

# Mikrofinans og NGO'er

En gennemgang af begreber og roller for de danske NGO'er og deres partnere



*Spare- lånegruppe i det vestlige Uganda (del af CARE Danmark program)*

**Projektrådgivningen – 2007**

**(Arbejdsrapport baseret på resultaterne af undersøgelsen "De danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans)**

# **Indhold**

## **1. Introduktion og baggrund**

## **2. Hvad er mikrofinans**

## **3. Fattige og de forskellige finansielle ydelser**

## **4. De forskellige mekanismer**

### **4.1 Traditionelle finansielle ordninger**

### **4.2 Moderniserede brugerstyrede spare- lånegrupper**

### **4.3 Specialiserede institutioner**

### **4.4 Kreditkomponenter i integrerede projekter**

## **5. Målgrupper**

## **Bilag**

# 1. Introduktion og baggrund

Mange hylder mikrofinans som det nye redskab til at udrydde fattigdom og den offentlige bevidsthed om særligt mikrokreditter er vokset betragteligt siden Muhammed Yunus fra Grameen Banken – de fattiges bank i Bangladesh, i 2006 fik tildelt Nobels Fredspris.

Finansielle ordninger til fattige mennesker kan være stærke redskaber i forhold til at skabe udvikling, men at tro at det er enkelt at gå til er en misforståelse. Faktisk kan man gøre mere skade end gavn, hvis man uden den store ekspertise begynder at designe projekter, der har med fattiges sparsomme penge at gøre.

Projektrådgivningen gennemførte i perioden september 2006 til maj 2007 en undersøgelse af de danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans. Formålet med undersøgelsen var på én gang at se på, hvordan de danske NGO'er arbejder med mikrofinans og samtidig pege på nye muligheder for fremtiden. Dette arbejdsrapport bygger på resultaterne af denne undersøgelse<sup>1</sup>.

Formålet med arbejdsrapporten er ikke at give en facitliste eller enkel opskrift på mikrofinans. Det er området simpelthen for bredt og komplekst til. Det er dog håbet, at arbejdsrapporten vil løse tre væsentlige opgaver:

- At give en fælles forståelse af begreber og metoder inden for den del af mikrofinans, der har relevans for NGO'er.
- At pege på at kreditkomponent i enkeltstående projekter normalt bør undgås, da disse medfører en lang række problemstillinger.
- At udvide horisonten og pege på alternativer til kreditkomponent i enkeltprojekter.

Arbejdsrapporten beskriver i koncentreret form den viden der i kraft af undersøgelsen og i skrivende stund må regnes for fælles viden. Det vil således være referenceramme for såvel den rådgivning Projektrådgivningens konsulenter vil tilbyde som for Bevillingsgruppen under Minipuljen. I det omfang der kommer ny viden om mikrofinans, der har relevans for Projektrådgivningens medlemmer, vil vi revidere dette arbejdsrapport tilsvarende.

Der er vigtige områder som arbejdsrapporten ikke beskæftiger sig med. Det gælder f.eks. hvad eventuelle lån eller opsparing benyttes til. Projektrådgivningen har tidligere udgivet en guide, der formentlig vil give svar på en del af disse spørgsmål – det drejer sig om ”Håndbog vedr. indkomstskabende aktiviteter - til brug for danske NGO'er og deres partnere i Syd”.

---

<sup>1</sup> Indholdet i dette arbejdsrapport trækker i vid udstrækning på den endelige rapport og det såkaldte Desk Study 2. Begge rapporter er skrevet af Roy Mersland, der var ekstern konsulent på undersøgelsen. Mange afsnit er således rene oversættelser fra disse to rapporter, mens enkelte afsnit er egne tilføjelser. Indholdet er dog alt i alt barberet ned til det ”mest nødvendige”, og der er foretaget visse strukturmæssige ændringer af stoffet, for at få det til at passe ind i denne forkortede udgave. Det kan i høj grad anbefales at læse de to baggrundsstudier samt den endelige rapport i sin helhed – et overblik over undersøgelsen kan læses i bilag 4).

