at låne ikke noget nyt. Tænk blot på hvor få husejere der ville være i Danmark, hvis ikke vi havde vores *kreditforeninger*. Og jo fattigere man er, jo dyrere er det at låne. Det kan også mange fattige u-lande tale med om. Det gælder også for det enkelte menneske. Det er ikke så længe siden, at pantelånere var en udbredt erhvervsgruppe i Danmark, og i dag er brugen af private pengeudlånere eller ågerkarle almindelig i de fleste lande i den 3. verden.

Bemærk dog, at der er en forskel på almindelige pengeudlånere og ågerkarle - eller lånehajer som de ofte kaldes.

Den almindelige pengeudlåner har en almindelig udlånsforretning, hvor renten er fast. Typisk ordnes lånet ved, at renten fratrækkes allerede ved lånets begyndelse. Låner man 1000 kroner bliver renten fratrukket med det samme, så man kun får udbetalt f. eks. 850 kr. men de 1000 kroner skal så betales tilbage i løbet af f. eks. 2 eller 3 måneder afhængig af det aftalte. En sådan rente kan synes høj, men for nogle låntagere, f. eks. småhandlende, der køber et varelager om mandagen og sælger det i løbet af ugen behøver det ikke være skræmmende.

Lånehajerne eller ågerkarlene arbejder anderledes. De ser på, hvad de tror låntageren er i stand til at betale og sætter renten efter det. På den måde sikrer de så godt som muligt, at låntageren til stadighed vil have brug for nye lån. Gert van Maanen fra Oikocredit talte en gang med en lånehaj, der tilbød en kvinde et lån til 25 % forrentning per dag! Gert spurgte ham, om han dog ikke var tilfreds med kun at få f. eks. 15 %. 'Hvorfor skulle jeg være det?' svarede han. 'når hun nu er villig til at betale mig de 25 %.' 'Jamen, hvorfor så ikke kræve 30 eller 35 %', blev han spurgt: 'Næ, den går ikke', lød svaret, 'for så vil hun ikke have lånet og holder op med at arbejde.'

Nogle lånehajer går videre endnu. De sætter lånet så højt og til en sådan forrentning, at det nærmest er håbløst for låntageren at komme ud af gælden. Allerhøjst kan de klare at betale *forrentningen* af gælden, men selve beløbet bliver hængende. En sådan afhængighed kan så kobles sammen med forpligtelsen til at sælge sin afgrø-

de til lånehajen til en pris som han bestemmer, eller til at udlåne et barn eller to til børnearbejde i væverier, smedjer eller hvor det nu kan være.

Det er i situationer som disse, at der er behov for MFIER, for almindeligvis vil der ikke være penge nok i de traditionelle gensidige lånesystemer (Roscas, Ascas m.v.) til at købe manden, konen eller børnene fri af slaveriet.

Disse systemer opererer kun med, hvad deres medlemmers opsparingsevne er. Men en MFI, der kommer med penge udefra, kan gå ind og vurdere ikke bare *opsparingsevnen*, men *optjeningssevnen*, (hvad kan de tjene, hvis vi hjælper dem i gang). Den vurdering foretager almindelige banker. Det gør MFIER også.

Det diskuteres til stadighed i udviklingskredse, om fattigdomsorienteret udvikling bør begynde med oprettelse af spareforeninger, fordi det er en af de vigtigste tjenesteydelser, de har brug for. Ikke fordi de har så meget at spare op af, men fordi alle har brug for et sikkert opbevaringssted af deres små beløb. Netop de fattige har brug for at lægge lidt til side til at imødegå trange tider. De har jo ingen anden sikkerhed end den de selv skaffer sig. I både Asien og Afrika har man mange steder betroede folk, som mod en beskeden provision opbevarer de fattiges penge, enten hjemme privat i en pengeboks eller ved at sætte pengene i en bank i den nærliggende by eller bydel.

Kredit er ikke det samme som gæld. Gæld er en byrde, undertiden en møllesten, om halsen på låneren. Kredit, hvis den er vel planlagt, er trædesten på vejen mod en bæredygtig højere indkomst. På verdensplan er kreditter en helt nødvendig ting for økonomisk vækst. Det gælder TDC og ØK såvel som familien Jensen, der vil købe et parcelhus.

En kone i Nicaragua låner 400 kroner til en bageovn til tortillas. En ovn, tre borde, 12 stole og hun har en restaurant under åben himmel. Hun tilbagebetaler nogle dollars hver uge, og lever godt med sin gæld, og er lykkelig for den dag hun begyndte sin nye virksomhed. Inden året er gået har hun købt endnu en ovn og sat sin datter til at starte længere ned ad gaden.

Gæld er kredit der er løbet sur. At gå ind i lånevirksomhed blandt fattige kræver den yderste opmærksomhed og viden, for at kredittens trædesten ikke bliver til møllesten. Hvor mennesker, der har lidt på kistebunden, kan ride stormen af hvis noget går galt, så er et fejlslagent lån et knusende nederlag, der dræner selvværd og håb ud af låntageren.

Men kredit til de fattige er mere end blot traditionel låntagning og afvikling. Kredit

der udnyttes rigtigt fører ikke alene til bedre indkomst, men også til bedre sundhed, bedre beklædning, bedre huse, lavere børnedødelighed, mere skolegang og til deltagelse i det offentlige liv i landsbyen, den politiske forening osv.

Hvorfor kredit? Hvorfor ikke gavebistand?

Der er situationer, hvor gavebistand er nødvendig. Tænk på jordskælvsopretholdelse i Haiti eller ofre efter tsunamien. Men spørger man, hvorfor man dog ikke giver kvinden fra 'SHARE' de 100 dollars eller konen i Nicaragua de 60 dollars til en tortillaovn og så ønsker dem held og lykke, så er her nogle af grundene:

- Kvinden fra SHARE er ikke den eneste. Der er millioner af medsøstre i samme situation. Selvom man investerede de milliarder det ville koste at give dem 1000 kr. hver ville det ikke skabe væsentlige strukturelle forandringer.
- Indkomstskabende aktiviteter behøver ikke gavefinansiering, men kan finansieres med lån som al anden forretning. Men det er vigtigt, at reglerne for tilbagebetaling er sådan, at der meget hurtigt bliver en synlig forbedring i livskvaliteten i familien. Det er på ingen måde attraktivt at føle at man arbejder for en bank, og ikke for sine egne mål.
- Det virkelige problem for økonomisk fattige er ikke kravet om tilbagebetaling, men langt snarere muligheden for overhovedet at få et lån. Forældrene med de to piger og én ko kan ikke tjene nok til at spare op til endnu en ko. Men som beskrevet ovenfor: hvis de kan holde liv i én ko, kan de sikkert også holde liv i to – eller tre. Forudsat nogen hjælper dem med at vurdere deres indtjeningssevne og giver dem et lån på rimelige vilkår.

Men hvorfor kræve rente af pengene?

- Hvis en MFI ønsker at behandle sine kunder, som banker behandler deres kunder, så er renter en del af livets vilkår.
- I de fleste tilfælde udgør renten kun en beskedent del af de totale omkostninger. Aktiviteter, der kun lige kan magte at betale lånet tilbage og ikke mere, er ikke økonomisk sunde foretagender.
- Hvis MFIs vil føre sig frem som foretagender, der ikke kræver renter af sine lån, vil de snart blive oversvømmet af folk, der er almindelige bankkunder og som foregiver at være fattige for på den måde at få del i de rentefri penge.

Lån som tilbagebetales styrker værdigheden og selvrespekten meget mere end gaver gør det. Værdighed og selvrespekt er vigtige brikker, når det gælder om at overbevise sig selv - og andre - om, at hverken de selv eller deres børn er født som tabere. Lidt kantet sagt, så handler et mikrolån ikke så meget om en ko, en rickshaw eller værktøjskasse, som det handler om håb. Håb - og tro på at fremtiden kan ændres - på trods af alle odds.

Forholdet mellem en MFI og kunden er – i modsætning til gavebistand – et gensidigt forhold, hvor de to parter er afhængige af hinanden. Uden lån ingen fremtid for klienten. Uden tilbagebetaling ingen fremtid for MFIn. Anderledes med gavebistand, hvor angsten for at donoren vælger at standse bistanden altid er til stede.



Afregning af mikrolån i Tema, Ghana

Mirakelkur mod Fattigdom?

Mikrokredit er ikke et vidundermiddel mod fattigdom. Den almindeligt brugte målestok for fattigdom udsiger, at så lever man for under en dollar om dagen. En sådan målestok har den fordel, at den muliggør økonomiske og statistiske sammenligninger mellem befolkningsgrupper og lande. Med den målestok kan Verdensbanken oplyse, at antallet af fattige i verden i perioden 1990 – 99 faldt fra 1.3 milliarder mennesker til 1.17 milliarder, især fordi levevilkårene i Kina forbedredes. (Tallet ser nu ud til at stige igen!). Men hvad nu hvis denne forbedring delvis opvejes af ekstra 50 millioner fattige i Sydamerika, eller at gruppen, der lever for 2 dollars om dagen, er vokset med en halv milliard i samme tidsrum?

Faren ved sloganet 'en dollar om dagen' består i, at begrebet er upræcist og ubrugeligt som målestok, blandt andet fordi det giver indtryk af, at blot man lever for lige omkring en dollar om dagen eller en anelse over, så har man det rimelig godt, og så behøver verden ikke spekulere mere på at hjælpe.

Det budskab EU havde med til verdenskonferencen i Monterrey, hvor man underskrev målene for det nye årtusinde frem til 2015, var: "Vi vil forøge den gennemsnitlige udviklingshjælp fra 0.32 % til 0,38 % af EU's BNP, men ikke før i 2006", - altså en lille bitte forøgelse på 0,6 promille 6 år senere! Bemærk også, at det er *gennemsnittet* for hele Europa og altså ikke de enkelte landes minimum. Nogle lande vil lægge sig i læ af lande som Norge, Sverige, Holland og Danmark, der kan trække gennemsnittet i vejret. Glem alt om FNs målsætning i 1972 om 0,7 % - for ikke at tale om det højtidelige løfte fra 1962 om 1 % af bruttonationalproduktet.

Verdensbankens tidligere præsident James Wolfensohn beskrev fattigdom som 'en udtalt mangel på livskvalitet'. Organisationen DAC⁸ beskriver fattigdommen i lidt flere detaljer:

Menneskeligt: ingen adgang til sundhed, undervisning, rent vand, fødevarer m.v.

Økonomisk: ingen adgang til produktionsmidler, fast arbejde, relevante støttefunktioner og kredit.

Politisk/legalt: ingen adgang til politisk beslutningstagen, juridisk hjælp og beskyttelse.

Socialt/kulturelt: ingen respekt for menneskelig værdighed, mangel på social accept, ingen adgang til støttende netværk eller venner blandt de indflydelsesrige.

Sikkerhed: ingen beskyttelse mod vold, økonomisk manipulation, ekspropriation.

Sagt på denne måde er det tydeligt, at økonomisk fattigdom kun er en del af det samlede billede af fattigdommens væsen. Åndelig armod, vilkårlig rettergang, politisk afmagt behøver ikke gå hånd i hånd med økonomisk fattigdom.

