Opinie: Mythes bestaan zeker in microfinanciering, maar benoem ze wel correct

geld-300x235 *Vice Versa* 5 november 2014

**Fons** **van der Velden en Titus van der Spek betogen in hun artikel** [**De mythe van microfinanciering**](https://hetnieuwe.viceversaonline.nl/5560)**dat aandacht zou moeten uitgaan naar sociale ondernemingen. Een preek voor eigen parochie met wat slogans tegen microfinanciering, zegt Klaas Molenaar. Kritiek zoals de twee naar voren brengen is volgens hem niet goed onderbouwd.** Er kan terechte kritiek geuit worden op de microfinanciering zoals ze zich de laatste jaren heeft ontwikkeld. Mirjam Vossen heeft  een aantal jaren geleden in Vice Versa al goed vertolkt dat de sector er niet (meer) in slaagt de armeren te bereiken. Klaarblijkelijk gaat er toch iets fout. Ook de Wereldomroep heeft een paar jaar terug het debat goed geleid. De video’s die zij toen heeft geproduceerd zijn nog steeds actueel en geven een gevarieerd beeld van de dilemma’s rond microfinanciering. Dilemma’s die te maken hebben met de onvoorziene gevolgen van veelal terechte strategische keuzes om de minder geprivilegieerden in onze samenleving toegang te geven tot de ook voor hen noodzakelijke financiële diensten. Keuzes die eerst gunstig zijn maar op langere termijn ook problemen veroorzaken en de inherente zwakte zijn van vooral microkredietprogramma’s. In 1996 scheef ik samen met Norah Espejo al een artikel met de titel ‘The Myth of Microcredit’. Daarin gingen wij reeds in op een aantal in het oog springende dilemma’s die nog steeds bestaan. Hieronder noem ik er een aantal.

* Leningen aan een groep of met een groepsgarantie zijn een goed distributiemiddel – veel mensen kunnen snel bereikt worden – maar ze blijken mensen te remmen om individueel door te groeien;
* Onderpanden kunnen verkregen worden door mensen onderling garant te laten staan, maar zij die niets hebben kunnen die garanties uiteindelijk niet gestand doen;
* Het directe en individuele contact met de (potentiële klant) en de directe nabijheid van de leninggever en frequente supervisie zijn effectief in evaluatie en toezicht. Het is echter een zeer kostbare opzet en leidt tot hoge rentelasten voor de lener;
* Het profijtbeginsel, de lener betaalt, kan bijdragen tot een zakelijkere opstelling van de leninggever – vaak ngo’s die later willen doorgroeien tot bancaire instellingen – en heeft geresulteerd in financieel duurzame instellingen. Maar de financiële duurzaamheid van de klanten moet daar niet aan ondergeschikt worden;
* Externe financiële ondersteuning van donoren en financiële instellingen kan bestendigd worden als de rente op hun leningen aantrekkelijk is. Dat wil zeggen: rente op vreemde valuta en met renteopbrengsten die boven de opbrengst dicht bij huis ligt. Die rentedruk kan ook leiden tot het uitzetten van steeds meer lenigen aan mensen die dat uiteindelijk niet terug kunnen betalen in vorm van goed renderende leningen;
* Leningen ter ondersteuning van inkomensaanvullende economische activiteiten kunnen leiden tot kapitaalopbouw bij de armeren. Maar rentes die boven een normaal economisch rendement liggen leiden per definitie tot een afbraak van dat kapitaal;
* Lokaal spaargeld aantrekken kan de financieringskosten naar beneden brengen. Maar het aantrekken van deposito’s van juist de meer gefortuneerde middenklassen met (een meer dan) aantrekkelijk renteaanbod drijft de financieringslasten op;
* Deelname (lees: participatie) is een woord dat veel ngo’s graag in hun mond nemen. Deelnemen van de doelgroepen kan leiden tot ‘democratisering van kapitaal’. Maar de keuze voor de organisatorische structuren bleek veelal weinig open te zijn en verre te staan van een coöperatieve opzet. En dat heeft veel managers de kans gegeven hun eigen weg te gaan en hun eigen gewin na te streven, met alle gevolgen van dien zoals we gezien hebben bij SKO, Compartamos of MiBanco/ACP;

  Frappant is dat pas recentelijk fundamentele kritiek is ontstaan op de manier waarop microkrediet zich ontwikkeld heeft. Bovendien is die kritiek helaas vooral van buiten is gekomen. Te lang heeft de sector de rijen gesloten proberen te houden. Dat is aan de ene kant begrijpelijk, zij heeft tenslotte succes gehad, miljoenen mensen die anders nog steeds aan de kant hadden gestaan, doen nu op de een of andere manier mee aan de samenleving. Maar er vallen nu ook programma’s om. Dat laatste had voorkomen kunnen worden als de sector kritischer naar zichzelf had gekeken. En dat is nu nog meer dan ooit het geval, wil zij doorgaan met het ‘creëren van toegang tot geld’. Want dat was de oorspronkelijke gedachte, het was niet de bedoeling dat er allerlei Wall Street-achtige ontwikkelingen op gang gebracht moesten worden. We wilden mensen laten meedoen. Laten we dan ook de juiste strategische keuzes maken .

*Klaas Molenaar is Lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship aan de Haagse Hogeschool.*