## **Dokumenter der henvises til:**

Der henvises flere gange til undersøgelsens rapporter

- Mikrofinans – De Danske NGO’ers arbejde og erfaringer, Desk study 2
- Danish NGO’s and microfinance, Final Report

samt til essayet:

*The poor and their money* af Stuart Rutherford, Institute for Development and Management, University of Manchester.

Disse kan alle downloades på Projektrådgivningens hjemmeside under afsnittet om mikrofinans.

## 2. Hvad er mikrofinans

Mikro*finans* er et relativt nyt ord for de fleste. Indtil for få år siden talte vi om mikro*kredit*, men dette ord dækker kun udlånsordninger og glemmer f.eks. helt vigtigheden af opsparing.

I ovennævnte undersøgelse har vi benyttet en meget kortfattet og enkel definition af mikrofinans, den er:

*”Mikrofinans er et udbud af finansielle ordninger til småvirksomhed og fattige familier”*

Denne definition af mikrofinans er snæver, da den f.eks. intet siger om, hvad vi ønsker at opnå med disse ordninger. Definitionen er dog praktisk i den forstand, at vi kan begrænse os til at se på og forstå de forskellige ordninger i forhold til hinanden.

Tre områder i definitionen er her væsentlige og danner grundlag for strukturen i dette arbejdspapir:

Finansielle ordninger hvilke typer af ordninger? (kap. 3)

Udbud hvilke mekanismer og hvem stiller disse til rådighed? (Kap 4)

Småvirksomhed og fattige familier hvem er målgruppen? (Kap 5)

## 3. Fattige og de forskellige finansielle ordninger

Der er fire hovedgrupper inden for mikrofinans: Kredit, opsparing, forsikring og pengeoverførsel. Dette arbejdspapir beskæftiger sig bort set fra denne introduktion kun med kredit og opsparing i det erfaringerne med forsikring og pengeoverførsel er meget få blandt de danske NGO'er.

Fattige mennesker har som vi selv behov for at kunne råde over ekstra midler nu og da. Det kan være for at mindske en truende situation for dem selv og familien eller det kan være for at kunne udnytte nye muligheder. Fattige har typisk brug for ekstra penge i følgende situationer<sup>2</sup>:

- *Livscyklus begivenheder*: Bryllup, medgift, begravelser, uddannelse, religiøse fester osv.
- *Katastrofer*: Sygdomsbehandling, tab af arbejde, klimatiske udsving, sygdom hos dyr, tab af bolig osv.
- *Nye muligheder*: start eller udvidelse af virksomhed, mulighed for at købe jord, et nyt tag eller måske et TV, udsving i markedspriser på fødevarer eller såsæd osv.

<sup>2</sup> Læs meget mere om dette på side 8 i:

RUTHERFORD, STUART. (1999)

*The poor and their money*, Institute for Development and Management, University of Manchester

De forskellige finansielle ordninger kan på forskellig vis dække disse behov:

### **Kredit**

Kredit og opsparing er i bund og grund det samme. Den eneste forskel er, at med kredit får du adgang til pengene her og nu. Det betaler du en pris for, nemlig renten. En kendt norsk forretningsmand (Odd Reitan) har sagt at ”rente er den pris du betaler for at være utålmodig”.

Kredit er således et lån der skal betales tilbage med rente inden for en aftalt frist. Mikrokredit er som regel et kortfristet lån med en relativ høj rente givet til fattige så de kan starte eller udvide deres egen småvirksomhed. Årsagen til den høje rente skyldes de høje omkostninger ved at behandle mange små lån.

For personer med en lav betalingsevne kan det være meget risikabelt at tage lån og de fleste fattige vil kunne berette om tilfælde, hvor de selv eller andre er endt i en værre situation end før låntagningen.

Af samme grund er det udbyderens interesse (og moralske pligt) at vurdere en låntagers kreditværdighed. I mange tilfælde forlanger en udbyder at låntagerne organiserer sig i grupper, hvor man gensidigt garanterer for hinandens lån. Denne form for (tvungen) gruppedannelse er ikke altid specielt tillokkende for kunderne, da man jo dels garanterer for andres lån, dels kan være med til at påføre andre tab.