Mikrokredit fokuserer næste udelukkende på ét emne: finansiell bistand i form af produkter som kreditter, opsparingsydelse, forsikring og leasing. Det er vigtigt, men magter ikke at løse de andre problemer. Fattigdom har nemlig som en anden Askepot to ældre søstre boende under samme tag, og som sørger for at holde hende nede. Den ene hedder 'Udelukkelse'. Den anden har specialiseret sig i lægge ansvaret over på nogle andre!

Udelukkelse

Det er menneskeligt at søge at beskytte sig selv og sine nærmeste, og de, der er bedst til det, er de bedst uddannede, de mest indflydelsesrige og dem med penge. Derfor gør de hvad de kan, for at de fattige ikke skal få del i deres goder. Her gælder alle kneb, lige fra frihandelszoner til toldmure og juridiske spidsfindigheder. Hvis alle de penge, der ofres på at holde de fattige ude, blev lagt sammen med alle de penge de fattige bruger på at finde smuthuller, så ville der blive en særdeles solid fond til strukturelle forbedringer i stedet for strukturel udelukkelse.

Ansvarsflugt

Når tiderne er strenge, hvem lider så mest? Svaret er, at det gør de fattigste. Tænk på finanskrisen i Østasien, hvor antallet af fattige blev fordoblet på mindre end 18 måneder. Ikke fordi de havde gjort noget forkert, men fordi de rige fik tørret problemet af på de knap så rige.

Eller Argentina, hvor de velstillede bragte deres dollarsparing i sikkerhed i udlandet og derved gjorde livet endnu hårdere for den øvrige befolkning.

Det skal siges, at MFier som Unit Desa programmet i Bank Rakyat Indonesia og Bank Kredit Desa blev i landet og holdt fanen højt under valutakrisen, så de fleste reddede deres penge. Det samme gjaldt Grameen Bank og Oikocredit, som efter de store oversvømmelser i 1998 lavede særlige ordninger, som kunderne kunne leve med, selv om de ikke kunne afdrage på lånene som planlagt. Ligeledes gav MFien Jamii Bora i Kenya nye lån til de klienter der mistede deres huse og varelager under urolighederne efter valget i december 2007.

Mikrokreditens ti bud

Det fremgår vist af det foregående, at mikrokredit er ikke en helt enkel sag at forvalte. Det er der mange grunde til, men blandt de vigtigste er

- Låntagerne er ikke almindelige bankkunder
- Mange kan ikke læse eller skrive
- Ingen af dem kan stille sikkerhed af nogen betydning
- De færreste kender til regnskabsføring og budgetlægning og
- Omgivelserne/lokalsamfundet er sjældent særlig fremmede for sagen

En MFI kan nok så meget kalde sig en ven og en partner, men det korte og det lange er, at låntageren *skal* betale lånet tilbage som til enhver anden bank.

En MFI skal nødvendigvis operere med stor disciplin og dygtighed for at holde forretningen på rette kurs. Al erfaring viser, at slækker man på viljen til at kræve lånene tilbagebetalt, så eroderes selve grundlaget for en MFI i løbet af kort tid. På den anden side har en MFI, der er baseret på frygt, heller ingen længerevarende fremtid.

Kort sagt: En MFI skal balancere mellem låntagernes forståelse og støtte på den ene side og investorernes tillid på den anden. I årenes løb er der udviklet adskillige regelsæt for hvordan denne balancegang kan etableres og fastholdes. Den korteste form lyder sådan:

Mikrokredit må ikke skade låntagerne!

Det er en vigtig huskeregel, når man efterfølgende begynder at opstille paragraffer for, *hvordan* man så bærer sig ad med netop det. Og der er skrevet bøger og afhandlinger i stakkevis om mikrolån og mikrokredit og mikrofinans og mikro dit og dat. Dem kan man godt blive klogere af, men i forkortet form følger her Gert van Maanens ti bud for mikrokreditinstitutioner:

- 1. Kendskab til den sammenhæng de fattige/låntagerne lever i, samt et klart ønske om at (be)tjene og hjælpe dem.**
- 2. Evner og kendskab til hvordan det skal gøres.**
- 3. En højt motiveret og veluddannet ledelse og stab.**
- 4. Ordentlig produktudvikling både med hensyn til lån og opsparing.**
- 5. Tilstrækkelig viden om og procedure for lånevurdering.**
- 6. Faste procedurer i organisationen og klar adskillelse af funktionerne (Ingen lån godkendes af lederen alene. Ingen lån effektueres før en anden fra staben har bekræftet, at alle kriterier er opfyldt).**
- 7. Tilstrækkelig opfølgning og fast procedure for tilbagebetaling af lån.**
- 8. Effektivt varslingsystem om manglende tilbagebetaling.**
- 9. Et højt niveau af intern disciplin og efterlevelse af regler og procedurer.**
- 10. Solid opbakning fra låntagerne.**

Det beklagelige ved disse 10 bud er, at de *alle* skal overholdes, hvis en MFI skal have mere end en kort levetid - og selv da kan man ikke være sikker. Det sidste bud om opbakning fra låntagerne ser meget uskyldigt ud, men er bestemt ikke det mindst vigtige. I disse år hvor 'mikrobølgen' præger al udviklingsbistand, er det fristende at sidde i et donorland og lægge flotte planer, sende kvalificerede folk ud og oprette MFI-kontorer og begynde at låne penge ud. At hente lånene hjem igen uden at have skabt en bred goodwill i lokalsamfundet, kan blive en ubehagelig opgave i et fjendtligt miljø.

Tilbagebetaling

- hvor langt når man ud? (antal)
- hvor dybt når man ned? (hvor fattige er låntagerne)
- hvor afhængig af donorstøtte er man?
- hvor effektiv er man? (omkostning pr. låntager)

Det er almindelig anerkendt, at MFier med en tilbagebetalingsrate på under 90 % over en periode ikke vil være levedygtige. De fleste vil endda sætte grænsen ved 95 %. Ofte ser man i regnskaber angivet 2 tal, hvoraf det første indikerer hvor mange lån der er tilbagebetalt til tiden, og det andet tal hvor mange lån i det hele taget, der bliver tilbagebetalt. Det første tal siger lidt om låntagernes relation til MFI'en. Det sidste tal siger noget om disciplinen i MFien.

De MFier som Andelskassen Oikos har investeret i eller som jeg personligt kender til, har alle en tilbagebetalingsrate på 97 % eller derover. Det tolker jeg som:

- at lånene har en passende størrelse – ikke for store, ikke for små
- at tilbagebetalingstiden er passende – ikke for lang, ikke for kort
- at renten er til at bære for låntageren og
- at loyalitet og relation til MFien er tilfredsstillende.

De mange vidt forskellige MFier med lån lige fra bitte små mikrolån i Afrika til 50.000 kroners-lån i Bosnien antyder, at resultater på 95 % eller derover bør være opnåelige for hvilken som helst MFI, uanset geografi og uanset målgruppen. Det er også af afgørende betydning – af i hvert fald tre grunde:

1. Hvis lånet ikke tilbagebetales må tabet dækkes af en forhøjelse af renten. Det sørgelige heri er jo, at det er de trofaste som bliver pålagt at betale for de andre.
2. Hvis tilbagebetalingsraten falder til f. eks. 90 % eller derunder, er det fristen de for de trofaste kunder at slutte sig til de 10 %, der ser ud til at slippe godt fra *ikke* at betale lånet tilbage. Hvis den tendens fortsætter vil det ruinere en

MFI i løbet af ganske kort tid.

3. Hvis tilbagebetalingsraten fortsætter spiralen nedad, er det så godt som umuligt at vende tendensen. Fristelsen til at vente og se om ikke hele MFIn smuldrer, så man ikke behøver at betale tilbage, bliver faretruende stor.

Jamen, skal en MFI ikke have et menneskeligt ansigt og være parat til at eftergive ubetalelig gæld?

Jo, men kun i de ganske særlige tilfælde, hvor der er tale om force majeure: død, invaliditet m.v.. Det er af samme grund, at flere og flere MFier enten tilbyder et forsikringselement sammen med lånet, eller sætter renten så højt, så der kan oparbejdes en fond, som bestyrelsen kan bruge til at afhjælpe de sværeste situationer.

Kan MFierne blive bedre?

For de flestes vedkommende vil svaret være 'Ja'. Der udvikles til stadighed nye modeller for lån, og værktøj til at måle effektiviteten med. Det gælder hele mikro-kreditbølgen, at man tager ved lære af de andres både gode og dårlige erfaringer. Og større effektivitet betyder, at man kan nå længere ud og længere ned for de samme penge.

Men der må kraftigt advares mod at bruge f. eks. antallet af låntagere pr. medarbejder eller lånestørrelsen som mål for effektiviteten. En MFI med 200 låntagere pr. medarbejder er ikke nødvendigvis mere effektiv end den MFI, der kun har 100 låntagere pr. medarbejder. Hvis en MFI arbejder blandt de fattigste, og organiserer sig med ugentlige møder, hvori der indgår undervisning af forskellig slags, så rangerer en sådan MFI lavt på effektivitetskurven, men er måske mere værdifuld i sit virke end mange andre.

Den organisatoriske sammenhæng.

Det er fristende at sige, at enhver organisation, som gerne vil drive mikrokreditvirksomhed og gøre det ordentligt, bør gå i gang. Det gælder kirker, NGO'er, internationale organisationer, banker, fagforeninger osv. Men erfaringen viser, at ikke alle organisationer og institutioner er skruet sådan sammen, at det skaber ideelle rammer for at inkludere mikrokreditvirksomhed. Ser man på de ovennævnte Mikrokreditens 10 bud, så er der nogle organisationer der passer bedre ind i systemet end andre.

Kirkerne scorer højt på 1. og 10. bud. Men næppe på det 7. bud om en stram opfølgning og krav om tilbagebetaling af lånet. Det er svært for en kirke, der prædiker forsoning og tilgivelse, at være ubarmhjertig i inddrivelsen af lånet.

Tilsvarende kan siges om de fleste NGO'er, der har som formål at yde bistand i den

3. verden. Sporene skræmmer, når man ser de mange NGOer der etablerede MFier, revolving loan funds etc.. Mange af dem måtte konstatere, at 3 år efter var alle pengene væk, fordi modtagerne var vant til, at hvad de fik fra NGOen var en gave og ikke noget der skulle betales tilbage.

Yderligere så skaber MFI-virksomhed ofte spænding imellem ledelsen af NGOen og ledelsen af MFien. Ofte er MFien underlagt ledelsen af NGOen, og eksemplerne er talrige på NGO-ledelser, der fortæller MFI-folkene, hvad de skal gøre og hvordan, og derved undergraver MFI-medarbejdernes virksomhed.

Sagen kompliceres yderligere i de tilfælde, hvor en NGO tror, at en MFI er en indkomstskabende virksomhed for NGOen. Hvis man vil gøre en MFI selvunderholdende, så skal den ikke besværes med at kræve penge op for andre – og skulle den skabe et overskud, bør det bruges til nye fremstød eller lidt bedre vilkår for låntagerne.