Kredit gives normalt ikke – eller bør normalt ikke gives til at starte ny virksomhed op med, men snarere til at udvide eksisterende virksomhed. Grunden til dette er, at opstart af ny virksomhed altid er en risikabel sag. Som det også gælder i Danmark lykkes initiativet ofte ikke og låntageren risikerer at miste det sidste, hun har for at betale lånet tilbage.

### **Opsparing**

Folk er fattige i økonomisk forstand fordi de har få ting af værdi og en ujævn indkomst. En måde at forbedre denne situation er gennem opsparing som vil akkumulere værdier og udjævne den varierende indkomst. Mange studier har vist at selv de fattigste blandt de fattigste kan opspare og i mange tilfælde gør det. Mange donorer tager for givet at målgruppen mangler ”alt”, og det er for dem en fremmed tanke at målgruppen faktisk kan spare op. Sådanne holdninger fører i mange tilfælde til en række problemer i mikrofinansprojekter.

Når fattige ikke sparer op kan det skyldes, at de mangler sikre og praktiske måder at gøre det på (se boks). Det er ikke så enkelt at give folk en sikker opsparingsmulighed, som man lige kunne tro. I de fleste lande vil lovgivningen f.eks. forbyde NGO’er at tage imod målgruppens opsparing for på den måde at forebygge svindel med eller tab af fattiges penge.

### **Forsikring**

Fattige menneskers behov for livsforsikringer, sygdomsforsikringer, afgrødeforsikringer osv. er enormt. Ikke mange NGO’er er involveret i at tilbyde sådanne ordninger formentlig, fordi det kræver en særlig faglig viden og desuden en permanent tilstedeværelse i et givet område. Det er dog vigtigt at NGO’er forstår behovet for adgang til forsikringer.

Tænk om en fattig bonde kunne forsikre sig mod tørke eller faldende markedspriser – det ville være en stor fordel og langt vigtigere for bonden



end en kreditmulighed<sup>3</sup>.

Der er mange eksempler på at fattige mennesker selv organiserer forskellige typer af forsikringer. Det gælder f.eks. begravelseskasser som man betaler til eller en brandforsikringsordning i et slumområde

**Pengeoverførsel** Fattige menneskers behov for sikre og praktiske pengeoverførsler såvel internationalt som nationalt er ligeledes stort. Folk migrerer i stadig højere grad og pengeoverførsler fra arbejdere fra udviklingslande der er emigreret til udlandet udgør i dag et langt større beløb end den samlede udviklingsbistand på verdensplan.

Få NGO'er er involveret i at oprette denne type mekanismer, men det er ikke ualmindeligt at mikrofinans institutioner går i kompagniskab med nogle af de kendte pengeoverføringsbureauer (Western Union, MoneyGram og lignende). Nok er disse mekanismer relativt sikre, men de er også dyre at benytte for kunderne.

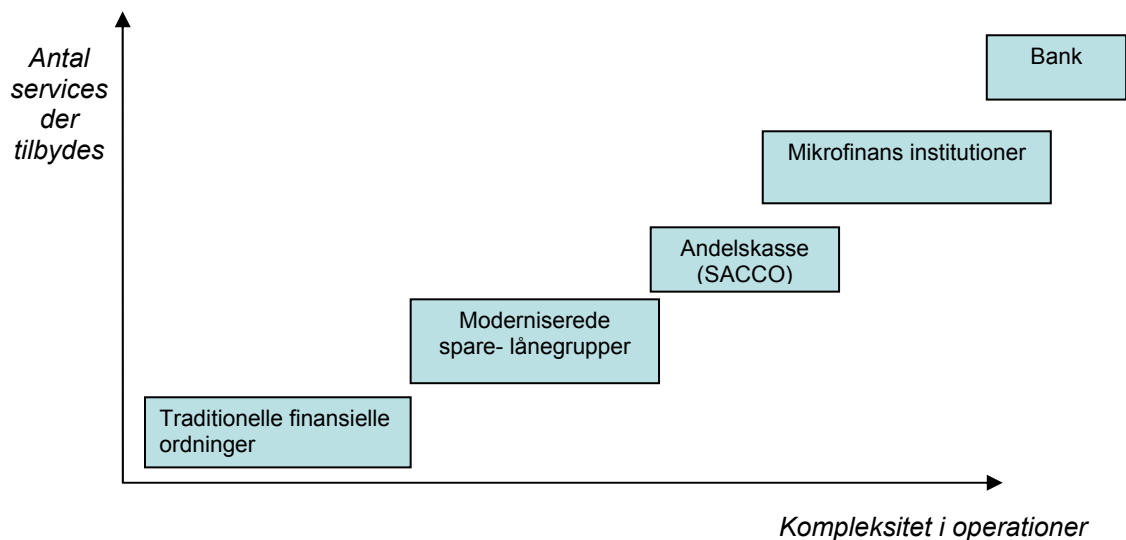
### **Hvorfor der er brug for opsparingsordninger**

*“If you live in an urban slum or in straw hut in a village, finding a safe place to store savings is not easy. Bank notes tucked into rafters, buried in the earth, rolled inside hollowed-out bamboo, or thrust into clay piggy banks, can be lost or stolen or blown away or may just rot. Certainly their value will decline, because of inflation. But the physical risks are the least of the problem. Much tougher is keeping the cash safe from the many claims on it - claims by relatives who have fallen on hard times, by importunate neighbours, by hungry or sick children or alcoholic husbands, and by landlords, creditors and beggars. Finally, even when you do have a little cash left over at the day's end, if you don't have somewhere safe to put it you'll most probably spend it in some trivial way or other. I have lost count of the number of women who have told me how hard it is to save at home, and how much they would value a safe, simple way to save.”* Stuart Rutherford in *The Poor and their Money*, 1999, side 8

<sup>3</sup> Læs meget mere om dette på side 29 og frem i: RUTHERFORD, STUART. (1999) *The poor and their money*, Institute for Development and Management, University of Manchester)

## 4. Udbudsmekanismer i mikrofinans

I de fire følgende underafsnit gennemgås de mest almindelige måder som mikrofinans tilbydes de fattige målgrupper på. Diagrammet her viser hvordan de forskellige ordninger adskiller sig med hensyn til kompleksitet og de services de tilbyder. Kreditkomponenter i enkeltprojekter er her ikke med da de dels er meget forskellige og dels falder uden for de gængse ordninger.



Afsnit 4.1 "Traditionelle finansielle ordninger" adskiller sig fra de øvrige ved at være mekanismer der eksisterer uden NGO'er og donorerers indblanding, men er taget med i beskrivelsen for helhedsbilledets skyld.

### 4.1 Traditionelle finansielle ordninger

<b>Andre betegnelser</b>	ASCA - Accumulating Savings and Credit Associations, ROSCA- Rotating Savings and Credit Associations <b>Merry go round</b> <b>Saving clubs</b> m.fl. <sup>4</sup>
--------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### Hvad

Traditionelle opsparings og låneordninger er formentlig et af de ældste finansielle systemer som de fattige også har deltaget i. Grupperne består normalt af 10-30 personer, og deres formål er at akkumulere opsparing og distribuere denne til medlemmerne efter forskellige principper. Med denne form for tvungen opsparing kan medlemmerne afbøde nogle af de problemer, der er ved at være fattig i økonomisk forstand.

Typisk vil grupperne fungere sådan at medlemmerne mødes en fast dag om ugen og her indbetaler et aftalt beløb. Den samlede pulje udbetales med det samme til den af deltagerne, hvis tur det nu er. Der kan være mange forskellige måder at afgøre denne rækkefølge på. Nogle grupper vælger at gøre det ud fra en behovsvurdering, mens andre fra starten har lagt

<sup>4</sup> I forskellige lande er de kendt under lokale navne som Likilimbos (Den Demokratiske republik Congo), Tontines (Vestafrika), Cadenas (Ecuador), Idir (Etiopien), Bishies (Indien), Nigina (Uganda)



rækkefølgen fast. Fælles for systemerne er dog at de er meget enkle i sin opbygning og kører igen og igen – og det på trods af at de fleste deltagere vil kunne berette om eksempler på tab i kraft af snyderi og svig.

Det er ikke kun fattige der indgår i sådanne grupper. På rigtig mange arbejdspladser organiserer medarbejderne sig i sådanne grupper. Her foregår indbetalingerne typisk i forbindelse med lønningsdagen.