Internationale NGOer har måske lettere ved at etablere sig, fordi de almindeligvis har et klart MFI-program, som de kan hale op af skuffen. Faren er, at de af låntagerne bliver betragtet som den rige onkel, som vel ikke ser så alvorligt på dårlige betalere. At faren er ekstra stor, hvis MFien opererer under samme navn som NGOen er klart. ('Hvorfor forlange pengene tilbage af mig, når du samtidig giver penge ud i læssevis til andre. Hvorfor behandle os forskelligt?')

Større virksomheder har enkelte steder en indbygget MFI i deres virksomhed. Det fungerer ofte godt, fordi tilbagebetaling kan fratrækkes i lønnen, men til gengæld er MFien begrænset til firmaets medarbejdere.

Så er der nogle almindelige banker, der har fundet ud af, at MFI-virksomhed kan være en god forretning eller skaffe dem noget goodwill på grund af deres ædle motiver. Erfaringerne her er meget varierede lige fra veldrevne MFier til totalt fejlslagne projekter. Som oftest betjener de de øverste sociale lag af mikrolånegruppen.

De senere år er der enkelte steder opstået egentlige Mikrofinansbanker, især i landene fra den tidligere Sovjetunion. Fordi de udelukkende arbejder med mikrofinans klarer de sig almindeligvis rimeligt, men det er nok fair at påstå, at de overvejende opererer i laget mellem almindelige MFier og almindelige banker, selvom de smykker sig med ord som 'Mikro' i deres navn.

Når det gælder om at nå de fattige med lånebistand og følge dem videre op ad den sociale og økonomiske rangstige, så er de bedste eksempler herpå en række MFier, der har vokset sig store og stærke og nu har etableret sig som egentlige banker.

Eksemplerne begynder at blive mange: ACAC, COFAC og FUCAC i Uruguay, Bancosol og FIE i Bolivia, XAC Bank i Mongoliet og Aceda i Cambodja er eksempler herpå.

Deres problem er til gengæld, at midt i deres succes glemmer de let, hvad de kom fra. Det er let at blive smittet af den bankverden de nu er vokset ind i.

Endelig skal det nævnes, at der også er regeringer, der har forsøgt sig med at etablere MFI-virksomhed. Med få undtagelser (Bank Rakjat i Indonesien er en af dem) er det mislykkedes. Dertil er der for megen nepotisme, politisk indblanding og bureaukrati til at det kan lykkes.

Konklusionen må være:

- **Hold MFler fri af andre organisationer, (men lad dem gerne have en plads i MFens bestyrelse hvis de fortjener det).**
- **Sørg for kvalificerede ledere og medarbejdere i MFlen**



Mikrolån til fiskedamme Bangladesh



*Mikrolån hjælper Indiens fattige med at hjælpe sig selv.
Det skønnes at over 100 millioner indere er berørt af
mikrofinansiering.*

Mikrokreditens internationalisering

Den voksende anerkendelse

Som nævnt i indledningen er mikrokredit nu anerkendt som et af de få brugbare værktøjer, når man vil hjælpe de økonomisk fattige i verden. Verdensbanken har spillet en vigtig rolle, ikke mindst takket være dens tidligere præsident James Wolfensohn. Det samme gælder ILO9, UNDP10 og andre internationale organisationer og nogle centrale banker - med vekslende styrke. Meget af denne interesse udspringer af det første 'Microcredit Summit' i 1997, og af det arbejde der blev gjort og fortsat gøres af organisationer som Results Inc., Acción International, Cashpor, FINCA, Grameen, Oikocredit, Opportunity International, Women's World Banking m. fl..

Selve måden at drive mikrokreditvirksomhed på er også blevet internationaliseret. Det skyldes især CGAP – Consultative Group to Assist the Poor. CGAP er et konsortium af store udviklingsorganer, i alt 28, hvoraf Danida er et af medlemmerne. De har til huse i Verdensbanken og arbejder med at indsamle og videregive informationer om metoder og praksis inden for Mikrofinans. CGAP fungerer som samlingspunkt, og i de forskellige verdensdele er der så andre, som indsamler og videregiver informationer regionalt. Et andet vigtigt sted for udveksling af information er 'The Mix' og 'Mix Market' www.themix.org

I løbet af et enkelt årti er mikrokredit blevet en selvstændig industri og 'The Economic Institute' i Boulder, Colorado (USA) er formodentlig det vigtigste forsknings- og uddannelsescenter inden for Mikrofinans. Også et par af de engelske universiteter er godt med.

Men al den begejstring over mikrofinans indebærer også nogle risici:

- En eksplosiv vækst i stedet for rolig udvikling.
- Donor-organiseret i stedet for lokalt organiseret.
- Fra toppen og nedad i stedet for fra bunden og opad.
- Manglende viden hos nye spillere på banen.
- Fejlslagne projekter, der ødelægger renomméet for mikrokredit.
- Vægtlægning på økonomi i stedet for samfundsudvikling.
- Donorindflydelse på projektet ("Vi ved hvordan det skal gøres!").

Kort sagt: Der er en risiko for, at et koncept, der er opstået i den 3. verden nu bliver opslugt og bearbejdet til ukendelighed af alle de velmenende fagfolk og institu-

tioner i donorlandene.

Helt kan dette ikke undgås. Dels fordi hele systemet arbejder efter internationale retningslinier med regnskab, budget, revision, årsberetning osv., og dels fordi mange erfaringer samles hos donorerne, som naturligvis gerne vil give dem videre (og derved påvirke) andre mikrofinansprojekter. Der er ingen grund til at fejltagelser nødvendigvis skal gentages.

Men det må altid huskes, at målet med MFI-programmer i den 3. verden bør være at de bliver ejere af deres eget projekt til gavn for deres egne medborgere. De er ikke, og skal ikke være, ansatte i et program som er udtænkt på den anden side af kloden.

Sagt på en anden måde:

Hvordan finder man balancen mellem 'dem med et behov', 'dem som udfylder det' og 'dem som finansierer det'?

At finde den balance er ikke nemt, og der er til stadighed en fare for at 'de der finansierer det' sætter rammerne for 'de der udfylder det' på bekostning af 'de der behøver det'.



Mikrolån til værktøj og varelager i Bolivia

Mikrokreditens Værktøjskasse

To forskellige retninger i mikrofinans

Siden de første MFier så dagens lys har der udviklet sig to retninger inden for mikrofinans: forretningstendensen og udviklingstendensen. Den ene udelukker ikke den anden, men de trækker i hver sin retning.

Business-skolen

Denne skole betragter mikrokredit som 'business'. De satser på, at MFierne fungerer som velsmurte maskiner, at de er økonomisk rentable og i stand til at vise, at mikrofinans er en god forretning for begge parter. Når først en MFI kører godt, vil den være uafhængig af midler udefra, men vil af sig selv kunne tiltrække investorer. I denne model blive tilbagebetaling af donorinvestering lige så betydningsfuld som tilbagebetalingen af låntagernes mikrolån.

Udviklings-skolen

Denne skole betragter mikrokredit som et udviklingsværktøj for fattige og ikke primært som et forretningsforetagende. Succes måles på, hvor mange og hvor ansvarligt låntagerne bliver behandlet. Hvis tilbagebetalingsraten er 95 % eller derover betragter de MFI'en som en succes. *Målet* er forbedret livskvalitet. *Midlet* er mikrofinans.

Omkostningerne

Omkostningerne ved at drive en MFI er mangesidede og de fleste er uden for låntagernes kontrol. De afhænger af:

- den samlede lånemasse
- den gennemsnitlige lånestørrelse
- de geografiske forhold (hvor langt når man ud)
- hvor arbejdsintensivt programmet er
- leveomkostninger i området (lønninger til personalet)
- størrelsen af lånerenten

Kun den sidste kan låntagere have indflydelse på. De øvrige punkter skal betales – men af hvem?

Den praktiske forskel

Forskellen mellem de to skoler er ikke blot akademisk. Den udmønter sig i dagligdagens praktiske forhold.

Fastsættelse af renten

Business-skolen vil forvente at

- renten fastsættes så sorte tal på bundlinjen kan opnås hurtigt
- renten skal dække alle omkostningerne, hensættelser på tab, samt et beløb til en rimelig fortjeneste
- renten sættes i forhold til hvad låntageren må betale andetsteds for et lån. Så længe MFIens rente er lavere end pengeudlånerens eller lånehajens rente er det OK

Udviklings-skolen vil forvente at

- renten sættes lavest muligt så den kan dække omkostningerne men ikke meget mere
- MFIen opererer med et beskedent overskud til dækning af uforudsete udgifter i trange tider så MFIen ikke selv skal ud og låne.

Vækst og målgruppe

Business-skolen arbejder på at MFIen giver overskud så hurtigt som muligt. Så skal resten af kunderne nok komme hurtigt derefter.

Udviklings-skolen går den modsatte vej og arbejder på en organisk og gradvis vækst i antallet og kvaliteten af låntagerne. De er parat til at udskyde tidspunktet for hvornår MFIen giver overskud, så længe der kan stilles yderligere udviklingsmidler til rådighed.

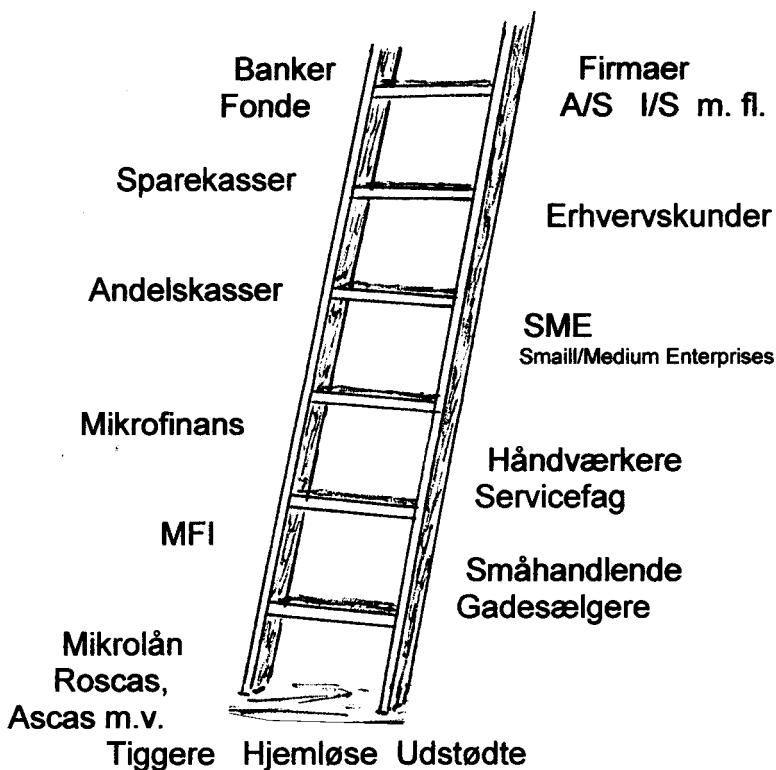
Forretning eller udvikling?