### **Mange forskellige former**

Særligt i Asien er der mange andre eksempler på traditionelle finansielle ordninger. I Bangladesh er det således kendt at fattige rickshaw chauffører benytter fælles opsparing til på skift at købe rickshaws til gruppens medlemmer. Andre steder er personer fuldtidsbeskæftigede med hver eneste dag at indhente en ofte minimal personlig opsparing fra sin kundekreds. Opsparingen udbetales så f.eks. én gang om måneden med en negativ rente på 5-10 %, der udgør lønnen til indsamleren. At folk således er villig til at betale for at kunne spare op er et udtryk for det store behov for denne service<sup>5</sup>.

### **Særligt i muslimske samfund**

Det er en kendt sag at muslimer ikke ønsker at indgå i ordninger, hvor der indgår rente, da dette strider mod Koranen. Muslimske samfund har dog andre finansielle ordninger, hvormed der skabes basis for økonomisk udvikling uden brug af rente. I disse ordninger er begreber som risikodeling og partnerskab centrale ligesom faste omkostninger i nogle tilfælde erstatter rentesatser.

For NGO'er der ønsker at arbejde med mikrofinans er det vigtigt at kende til de traditionelle finansielle ordninger, der eksisterer i det område, man arbejder eller ønsker at arbejde i. På den måde vil man bedre kunne udvikle systemer og ordninger, der ligger i forlængelse af det folk allerede kender.

---

<sup>5</sup> Læs meget mere om dette I kapitel 3 i:  
RUTHERFORD, STUART. (1999)

*The poor and their money*, Institute for Development and Management, University of Manchester - essay

## 4. 2 Moderniserede brugerstyrede spare- lånegrupper

<b>Andre betegnelser</b>	<b>VSLA</b> – Village Saving and Loan Associations <b>SLA</b> – Saving and Loan Associations <b>SHG</b> – Self Help Groups <b>CMLF</b> – Community-Managed Loan Funds
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Hvad

I de senere år er en række donorer og NGO'er begyndt at promovere en moderniseret udgave af de traditionelle opsparingssystemer. Formålet er at gøre dem mere fleksible og demokratiske i deres operationer. Donormidlerne bruges typisk til træning og simple inputs som sparebøger, pengekasse og hængelåse, men ikke til lånekapital. Erfaringen viser at det tager ca. et år at oplære en gruppe til at kunne håndtere metoderne. Herefter kan de fortsætte uden yderligere støtte fra et eventuelt projektpersonale.

### Princippet kort

Grupperne lægger ud med at fastlægge deres interne forretningsorden, der således vil være særlig for hver gruppe. Grupperne består typisk af 20-30 personer fra samme sociale lag eller område. Gruppen mødes hver uge eller hver 14. dag. Gruppens midler opbevares ofte i en pengekasse med flere hængelåse, hvor nøglerne er delt ud på forskellige personer.

Under mødet der kan vare 1-2 timer tælles kassen op, der indbetales tvungen opsparing og efterfølgende kan der gives lån til medlemmerne i henhold til deres vedtægter. Typisk kan man låne 2 til 4 gange det opsparede beløb. Nogle grupper vælger at have en lav eller slet ingen rente på udlån, men de allerfleste har en rente, som ofte er væsentlig højere end hos en MFI. Ved at have en høj rente på lånene får medlemmerne udbytte af deres opsparing. Eftersom den høje rente forbliver i lokalsamfundet anser medlemmerne normalt ikke dette som problematisk.

Låneperioden er som regel kort, typisk fra 1 til 3 måneder.

Det tilstræbes af sikkerhedsmæssige grunde at kassen efter endt møde indeholder få kontantmidler – det vil sige at de afleverede opsparinger straks lånes ud.

I de velstrukturerede programmer vil gruppen typisk ifølge sine vedtægter opløse sig selv efter et år. Kassen gøres op og evt. dividende (renteindtægt) fordeles mellem medlemmerne. Som regel vil gruppen ved samme lejlighed etablere sig igen for at starte en ny runde. Det er så også anledningen til at skille sig af med "dårlige" medlemmer samt tage nye medlemmer ind.