Enhver der beskæftiger sig med mikrofinans bliver nødt til at stille sig selv og andre det spørgsmål: **Vil vi have en forretning med et udviklingsformål eller vil vi have et udviklingsværktøj med en forretningsmæssig karakter?**

Heldigvis er det sjældent et valg mellem de to yderpunkter, men det er klogt at tænke igennem, hvor på linien imellem de to synspunkter man ønsker at placere sig.

Hvis man vil arbejde som Grameen bank eller SHARE så placerer man sig tæt ved stigens fod. Det er her der - foruden långivning - også foregår oplæring og meget andet, som ikke er 'rentabelt' økonomisk set.

Hvis derimod MFIen har som målgruppe personer, som man forventer hurtigt at kunne bringe op til den mere formelle sektor med brug af 'mikrobanker', så er business-skolens model den mest hensigtsmæssige, og man anbringer sig et par trin højere oppe.



Den store vanskelighed opstår, når den ene skole prøver at arbejde på den anden skoles præmisser. Det er det som sker, når donorerne ikke kender forskel og derfor forventer, at en MFI betjener de aller fattigste, men med en MFI-model, som er bedst egnet til gruppen, der aspirerer til den formelle sektor.

Hvornår betjener man de fattigste?

Man har forsøgt sig med forskellige modeller, hvor man f. eks. måler gennemsnittet af lånenes størrelse med gennemsnitsindkomsten i det pågældende land. Men den eneste brugbare – men tidskrævende – målestok består i at opregne låntagerens indkomst og ejendele før et lån gives. Det gør enhver ordentlig MFI for enhver kommende klient, men de bruger ikke tid på at sammenstille og sammentælle den samlede lånemasse med låntagernes samlede indtægt og ejendom. Gør man det både før og efter et låns afvikling får man et retvisende billede af, hvilken del af befolkningen man har betjent og hvorvidt lånet har betydet en forbedring af låntagerens situation.

Enhver MFI der er donorafhængig vil være fristet til at betjene den øvre gruppe i pyramiden, hvor risikoen er mindst og gevinsten størst og hurtigst. En anden fristelse består i at kræve højere renter end nødvendigt, for på den måde hurtigere at kunne vise fine resultater. Synspunktet bliver ofte retfærdiggjort med et udsagn om, at 'de fattiges problem er ikke renten, men adgang til kredit overhovedet.' Det udsagn er kun delvis sandt. Det er rigtigt, at adgang til kredit er afgørende, men det er ikke rigtigt, at renten ingen rolle spiller. Dels fordi den er en belastning i sig selv, uanset hvem der får lånet, og dels fordi det i høj grad afhænger af hvad lånet bruges til. Et lån til køb af let omsættelige varer, der sælges i løbet af en uge, påvirkes ikke ret meget af renten. Men er lånet givet til køb af blikplader til hytten de bor i, så er sagen en ganske anden. Se eksemplet på næste side om 'Marias lån'.

Diskussionen kompliceres yderligere af, at business-skolen vil argumentere, at med mindre en MFI begynder at give overskud har den ingen fremtid. Hvis den afhænger af donorpenge, er den dødsdømt når donorernes pengestrøm slipper op. Så hvis man ser på mikrokredit som en forretning, så spring de ædle motiver over (delvis) og driv det som en forretning.



Både til kystfiskeri i Ghana finansieret af mikrokredit

Et eksempel på et mikrolån

Maria sælger hvidløg på markedet. Hun køber dem hos en grossist. Hun har en time at gå hver dag seks dage hver uge. Hendes indtægter er resultatet af hendes arbejdstid – salgstid. Hun sælger i snit 5 enheder i timen. Hun har ikke råd til at købe kontant, men køber på kredit. Indkøbsprisen er 10 N pr. enhed og salgsprisen er 12 N pr. enhed. Hun kan bruge 8 timer om dagen til dette arbejde.

Dette er situationen for Maria før Maria får et mikrolån:

	Mandag	Tirsdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lørdag	Uge/Total
Timer Salg	7	7	7	7	7	7	42
Solgte enh.	35	35	35	35	35	35	210
Værdi indk.	350	350	350	350	350	350	2100
Salgsværdi	420	420	420	420	420	420	2520
Fortjeneste	70	70	70	70	70	70	420

Om dette er situationen når Maria har fået et mikrolån på 1.000 N.

Hun køber nu ind for 1.000 N ad gangen og får 20 % kontantabat (Ny pris: 8 N pr. enhed)
Hun låner 1.000 N til 1 % pr. uge (52 % pr. år)

	Mandag	Tirsdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lørdag	Uge/Total
Timer Salg	7	8	8	7	8	8	46
Solgte enh.	35	40	40	35	40	40	230
Værdi indk.	920	0	0	920	0	0	1.840
Salgsværdi	420	480	480	420	480	480	2.760
Fortjeneste	-500	480	480	-500	480	480	920
Renteudgift							-10
Netto fortjeneste							910

Forøget indtjening p.g.a. mikrolånet: 910 N – 420 N 490 N
Låneafkast pr. uge (af 1.000 n mikrolån) 49 %

Konklusion:

Maria forøger sin indtægt ved at handle med risiko (storkøb)

Maria forøger sin indtægt ved mængderabat

Maria forøger sin indtægt ved transport af større mængder

Kort sagt: Et lille lån kan gøre en stor forskel! Men der er grænser. Hvis man f. eks. tidobler omsætningen opstår problemer med ansættelse af medhjælp, lagerproblemer, risiko for tyveri osv.

Derfor: Små mikrolån egner sig til arbejdsintensivt arbejde med en hurtig omsætning og renten af lånet spiller en forbavsende lille rolle.

Johannes Sannesmoen / Flemming Kramp

Forsvar for mikrofinans - som udviklings-skolen ser det

Mikrokredit er et værktøj i bekæmpelsen af fattigdom – egentlig et af de få værktøjer der findes, når man vil nå de virkelig fattige. Set fra fattigdomsbekæmpelsens synspunkt, så rangerer mikrokredit på linie med HIV/AIDS bekæmpelse, alfabetiseringskampagner, opbygning af sundhedsvæsenet m.v. Der er næppe nogen der vil påstå at disse programmer skal give overskud. De bedømmes alene på hvor effektive de er.

Vender vi tilbage til stigen på side 31 så er det tydeligt, at alle i gruppen af kreditløse har brug for hjælp til at klatre højere op ad den økonomiske og sociale rangstige, og mikrokredit som udviklingsværktøj bør søge at hjælpe dem ved foden af stigen til at tage det første skridt, der kan hjælpe dem op over fattigdomsgrænsen.

Mikrokredit, specielt i den 3. verden, er ikke funderet på sund forretningssans og adskiller sig på i hvert fald 3 områder:

- Mikrokredit koncentrerer sig om de fattigste, dem der aldrig kom i skole. Ingen almindelig bank vil have dem som målgruppe. Netop derfor opstod mikrokreditbevægelsen og udviklede sig. Det er et udviklingsværktøj, ikke en ny måde at drive forretning på.
- Mikrokredit yder ganske små lån, der er dyre at håndtere. Hvis en bank havde valget mellem at låne 100.000 kroner til én person eller 1.000 kroner til hundrede personer er valget selvk klart.
- Mikrokredit yder lån uden den sædvanlige sikkerhed. Undertiden endda med den negative vurdering: Er du fattig nok til at låne hos os? De færreste banker vil vove at gøre det.

Mikrokredit er altså ikke 'business som sædvanligt' men 'business som usædvanligt'

Man kan spørge, om det er rimeligt at bedømme en sådan u-bankmæssig (men meget udviklingsorienteret) håndtering af lån ud fra kriterier, der vurderer økonomisk vækst og profit. Bør udviklingsværktøj ikke bedømmes ud fra hvor effektivt det fungerer med hensyn til at skabe bedre vilkår for målgruppen?

Det er, og bør være, enhver MFIs mål med tiden at blive selvunderholdende. Spørgsmålet er så hvor længe den skal være om det. Det spørgsmål kan bedst besvares ved at se på de bevæggrunde der førte til oprettelsen af MFlen: Hvem vil vi hjælpe?, hvor mange vil vi hjælpe?, hvor langt vil vi hjælpe dem. Svarene på disse spørgsmål kan bestemme tidslængden før selvunderhold kan opnås.

Tesen om, at selvunderholdende og overskudsgivende MFier let kan finansieres fra kommercielle kilder savner beviser – endnu. De beløb som almindelige banker og finansielle institutioner har investeret i mikrofinans er overordentlig beskedne. Det ser dog ud til at billedet er ved at ændres – af i hvert fald 3 grunde:

- Gennem CGAP og ad andre kanaler kommer der nu signaler om, at MFier kan være god forretning. Argumentet er ofte, at man nu de fleste steder har gjort sig sine, ofte dyrekøbte, erfaringer, så man nu ved, hvordan man skal få en MFI til at fungere godt – og dermed give overskud.
- Takket være forskning og uddannelse på alle niveauer er der nu en stor flok veluddannede folk fra 3. verden (især), som både kender mikrokredit og deres eget lokalsamfund. Alene af denne grund er der mange flere vellykkede MFier i dag end for blot 10 år siden.
- I kampens hede omkring globalisering, WTO, Davos-runder m.v. er der et stigende krav om etisk ansvarlig adfærd i finans- og forretningsverdenen. Ikke at det er slået igennem for alvor, men flere og flere firmaer (og banker er også firmaer) føler, at de har behov for at forbedre deres image og se mindre grådige ud. De ser sig derfor om efter steder, hvor de kan gøre en positiv forskel for nogle mennesker og samtidig kan høste lidt goodwill på sagen. Og her er mikrofinansmarkedet et velegnet sted. Dels fordi man (antagelig) får sine penge igen om nogle år, og dels fordi mikrofinansverdenen er ved at blive synlig og har et positivt omdømme.



*Hver dag før fyraften kommer pengeforvalteren og indsamler hvad markedskvin-
derne kan undvære. Han fører regnskab med pengene og får en lille provision for
sin ulejlighed.*

Hvor skal pengene komme fra?

Som tidligere nævnt, så er der allerede nogle banker, som har valgt at tilgodese låntagere længere nede i de sociale lag. De fleste af dem kommer sjældent/aldrig ned til at yde lån til folk ved foden af den sociale rangstige, men på det seneste er nogle banker i Indien kommet på banen med mikrolån til landsbykvinder. Der er også enkelte banker, der har specialiseret sig i mikrofinans, og igen er det som regel personer, der er på vej til at blive kreditværdige, der nyder godt af deres indsats.

Dertil kommer en voksende andel af lokale investorer som finder at mikrofinans er et godt sted at placere sine opsparede penge. Det er især attraktivt fordi mange MFIs kan tilbyde en god forrentning fordi de med lokale investeringer undgår risikoen ved valutakurser, omkostninger ved pengeoverførsler osv.

En interessant udvikling i Tyskland bør omtales her. 'Internationale Micro Investition AG' investerede i 1998 i 2 banker i henholdsvis Bosnien og Albanien og blev hovedaktionærer. Siden købte de sig ind i yderligere 18 mikrofinansbanker, hvorefter de i 2004 købte de andre aktionærer ud og nu har navngivet dem 'ProCredit Bank' der specialiserer sig i mikrokredit.

Både business-skolen og udviklings-skolen erkender, at der normalt skal kapital udefra for at iværksætte MFI-virksomhed. Dels fordi der er en lang række omkostninger ved at starte op, dels fordi der er behov for den kapital, der skal anvendes til at låne ud, og hvorfra man efterfølgende forventer at få et overskud (renten). I en del tilfælde ydes startkapitalen som gavebistand, men kan også gives som lån med forventning om tilbagebetaling når tingene kører.

Når først en MFI er etableret og fungerer efter hensigten, er der i princippet ikke behov for yderligere kapital, med mindre man vil ekspandere sin virksomhed ved at nå ud til flere låntagere, forøge lånenes størrelse eller tilbyde flere produkter som f. eks. forsikring.

Når der gives lån til en MFI, er der i hvert fald 4 forhold, som en investor må tage højde for:

Tilbagebetalingstiden

Et kortsigtet lån på et år giver ingen mening. Alt hvad der er under 3 år er af tvivlsom værdi, og ideelt bliver det først, når der gives et lån der er afdragsfrit de første 3 år og derefter afvikles over en flerårig periode.

Valutaen

Det ideelle er, såfremt investeringen i en MFI kommer i MFIens egen valuta; alternativt at långiver bærer valutakursrisikoen. For så snart lånet kommer fra et andet

land, kommer problemet med valutakursen ind i billedet. Det er ikke rimeligt, at MFIn skal leve med den risiko. Den bør långiveren eller andre bære, enten ved at sætte penge til side eller forsikre sig mod kurstab.

Renten

Den kan og bør variere fra nul procent op til markedsrenten. Men det bør huskes, at jo højere forrentning donoren ønsker, jo dyrere bliver de penge, som MFIn skal udlåne til de fattige. Man bør således huske, at MFIn er ikke et mål i sig selv, men en kanal gennem hvilken donor ønsker at hjælpe de fattige.

Andelskassen Oikos har en politik der siger, at renten af de penge der investeres til gavn for fattige i den 3. verden skal ligge mellem 1% og max. 4 %.

Sikkerhed

Der er stort set ikke anden sikkerhed end de penge, som MFIn har udlånt til sine kunder. Det er en sikkerhed, som ikke er så meget værd, selv om man i tilfælde af konkurs måske kan sælge kravet til en person, der tror han kan vriste pengene ud af MFIns kunder. At det så heller ikke er uden problemer for en MFI at overdrage sine tilgodehavender hos folk man ønskede at hjælpe, og give det til en skånselsløs inkassator, bør nok også nævnes. Social ansvarlighed spiller også en rolle.

Taget under ét er det vist tydeligt, at disse 4 forhold ikke vil appellere til traditionelle banker. Det kræver en særlig holdning eller særlige institutioner, MFIER, som kan og vil gøre, hvad de fleste banker ikke kan og vil. MFIERnes styrke består i, at de ved, hvad de har med at gøre. Deres handicap består i, at de som et mellemlid fordyrer processen og dermed den rente, som låntageren må betale.

Hvordan finansierer man en MFI?

- Gaver uden betingelser er det ideelle, men kun opnåeligt i begrænset omfang.
- Gaver på visse betingelser er hyppigere (krav om målgruppe, landevalg, placering af kontorer osv.). Det vil i stort omfang være nationale udviklingsafdelinger som f. eks. Danida, Norad, Sida m.v. som bidrager i denne kategori.
- Omsættelige aktier er en mulighed, men kursen vil sikkert være lav på en aktie i et firma, der har ringe sikkerhed.
- Andelskapital er en brugbar model, fordi den samtidig giver større indflydelse på og indsigt i driften af MFIn, afhængig af andelens størrelse.

- Lån i form af private eller institutionelle opsparede midler.

Lån og Opsparing

I fremtiden vil den bedst tænkelige finansiering af MFIER antagelig komme fra privat opsparing. Dels den opsparing som låntagerne ofte har haft forud for låntagningen, men også opsparing fra den almindelige befolkning i MFIERs nærområde. Men indtil dette er i fuldt sving, er der behov for midler udefra.

Her støder man ofte på et problem, idet mange landes lovgivning forbyder MFIER, ikke-autoriserede pengeinstitutter eller firmaer at modtage opsparing; vel ud fra en berettiget begrundelse, at vedkommende let vil kunne løbe med kassen. I flere og flere lande er man i færd med at ændre lovgivningen, så det blive muligt at registrere MFIER og give dem tilladelse til at modtage opsparing på lige fod med deres udlån, men der er lang vej endnu. Det er så meget mere beklageligt, fordi opsparing, selv i sin mest beskedne form, har en gavnlig virkning på tilbagebetalingsraten for det efterfølgende lån.

Faren ved gavebistand

Folk fra business-skolen sammenligner ofte gavebistand med en virus. Den smitter det hele, får tingene til at gå i stå og råber på mere bistand hele tiden.

Det er da også sandt, at man kan finde mange eksempler på, at gavebistand har lullet modtagerne i søvn, så de ikke har stræbt efter at blive selvunderholdende. I stedet er de gået til de oprindelige donorer og har bedt om flere penge. Den dag kilderne tørrer ud falder projektet sammen.

Men ser man på MFIER som udviklingsværktøj, så bliver man slået af, at tusinder af dem klarer sig udmærket, og at de blev sat i værk ved hjælp af netop gavebistand, simpelthen fordi der så godt som ingen andre penge var til rådighed. De fleste u-landseksperter kan påvise eksempler på MFIER, der ikke klarede sig godt, og ikke gjorde sig selvunderholdende i rette tid, men det er nu langt fra dem alle, der blev ramt af bistands-virussen. Mange af dem udfylder vigtige roller i samfundet og den nationale udvikling – også selv om de fortsætter med at få bistandsmidler. Til gengæld er det vigtigt at de har en klar exit-strategi.

Det virkelige problem ved at være en bistandsafhængig MFI består i, at disse MFIER ikke blot er afhængige af, hvor godt og effektivt de arbejder, men også af den velvilje, som udefra – og det er ofte fra vestlige kilder – tilflyder dem i form af nye bistandsmidler. Der er eksempler på, hvordan nationale og internationale organisa-

tioner har trukket tæppet væk under MFier, der var forsvarsløse og brød sammen.

Og inden man bliver for selvsikker på, at gavebistand er skadelig under alle forhold, så bør det da nok lige anføres, at netop verdensbankens CGAP og mikrofinansnetværket 'Women's World Banking' aldrig havde set dagens lys hvis ikke de havde fået betydelig gavebistand.

MFI – en del af NGO-verdenen

Inden for hele rækken af NGOer adskiller MFierne sig på nogle væsentlige områder.

- MFierne har en finansiel ledelse, som færdes hjemmevant inden for regnskabsføring og bogholderi. Det samme gælder ofte kun for de største bistandsorganisationer. MFierne laver ikke bare årsregnskaber, men kvartals- og månedsopgørelser, fordi de har brug for dem som redskaber i deres arbejde. Regnskaberne bliver revideret, almindeligvis af revisorer udefra, ikke blot fordi det forlanges af donorerne, men også af MFiens egen bestyrelse.
- I modsætning til de fleste bistandsorganisationer har MFierne deres egen indtjening og viljen til at forbedre den, om ikke for andet, så for at overleve.
- Det beløb som en MFI har modtaget og som var øremærket til lånebistand, bliver ikke forbrugt, men bliver genbrugt igen og igen ved hvert nyt lån. Hvis lånemassen viser tegn på at formindskes, er det tegn på at MFien er i vanskeligheder.
- For donorerne er det ret nemt at følge, hvordan en MFI klarer sig. Det fremgår af de reviderede regnskaber. Og vil man se på, hvor effektive de er, kan man let sammenligne deres administrationsudgifter i forhold til deres låne masse og antal klienter og sammenligne med andre MFier i det samme område.

Af ovennævnte grunde er finansiering af MFier på mange måder mere attraktiv end bistandsmidler til NGOer – på nær i de tilfælde, hvor en donor af politiske eller administrative grunde hellere vil afskrive beløb med det samme uden at skulle føre regnskab over eventuelle 'aktiver' eller tilgodehavender.

Det er naturligtvis rigtigt, som business-skolens fortalere vil hævde, at på et tidspunkt ophører strømmen af gavebistand, også til MFierne. De vil hævde, at den ene-

ste vej frem består i at gøre MFierne så effektive og omkostningsbevidste, at de genererer et overskud, der er stort nok til, at private investorer finder det interessant at investere i MFier. Altså at de ikke bare bliver selvstændige og selvunderholdende, men slet og ret skaber et solidt overskud. Et overskud som der ganske vist kun er de fattige låntagere til at betale.

Men sådan er det ikke. Business-skolen er nemlig ikke den eneste spiller på banen. For den enkelte MFI er det sandt, at gavebistand udefra ophører på et tidspunkt – forhåbentlig først når de er blevet konsolideret. Men set i verdensperspektiv ser det anderledes ud. Det er nemlig ikke business-skolens folk der har bragt mikrokredit til det stade den har nået i dag, hvor 500 millioner mennesker er berørt af mikrokreditens muligheder. Der er nemlig utappede ressourcer som forbigår businessfolkene, og som kanaliseres til mikrofinanssektoren. Ikke fordi det er den bedste investering, men fordi det er penge som gør gavn, som gør en forskel i fattige menneskers liv, og som tillige kan bruges igen og igen.

Oikocredit, som Oikos har investeret i, har for tiden en beholdning på 1.700 millioner kroner som enkeltpersoner og institutioner har udlånt til dem, selvom de på forhånd ved, at det maximale udbytte de kan få er 2 % p.a. Omkring halvdelen af beløbet kommer fra enkeltpersoner fra middelklassen.

Vil der være penge nok til den globale MFI-virkksomhed? Svaret er 'Nej'. Blandt andet fordi der er mange andre udviklingsprojekter, der kalder på donationer, hvis de forskellige målsætninger skal nås. Men i takt med, at flere og flere bliver uddannet i brug af mikrofinans eller bliver optaget af, hvad mikrofinans kan udrette, vil beløbene nok vokse. Det er kun en fjerdedel af verdens fattige, der er inden for rækkevidde af de eksisterende MFier. Der er plads for vækst på alle leder. Men gerne en gradvis og organisk vækst!

Lån til viderelån

Business-skolen vil forvente, at renten sættes så højt, at den dækker alle udgifter og tillige en passende profit. Der er folk fra denne skole, som vil hævde, at så længe renten bare er lidt lavere end den private pengeudlåners eller lånehajens, så er det OK. Og som argument vil de anføre, at de aldrig har hørt om MFier, der jog kunderne væk på grund af urimeligt høje rentesatser.

Men det argument holder ikke – af flere grunde.

For det første vil mange finde det anstødeligt, at man udnytter sit monopol – og det gør man jo, hvis man er ene på banen, som mange MFier er det. Der er mange beret-

ninger om fattige i den 3. verden, som beklager sig over de høje renter de må betale. Og de klager bl. a. fordi det lån de fik var deres eneste lånemulighed.