### Fordele

- Det er muligt at nå områder med lav befolkningstæthed
- Det enkelte medlem har en fleksibel, lokal og relativ sikker adgang til opsparing og mindre lån.
- Mindre specialiserede institutioner som f.eks. CBO's (Community Based Organizations) og kirker kan involveres fordi, de ofte har den kundskab som kræves for at støtte og promovere spare- lånegrupper
- Det er muligt at nå et stort antal mennesker med få midler. Et program kaldet SUSTAIN i Uganda satser på at nå 100.000 medlemmer på 18 måneder.
- Den lokale opsparing bliver genanvendt lokalt i form af lån og rentebetaling forbliver i området

- Eftersom lånekapitalen består af gruppens egne midler er der høj tilbagebetaling
- Mellem NGO'en, der støtter gruppen og gruppen selv er der ikke noget længerevarende finansielt mellemværende og dertil relateret afhængighedsforhold
- Skaber tillid og grobund for samarbejde i gruppen. Har fokus på gennemskuelse og fundamentale demokratiske principper
- Kan være en platform for andre initiativer og services – alfabetisering, sundhed m.m.

### **Ulemper**

- Stærke medlemmer i gruppen kan favorisere sig selv eller på anden måde bruge gruppen i egne interesse (kendt som fænomenet *elite capture*)
- Mulighed for svindel
- Tidsrøvende for den enkelte
- Lånefonden er begrænset og det tager tid at opbygge den
- Tilbyder et begrænset antal finansielle ydelser

### **Hvilken rolle kan de danske NGO'er og deres partnere spille**

**Alternativ til kreditkomponent** Dannelsen af spare- lånegrupper kan være et alternativ til de mange kreditkomponenter der ses i enkeltstående NGO projekter. Mange danske NGO'er har da også erfaringer med at støtte spare-lånegrupper, men ofte i kombination med en tilført lånekapital, der således risikerer at blive gruppens omdrejningspunkt frem for dens egen opsparingskapacitet (se i øvrigt boks herunder).

**Erfaringerne findes** Få danske NGO'er har indtil videre erfaringer med opbygge spare-lånegrupper uden tilført kreditfond. Her er blandt andet CARE Danmark dog en undtagelse. Gennem lokale CARE organisationer i Nepal, Niger, Uganda og Vietnam er der dannet et stort antal grupper, hvor af de fleste nu fungerer uden yderligere støtte fra CARE. I nogle tilfælde ser man ligefrem at nye grupper opstår spontant uden støtte fra donorer, men på baggrund af den model CARE har udbredt.

Ulandsforeningen for Bæredygtig Udvikling (UBU) og Indiensgruppen på Fyn har i et fælles projekt i Indien meget lignende positive erfaringer, og det samme gør sig gældende for Danmissions/DMR-U's partner Supoth's projekt af samme navn i det nordlige Bangladesh. Her har den centrale strategi i mere end ti år været dannelse af selvhjælpsgrupper, der trænes i opsparing samt basal sundhed og rettighedsforståelse, og gradvist arbejder uafhængigt af Supoth. Grupperne har i dag organiseret sig i sammenslutninger og udgør nu selvstændige organisationer, der lokalt spiller en rolle i forhold til myndighederne. Med dette bredere sigte er Supoth et godt eksempel på, hvordan mikrofinans og Civilsamfundsstrategi kan spille sammen.

Der er uden tvivl behov for og plads til mange flere aktører inden for denne retning af mikrofinans, og som nævnt ovenfor er fordelene mange.

Hvis man ønsker at involvere sig i denne type mikrofinans vil det være en stor fordel sammen med sin partner selv at besøge organisationer, der arbejder ud fra disse principper. Projektrådgivningen hjælper gerne med at finde frem til sådanne organisationer. Derudover er der læsestof og manualer tilgængelige på Internettet – se boksen.