Men også donorerne har et ord at sige her. Det er sin sag, hvis en u-landsorganisation eller generøse enkeltpersoner stiller en del af deres midler til rådighed for en måske beskedne forrentning, og de så hører, at MFIER kræver renter, der overgår deres vildeste fantasi. Det kræver en god del forklaring at fortælle danske investorer i Mikrokredit, at de får ingen eller højst et par procent i rente af deres penge, når de så hører, at de samme penge udlånes til fattige i den 3. verden til en rente, der måske er på 30 % p.a. eller højere.

Det er forståeligt at MFIER har væsentlig højere omkostninger end banker har. Bitte små lån, afregning hver uge, supplerende undervisning, store afstande er alt sammen faktorer, der fordyrer et MFI-lån. MFIER bør derfor til stadighed forholde sig til, hvad bankerne omkring dem forlanger i rente, og ud fra det begrunde, hvorfor deres rentesatser er højere. Derimod er det et tvivlsomt argument at sige: ”Vi tager 60 % p.a. i rente fordi lånehajen tager 100 %”. Hvor er etikken henne, hvis man laver denne sammenligning, især hvis de penge man viderelåner er velmenende investopenge.

Hvis en MFI kommer til sine donorer og beder om tilskud til dækning af nogle af deres mange administrationsudgifter, så man kan holde renten nede på et fornuftigt niveau, vil donorerne nok overveje det positivt. Men hvis MFIER kun har i tankerne, hvordan den kan skabe et overskud hurtigst muligt, så har den gjort et udviklingsprojekt til et matador- eller managementspil, hvor man sender regningen til de forkerte.



At blive VPO (Village Phone Operator) ved hjælp af mikrokredit er en ny måde, hvorpå kvinder kan skabe sig en indtægt og samtidig bidrage til landsbyens udvikling.

Rentesatsen i en Mikrolåneorganisation (MFI)

MFI's rentesatser er relativt høje fordi MFI:

- Betjener folk i lokalområdet
- Har højere oprettelses- og tilsynsomkostninger
- Kræver flere ansatte for hver krone der udlånes
- Rejseomkostningerne er store
- Insisterer på uddannelse sideløbende med lånevirkomheden

Sammenligning af typiske MFI-omkostninger med tilsvarende beløb i Udviklingsbanker og Nationale banker (Dkr.)

	Udvikl.-bank	National Bank	Mikrolånebank
Samlet lånebeløb til rådighed	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Gennemsnitlig lånestørrelse	6.250.000	1.000.000	1.250
Antal lån	8	50	40.000
Antal managere	0,5	1	20
Antal lån pr. medarbejder	8	10	400
Antal kredit-rådgivere/administratorer	1	5	100
Gn. lønudgift pr. kreditrådgiver pr. md.	12.500	9.000	3.500
Lønudgift pr. md. for admin. af 50 mill.	12.500	45.000	350.000
Arlige direkte omkostninger			
Lønudgift for adm. af 50 mill.	150.000	540.000	4.200.000
Rejseudgifter/transport	10.000	37.500	250.000
Kontorudg. og administration	7.500	25.000	90.000
I alt direkte omkostninger	167.500	602.500	4.540.000
I alt indirekte omkostninger	2.100.000	3.750.000	13.000.000
Inflation (7 %)	3.500.000	3.500.000	3.500.000
Totale omkostninger	5.767.500	7.852.500	21.040.000
Omkostninger i %	11.5 %	15.7 %	42.1 %

Bemærk: Ovenstående er kun et eksempel for en typisk Udviklingsbank, en almindelig national bank og en Mikrolåne-organisation. I praksis kan den opkrævede rente være større eller mindre end den anførte, afhængig af omstændighederne.

'Interest Rates of Microfinance Institutions' constitutes part of an effort of MFI practitioners, donors and policy makers in Uganda to educate others on important aspects of Micro-enterprise finance. Printed by the Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU), on behalf of the Microfinance Forum.

Oversættelse og omveksling (200 Uganda Sh. = 1 Dkr.) ved Flemming Kramp nov. 2002.

Kunstig rentenedsættelse

Business-skolens folk vil advare mod at bruge donorpenge for at opnå en kunstig rentenedsættelse. De vil sige, at alle teorier taler mod den form for støtte, og at MFier der prøver det uvægerlig vil gå nednom og hjem.

Igen en misforståelse. Teorien om, at kunstig rentenedsættelse ikke dur, er rigtig. Men det gælder alene der, hvor de almindelige markeds kræfter fungerer. Kunstigt lave rentesatser vil naturligvis tiltrække alle former for kunder, der gerne vil låne penge til en billigere rente end de kan hos andre. Men i MFier er der ikke tale om, at renten for låntageren bliver mindre end hvad almindelige banker tager. Der er alene tale om, at man med donorpenge medvirker til at dække MFIens egne udgifter (til administration, uddannelse m.v.,) så renten derved kan holdes på et lavere niveau, end hvis MFIen skulle dække alle sine egne udgifter. Det er altså ikke låntageren i en MFI, der er støttet, men MFIen, og renten vil – og bør -i alle tilfælde være højere end den normale bankrente på stedet.

Hvis man ser på, hvilke MFier der er gået ud af business, vil man bemærke, at det sjældent er rentesatsen der er årsagen. Langt de fleste tilfælde har at gøre med, at man forsyndede sig mod et eller flere af mikrofinansens ti bud.

Det rejser det grundlæggende spørgsmål: Hvad forkert er der principielt i støttefinansieret virksomhed? Hvordan kan det være, at skoler og universiteter verden over, offentlig transport osv. godt må støttes, men ikke MFier, der bringer håb og nye muligheder for verdens fattige?

Hvorfor skal 'vedvarende', 'selvbærende' eller 'sustainable' nødvendigvis betyde 'tilskudsfri'? Det siger vi ikke om Det kongelige Teater, Røde Kors eller kirkerne i en u-landssammenhæng. Heller ikke om UNDP, UNICEF eller andre medspillere i kampen for en bedre verden. Hvorfor skal det være problematisk at støtte MFier i deres arbejde for at løfte folk ud af fattigdommen?

Renteloftet

Nogle regeringer i den 3. Verden overvejer at lovgive om hvor høj renten må være. Det er business-skolens folk naturligvis imod, men de glemmer, at det er enhver god regerings opgave at beskytte sine borgere – også mod åger. Ågerrenter har ikke noget med omkostninger eller risici (eller udlånerens mere eller mindre smukke motiver) at gøre. Ågerrenter handler om at udnytte den svages position til egen fordel. Loft over renten kan være et rimeligt værktøj for en regering i dens arbejde for at hjælpe og beskytte de fattigste.

Indtil den frie konkurrence fungerer, så de fattige selv kan vælge den MFI, bank eller det pengeinstitut, der giver de bedste vilkår, må business-skolens folk affinde sig med, at såvel regeringer som socialt ansvarlige firmaer, institutioner og enkeltpersoner vil spille med på andre vilkår end markedsökonomiens. Til gengæld må man forlange at netop regeringerne forstår MFernes særlige stilling og arbejdsform.

Selvfinansierende MFler – nu eller siden

Blandt folk der beskæftiger sig med mikrokredit, er der ret stor enighed om, at MFler er et vigtigt instrument, når det gælder om at hjælpe de fattigste ud af fattigdommen. Der er også enighed om, at på sigt skal MFerne kunne stå på egne ben – også økonomisk.

For sporene skræmmer fra 70ernes store planer om regeringerne i den 3. verden, som med Vestens hjælp oprettede udviklingsbanker og låneprojekter osv.. Da var der lagt større vægt på at få pengene fordelt end på at få dem tilbage. Når dertil kom politikernes gyldne løfter om gældslettelse, eller – op til et valg – total eftergivelse af gælden, så skabtes der en atmosfære af: 'Tag et lån og glem resten!' Det var ødelæggende for projekterne og regeringerne, men også for de velfungerende banker der fandtes allerede, og i sidste ende skadede det alles troværdighed. Fra denne periode kan man lære, at regeringer ikke er de rette til håndtere mikrofinansprogrammer. Dertil er risikoen for politisk indblanding, bureaukrati og træghed alt for stor.

Men at MFerne arbejder hen imod at blive selvfinansierende og selv bærende er vigtigt, fordi:

1. For en MFI eller enhver anden tjeneste for fattige og udsatte mennesker er det vigtigt, at tjenesten fortsætter over lang tid og at folk kan stole på den.
2. Enhver NGO, også MFerne er udsatte, så længe de er afhængige af midler udefra. Donoren kan skifte interesse eller selv mangle likvide midler. Risikoen er mindre, hvis man har flere donorer, men tendensen er til gengæld så, at den enkelte donor føler det er lettere at trække sig ud.
3. For en MFI hjælper dens bestræbelser for at blive selvhjulpne med til at skabe solidaritet hos låntagerne. De begynder at forstå, at det er deres MFI og at dens fremtid ligger i deres hænder. Manglende tilbagebetaling bringer hele MFien i fare – også fordi en dårlig tilbagebetalingsrate gør det sværere at opnå nye lån hos donorerne.
4. Et enkelt lån bringer sjældent en familie op over fattigdomsgrænsen. Kendetegnet på en effektiv MFI er, at et velafviklet lån giver ret til et nyt, ofte større, lån, og endnu et osv. Alene derfor er det så vigtigt, at en MFI fortsætter sin virksomhed år efter år.

Spørgsmålet er altså ikke *om* en MFI skal være selvfinansierende, men *hvordan* det skal gøres; om i hvor høj grad det skal være de fattige, de knap så fattige og de der er løftet ud af den laveste fattigdom, der selv skal finansierer endemålet.

Mål og Vilkår

Der vil altid være en spænding mellem låntagernes kortsigtede interesse og MFIens mere langsigtede mål. I mikrokredit kommer der ubalance, hvis kravet om hurtig selvfinansiering bliver presset derhen, hvor låntagerne straffes økonomisk ved en rentesats, som ingen ansvarlig bank kunne drømme om at forlange.

Omvendt gælder det, at en MFI som af hjertets godhed lader folk betale mindre end nødvendigt, eller er for eftergivende med tilbagebetalingen, må forventes at gå ud af business i løbet af kort tid. Dels fordi pengene er brugt op, og dels fordi ingen donor vil poste penge i en synkende skude.

Det har vist sig at være en fordel, hvis de enkelte MFIER har både udviklings- og finanseksperter siddende i deres bestyrelser. Fra hver sin vinkel vil de kunne vejlede om den rette kurs for MFIens ledelse og personale.

Mange MFIER kunne blive selvfinansierede i løbet af de næste to år hvis de ønskede det. De behøvede blot at

- give større lån til færre kunder med bedre uddannelse
- sætte rentesatserne i vejret og
- afskedige en væsentlig del af personalet

men prisen for en sådan manøvre ville være en voldsom begrænsning i MFIens betydning for fattigdomsbekæmpelse.

Et konkret eksempel på en sådan manøvre kan man finde hos Bancosol i Latinamerika. I begyndelsen var lånerenten på 60 % for på den måde at blive overskudsgivende hurtigst muligt. Nu er deres rentesats nede på 24 %. Det blev gårsdagens kunder, som betalte vejen til overskud.

Fremtiden for Mikrofinans

- udfordringer og tendenser

Siden dette hæfte først udkom i foråret 2006 er der sket en del. I november 2006 afholdtes det tredje 'Micro Credit Summit' i Halifax, Canada med henvend 2000 deltagere fra 112 lande. Det var anledningen til at gøre status over, hvad der er nået og udveksle tanker om fremtiden for mikrofinans. På det første Micro Credit Summit møde i 1997 satte man som mål: at inden udgang af 2005 skulle 100 mill. mennesker være omfattet af mikrolån. På mødet i Halifax i 2006 kunne man konstatere at dette mål er nået. På mødet i Halifax satte man derfor nye mål, der går ud på, at inden **2015 som er målstregen for 'The Millenium Goals'** skal:

- 175 mill. mennesker være engageret i mikrolån. Hvis hver låntager repræsenterer en familie på gennemsnitlig 5 personer, betyder det, at 875 mill. mennesker til den tid har gavn af mikrofinans.

- 100 mill. låntagere skal ved hjælp af mikrolån være løftet over den tærskel, der hedder 'en dollar om dagen' – svarende til 500 mill. børn og voksne.

I december 2006 blev Nobels Fredspris givet til Muhammad Yunus og Grameen Bank – den bank han skabte. Begrundelsen for, at det netop var fredsprisen og ikke økonomiprisen han fik overrakt, fremgår af begrundelserne hvor det anføres at fattigdom medvirker til at skabe ufred, og at mikrofinans bliver en fredsskabende aktivitet ved at hjælpe folk ud af fattigdommen. Efterfølgende holdt Muhammad Yunus foredrag i bl. a. Danmark, og derved fik mikrofinans igen lidt opmærksomhed efter at FN's 'Year of Microfinance' i 2005 var gået stort set upåagtet hen herhjemme.

Ved efterfølgende Micro Credit Summit regionale møder har fokus især været på mikrolånenes renteniveau og dannelsen af 'Microcredit Transparency' der arbejder for større gennemsigtighed i MFIernes arbejde.

De seneste år har Danida og Projektrådgivningen foretaget evalueringer af dansk brug af mikrofinans og et uformelt netværk af MF-interesserede er i 2010 blevet gjort formelt ved oprettelsen af 'Dansk Forum for Mikrofinans' med eget sekretariat, www.mikrofinans.dk

For nylig (2010) har en af vores største pensionskasser PKA besluttet at investere 3-500 mill. kr. i mikrofinans i forventning om et rimeligt afkast på omkring 10 % p.a. og EU har besluttet at anvende 100 mill. euro til mikrofinansprojekter inden for EU's medlemslande for at hjælpe små projekter i gang blandt arbejdsløse med gode ideer.

Finanskrisen

Da finanskrisen satte ind var man spændt på hvilken indflydelse den ville have på mikrofinansverdenen. De første meldinger var betryggende: MFierne udlåner ikke flere penge end de selv har. Men efterfølgende er der kommet lidt mørkere skyer på himlen. Det skyldes især at nogle MFier ikke havde nok reserver til at modstå presset fra låntagere der ikke kunne betale, at investorerne har færre penge at investere og at udgiften til at kurssikre investeringerne er steget dramatisk.

Alligevel må man sige, at MFierne generelt har klarer sig bedre end de traditionelle banker, men mange eksperter gør opmærksom på at det ikke er fordi MFierne dygtigere. De har blot været forhindret i at vove sig for langt ud på den tynde is. En nyligt gennemført undersøgelse viser, at for få år siden fandt de fleste MFier at deres største problem ikke var finansbehovet, men den indbyrdes konkurrence og behovet for veluddannede medarbejdere, og hertil kommer så nu behovet for en effektiv krisestyring.

Det synes som om de store veletablerede MFier har klarer sig godt igennem krisen indtil nu. De har som regel en dygtig og professionel ledelse (ellers var de nok ikke blevet veletablerede). Også de meget små MFier har klarer sig godt. Det skyldes især at de er helt lokale både i deres ud- og indlån og derfor uafhængige af investeringer udefra. Den gruppe, der har haft sværest ved at håndtere krisen er de mellemstore MFier og især de nystartede, som ikke har konsolideret sig endnu og fortsat er afhængige af kapital udefra for at kunne imødekomme kundernes behov.

For nogle investorer har finanskrisen været en brat opvågning. Der var ved at brede sig en idé om, at mikrofinans nærmest var en risikofri måde at investere på. Det er det ikke og har aldrig været det. Så måske har krisen været godt for noget. Fremover vil der sikkert blive spurgt mere kontant og nøgternt til MFiernes evner og talenter og placering i lokalsamfundet, og det vil forventelig højne kvaliteten af MFiernes virke i årene fremover.

Kunderne

Også på en anden måde spiller finanskrisen en rolle. For nogle MFier blev det anledningen til at stramme reglerne for mikrolån for at forhindre tab, og omvendt var der kunder, som af finanskrisen blev gjort arbejdsløse, enten direkte eller indirekte, og derfor var ude af stand til at passe deres afdrag på lånet.

I nogle områder oplever man i disse år at den tætte kontakt formindskes mellem MFier og deres kunder. MFien bliver mere 'business-like' i sin opførsel, og tilsvarende bliver kundens loyalitet over for MFien mindre. Visse steder begynder folk at forlade MFierne og gå til de private pengeudlånere som godt nok har højere renter, men hvor kunden oplever en personlig kontakt som MFien for tiden er ved at miste. Det er værd at understrege, at på samme måde som mikrolån er baseret på tillid til

kunden er MFIn afhængig af at kunden føler ansvar for MFIn – og derfor betaler lånet tilbage. De steder, hvor en MFI er opstået lokalt og gruppen føler et ejerskab for den, er risikoen for tab langt mindre end de steder, hvor en organisation er kommet udefra og har etableret sig med en MFI.

Ledelse

Hvis man kan lære noget af finanskrisen så er det betydningen af ledelse – på alle niveauer. Penge udgør altid en fristelse, men skal jo hele tiden vejes op mod tillid, effektivitet og resultat. Derfor må bestyrelser og investorer tage deres del af ansvaret for at der er den fornødne kontrol, tilsyn og revision uden at dette komme til at hæmme MFInes arbejde unødigt. Hertil kommer kulturforskelle og lokale traditioner, som det kan være nødvendigt at kende, hvis man kommer udefra for at etablere en MFI. Når der kommer beretninger om fejlslagne mikrofinans projekter eller uærlige ledere er det nemt at pege fingre ad de skyldige, men man glemmer desværre, at bestyrelse/ledelse/management-holdet ofte er medskyldige, fordi de ikke gjorde deres hjemmearbejde godt nok, så andre lod sig friste over evne.

Den direkte ledelse af en MFI ligger typisk hos en enkelt person. Det er som regel kun i de meget lokale spare- og lånegrupper at der kan være kollektivt lederskab. At finde den rigtige leder er et helt emne for sig, men mange har gjort dyrekøbte erfaringer ved ikke at være omhyggelige nok. I nogle tilfælde er det en fordel at vælge en leder som er lokal kendt og accepteret, I andre tilfælde udgør netop det en risiko, så man bør vælge en person udefra. Værst af alt er det hvis en organisation som vil arbejde med mikrofinans vælger en person som man i organisationen gerne vil have kørt ud på et sidespor – eller have ansat fordi han er nevø til den indflydelsesrige høvding eller forretningsmand. Faldgruberne er mange!

Der er efterhånden rigtig mange dygtige og veluddannede folk med speciale i mikrofinans, men finanskrisen viste også at uddannelsen i mange tilfælde ikke har forberedt ledelsen på hvad man skal gøre når bølgerne går højt. Risikohåndtering har ikke haft en fremtrædende plads i uddannelsen – men får det sikkert nu.

Uddannelse

Hvis mikrofinans skal udbredes og betjene større grupper af fattige, så skal der uddannes mange, mange flere medarbejdere på alle niveauer i mikrofinansverdenen. I sig selv skaber mikrofinans rigtig mange arbejdspladser, og erfaringerne er gode. Det har vist sig, at på relativt kort tid har folk på bunden af den sociale og økonomiske rangstige kunnet lære sig det nødvendige for at kunne fungere som MFI-repræsentanter i marken, opspore potentielle låntagere og hjælpe dem med at organisere sig og finde vej ind i denne nye verden. Større krav stilles der naturligvis når det gælder administrativt personale til regnskabsføring, arkivering, boghol-

deri og ledelse, men mange af landene i den 3. verden har et overskud af unge mennesker med en god basisuddannelse, som kan suppleres med den nødvendige viden om MFI-arbejde. Der undervises nu mange steder både praktisk og teoretisk i mikrofinans. CGAP har udviklet et kursusforløb på 10 lektioner, 'Microfin' har lavet et EDB-program til styring af en MFI og en del større MFier afholder deres egne kurser som undertiden, men ikke altid, er åbne for udefra kommende deltagere.

Omkostningerne ved grundig oplæring af personale kan være vanskelig at rumme inden for en almindelig MFIs budget, og her er der et område, hvor især donorlandene kan gøre en virkelig forskel.

Vokseværk

MFier har en indbygget tendens til at vokse sig større. Det ligger i deres hensigt om at konsolidere sig og i at betjene en stadig større gruppe personer. En veldreven MFI vil naturligt tiltrække flere kunder. Den seneste optælling viser at over 70 MFier har mere end 100.000 kunder/låntagere hver, og 14 af dem har mere end 1 million. Hvor mange MFier der findes er der ikke noget tal på fordi mange er så små at de ikke er registreret og fordi grænsen til de små låne/spargrupper er flydende, men det skønnes at tallet ligger omkring 10.000, hvoraf ca. 3500 er registreret i forskellige sammenhænge.

Der er dog også en tendens til at nogle MFier fusionerer eller bliver overtaget/opslugt af andre.

Men MFierne kan også vokse på en anden måde. Typisk starter en MFI jo som en mikrolånsgruppe, måske med en forudgående periode hvor medlemmerne skulle spare op, og mange MFier kommer ikke længere end dertil. Men nogle – og det er som regel de mest succesrige – udvider deres virkefelt med de andre elementer der hører med til mikrofinans nemlig forsikring og pengeoverførsler så man har en MFI der håndterer

- **Opsparing** – som forudsætning for at kunne låne
- **Lån** – som er afstemt efter kundens behov: kort eller langt, mikro eller mini osv.
- **Forsikring** – mod død, sygdom eller fejlslagen høst
- **Pengeoverførsel** – så man kan overføre skolepenge til datteren i byen eller så sønnen i USA kan sende penge hjem

Og dertil kommer enkelte MFier, som begynder at lave fælles indkøb og videresalg eller udlån/leasing af køleskabe, symaskiner eller andet – en spæd begyndelse på brugsforeninger?

Det er langt fra alle regeringer som tillader MFier at beskæftige sig med andet end lånebistand. En angst for at opsparingsdelen resulterer i at lederen stikker af med

hele kassen er årsagen. Tilsvarende med forsikring hvor man ønsker sikkerhed for at den forsikrede nu også får det han/hun har krav på hvis uheldet er ude. De etablerede banker og forsikringsselskaber støtter naturligvis regeringerne i denne holdning, men i nogle lande er man ved at lempe reglerne, så MFier kan blive registreret mod at opfylde en række krav.

Renten

Der synes at være enighed om, at den berømte/berygtede høje rente i mikrolån har været på vej nedad de fleste steder. Det skyldes flere ting:

- Voksende konkurrence mellem de mange MFier der findes i dag,
- Mindre brug af oversøiske penge med tilhørende kursrisiko.
- Effektivisering af arbejdet, især på grund af nye og nemmere regnskabsprogrammer samt den bedre uddannelse af personalet på alle niveauer,
- Ny teknologi, hvor brugen af mobiltelefoni og håndholdte mobilterminaler til direkte afregning med hovedkontoret gør arbejdet enklere og hurtigere,
- Lånenes størrelse, der er på vej op. I takt med at folk kommer ud af den dybeste fattigdom, gives der større lån – og de er billigere pr. krone at administrere,
- Bedre samfærdsel og vejnet – og dermed flere kunder pr. medarbejder.

De fleste MFier opererer i dag med rentesatser på 20 – 40 %. Mange MFier har nu variable rentesatser, der afhænger af lånets formål og løbetid, erfaring med tidligere lån osv..

Men renten har også været brugt som et våben for nye MFier der gerne ville ind på markedet, og det har en del steder haft store omkostninger. Ved at underbyde de etablerede MFier kaprer de nye MFier de gamle kunder og de gamle MFier bliver nødlidende eller må lukke. Når så de nye MFier som tilbød en rentesats der ikke var bæredygtig i det lange løb selv måtte dreje nøglen om efter kort tid går det ud over alle låntagerne som nu *ingen* steder kan gå hen og låne. Udover at appellere til ansvarlig opførsel ligger der også en opgave for regeringerne med at regulere og kontrollere at alting går fornuftigt for sig. Der er også brodne kar blandt MFier.

Større åbenhed

De fleste MFier går stille med at fortælle de hjemlige sponsorer hvilke rentesatser de bruger, men enhver som ønsker at finde ud af det, vil til enhver tid kunne finde frem til det. For at undgå dette hemmelighedskræmmeri og for at undgå beskyldninger for ikke at ville melde klart ud, så bør MFier åbent fortælle hvad deres rentesats(er) er og begrunde, hvorfor den er sat netop på det niveau. I 2008 stiftedes derfor 'Microfinance Transparency' som stort set alle de større MFier har tilsluttet sig. Hensigten er som navnet antyder at skabe størst mulig gennemsigtighed i

MFIernes arbejde. Langt de fleste MFier har ikke noget at skamme sig over, hvis de forklarer hvorfor det er dyrt at arbejde med mikrolån.

Research

Et af de hyppigt diskuterede emner når talen handler om mikrofinans er spørgsmålet: Gør mikrofinans en positiv forskel for brugerne. Indtil nu har det været svært at finde konkrete data der viser eller modbeviser det.

Det er klart at MFierne har brug for at fortælle alle de positive historier og tilbageholder de negative. De synes som regel heller ikke at de skal bruge investorenes eller kundernes penge på at lave dyre evalueringer og rapporter. Der er dog håb om at det lysner nu, for en række research-institutioner besluttede i Halifax i 2006 at samarbejde om dette emne, herunder at finde egnede kriterier for målingerne osv. Det viste sig dog sværere end først tænkt at finde fælles fodslag, men netop nu er der offentliggjort nogle brugbare redskaber både til at fastsætte et udgangspunkt/benchmark, og værktøjer til at måle ændringerne i tiden efter.

Flere Penge

I modsætning til de små lokale spare- og lånegrupper, Roscas, Tontines og hvad de nu hedder er langt de fleste MFier finansieret udefra. En god del af dem er bæredygtige og klarer sig uden hjælp udefra med mindre de vil ekspandere. Der findes ingen pålidelige tal for hvor mange millioner/milliarder der er investeret i mikrofinans totalt, men tallet er stort – og stigende.

Forklaringen er enkel. Hvis målsætningen for 2015 målet skal nås, skal antallet af låntagere vokse fra 100 til 175 millioner og hvis derfor yderligere 75 millioner låne-re hver skal låne bare 1000 kr. så skal der bruges yderligere 75 milliarder kroner. Sådan kan man bare ikke stille regnestykket op for dels er det jo lånte penge og dels er de fleste midt i at tilbagebetale deres lån. Men uanset hvordan man vender og drejer det, så er der et stort kapitalbehov til denne form for lånebistand.

I 2008 tegnede 91 fonde sig for administration af omkring 20 milliarder kr. i mikrofinans, men lige for tiden er investorerne forsigtige med lån til MFier. Man vil gerne se hvad vej vinden blæser, men på den anden side er risikoen ved mikrolån tit mindre end ved andre investeringer. Der er rigtig mange analytikere som overvejer om investering i mikrofinans er en bedre eller ringere anbringelse af sine penge.

Indtil nu er der ingen af de større banker herhjemme som investerer i mikrofinans, men internationalt er Deutsche Bank, City Bank og nogle mellemstore europæiske banker engageret og flere er ved at følge efter.

Det samme er naturligvis Verdensbanken.

CSR, Corporate Social Responsibility

Der tales, mere end der handles, i disse år meget om CSR, (Corporate Social Responsibility), SRI (Socially Responsible Investments) og lignende initiativer. I den udstrækning offentligheden, pensionsfonde, foreninger, fagforeninger og enkeltinvestorer spørger efter disse kvaliteter i deres investeringer vil markedet rette ind derefter. Direktøren for pensionskassen PKA sagde det ret præcist i februar 2010 da han forklarede hvorfor de ville investere nogle hundrede millioner i mikrofinans: Det gør vi fordi vi forventer et rimeligt afkast af vores investering, forventelig omkring 10 % p.a., og det faktum at det samtidig gør gavn for mennesker der har brug for lån er jo kun et ekstra plus. Tendensen er nok at CSR og SRI vil blive mere og mere efterspurgt – og så vil investeringerne følge efter.

Mikrofinans i Danmark

Der er en voksende interesse herhjemme for mikrofinans. Det skyldes sikkert flere ting, men medieomtale er nok en vigtig årsag. Interessen viser sig på mange måder

Danida har mikrofinans højt på deres liste over kommende initiativer

Der er fortsat interesse for den direkte investering man kan gøre gennem MyC4

PKA pensionskasse vil investere et 3-cifret millionbeløb i mikrofinans

Andelskasserne Merkur og Oikos tilbyder investering i mikrofinans

Der skrives for tiden flere kandidat- og bacheloropgaver om mikrofinans og afholdes kurser på CBS om emnet

Det nye Forum for Mikrofinans er både et resultat af og en inspiration til denne voksende interesse.



For Gladys fra Jamii Bora i Kenya er et mikrolån et værktøj til en bedre fremtid

Mikrofinans fordelt på Verdensdele

Region	Number of MFI-programs	Number of Clients	Number of poor clients	Number of poor female clients
Sub-Saharan Africa	959	7.429.730	5.380.680	3.422.825
Asia & Pacific	1.652	96.689.252	74.330.516	63.934.812
Latin America & Caribbean	439	4.409.093	1.760.405	1.258.668
Middle East & North Africa	30	1.287.318	387.951	321.004
Developing World Totals	3.080	109.815.393	81.859.552	68.937.309
North America & West Europe	35	55.707	13.318	7.862
Eastern Europe & Central Asia	18	3.390.290	76.166	47.856
Industrialized World Totals	53	3.445.997	89.484	55.718
Global Totals	3.133	113.261.390	81.949.036	68.993.027

Fra: State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006, page. 24

Noter

1. **Microcreditsummit.** Det første møde blev holdt i 1997 i Washington og fik sat mikrofinans på den internationale dagsorden. Siden har der været holdt et par lignende møder og i efteråret 2006 holdtes endnu et møde, denne gang i Halifax, Canada, for at markere afslutningen af Year of Microfinance 2005. Udsender gratis nyhedsbrev m.v.. www.microcreditsummit.org
2. **CGAP.** Consultative Group to Assist the Poor. 28 af de store spillere på banen, herunder Verdensbanken, relevante FN-organisationer og en lang række nationale udviklingsorganisationer som Norad, Sida, Danida osv. CGAP har kontor sammen med Verdensbanken og har et fyldigt bibliotek, hvoraf det meste er tilgængeligt online. Desuden udgiver de selv vejledninger, håndbøger m.v.. www.cgap.org
3. **Oikocredit.** Oprettet af Kirkernes Verdensråd i 1975 med det formål at formidle lån til økonomisk fattige i den 3. verden (uden hensyn til race, køn eller religion). Oikocredit har i dag ca. 1700 millioner kroner, hvoraf 60 % er ude at arbejde som lavt forrentede lån. Oikocredit har 16 områdekontorer i Asien, Afrika, Latinamerika og Østeuropa, hvortil kommer 36 støtteorganisationer som kanalisere indskydernes penge til Oikocredits kontor i Holland. Den danske Andelskasse OIKOS er den danske støtteorganisation for Oikocredit. www.oikocredit.org
4. **Strømmestiftelsen.** Norsk kirkelig u-landsorganisation som specialiserer sig i at oprette og støtte MFler i den 3. verden. www.stromme.org
5. **SIDI.** Société d'Investissement et de Développement International er en fransk, katolsk inspireret, u-landsorganisation som investerer i projekter og MFler i den 3. verden og desuden udsender rådgivere til disse.
6. **Grameen Bank.** Den første og en af de største MFI med i dag 7 mill. låner fordelt på 1861 afdelinger og 62.000 landsbyer. Hertil kommer 17 virksomheder. Grameen er i dag selvfinansierende. www.grameen.org
7. **MyC4.** Dansk initiativ, hvor enkeltpersoner kan investere direkte i små virksomheder i Afrika og få investeringen forrentet. www.MyC4.com
8. **SHARE.** Større MFI i Andhra Pradesh, Indien. Oprettet i 1992. Ingen hjemmeside, men søg på google advanced under SHARE + Andhra Pradesh.
9. **UNDP.** United Nation Development Programme. www.undp.org
10. **The Mix.** Formidler information om mikrofinans. www.themix.org
11. **Mix Market.** En del af ovenstående 'The Mix' og formodentlig den mest omfattende platform for udveksling mellem MFler, MF-fonde, MF-netværk og konsulenter.
12. **European Microfinance Platform.** Mødested for europæiske stakeholders. www.e-mfp.eu
13. **Dansk Forum for Mikrofinans.**
Den danske platform for udveksling af informationer om mikrofinans. www.mikrofinans.dk

Supplerende viden.

www.cgap.org/resources

www.alternative-finance.org.uk

www.opportunity.org

www.microfinancegateway.org



I Oikos arbejder dine penge for verdens fattige

Andelskassen Oikos - www.oikos.dk