### Andre diskussioner vedr. spare- lånegrupper:

- **Minimalistiske vs. Integrerede grupper.** Der findes projekter som udelukkende fokuserer på at hjælpe grupperne i gang med spare- lånefunktionen, og det vil de typisk være meget effektive til. I andre projekter er spare- lånefunktionen et komponent blandt flere andre, hvor grupperne f.eks. også beskæftiger sig med landbrugstræning, kønsspørgsmål, social mobilisering eller empowerment. Det er her et spørgsmål om at finde den rette balance, sådan at man ikke overlæsser grupperne med aktiviteter, hvorved man risikerer, at de finansielle aktiviteter bliver dårligt udførte. Det vil således være en anbefaling, at det første år i hovedsagen beskæftiger sig med at få låne- sparesystemet til at fungere. (læs mere Final report s. 21)
- **Behov for kapitaltilførsel.** Som hovedregel advares der imod at tilføre lånekapital til disse grupper og det er ofte ikke nødvendigt. Hvis behovet er reelt og gruppen selv er i stand til at organisere sig omkring et fælles lån i en professionel MFI er det muligvis en god løsning. (læs mere Final report s. 22 og Desk study 2, s. 16).

### Mere viden her:

Nedenstående dokumenter kan downloades på [www.prngo.dk](http://www.prngo.dk) under afsnittet om mikrofinans:

- *The poor and their money* af Stuart Rutherford, (1999), Institute for Development and Management, University of Manchester - essay
- *Mikrofinans – De Danske NGO'ers arbejde og erfaringer*, Desk study 2, s. 10-17.
- *Danish NGO's and microfinance*, Final Report – s. 18-25
- *CARE's Mata Masu Dubara (MMD) program in Niger* af William J. Grant og Hugh C. Allen

### Internettet:

[www.vsla.net](http://www.vsla.net) - Fra dette sted kan downloades de manualer bla. CARE benytter i arbejdet med låne- sparegrupper

[www.worthwomen.org](http://www.worthwomen.org) – Worth er et globalt program der bla. promoverer låne- sparegrupper

## 4.3 Specialiserede institutioner

<b>Kendt som</b>	<b>Micro Finance Institutions (MFI)</b>
<b>Forskellige typer</b>	<b>NGO'er</b> <b>Shareholder firms</b> <b>SACCO, Saving and Credit Cooperative</b>

### Hvad

Betegnelsen ”specialiserede institutioner” karakteriserer her institutioner, der har specialiseret sig i at tilbyde finansielle services til primært fattige befolkningsgrupper. Denne overordnede betegnelse kan deles i mindst tre undergrupper, nemlig:

**Specialiserede NGO'er**  
**Shareholder firms**  
**SACCO, Saving and Credit Cooperative** } Kaldes begge for MFI i daglig tale

De tre typer har det til fælles, at de minder om og fungerer som banker. Det vil sige, at de skal have (eller forsøge at få) deres omkostninger dækket ind via kundernes betaling af renter og gebyrer. Da lånene er relativt små og sagsbehandlingen omstændelig bliver rentesatserne høje. Et lån med en effektiv rente på 30% p.a. vil således være lav, mens det oftere er tilfældet, at den er i nærheden af 50% p.a. I Asien kan rentesatsen dog være under 20% pga lavere løn- og driftsomkostninger, og i enkelte SACCOs er renten lavere fordi nogle medlemmer arbejder frivilligt.

Der er ligheder, men også forskelle mellem de tre nævnte typer og derfor vil de herunder blive behandlet enkeltvis.

### Specialiserede NGO'er

De fleste af de institutioner vi kalder MFI's er ifølge deres vedtægter NGO'er. Det vil sige at den ikke har nogen personlig ejerkreds, og at ingen kan gøre krav på dens indtjening. Denne type MFI vil ofte være opstået på baggrund af en egentlig udviklings NGO, som har valgt at specialisere sig. I forskellig grad har disse institutioner bevaret andre indsatsområder end de rent finansielle. Der er i dag mange tusinde sådanne MFI'er på verdensplan.

NGO'en får muligvis stadig støtte til at dække nogle af grundomkostningerne ved at drive bankvirksomhed, men typisk vil den selv og donoren / donorerne forsøge at arbejde hen mod en finansielt bæredygtig institution.

### Fordele

- Vil relativt nemt få kundernes tillid da ingen personlige ejere tjener på aktiviteterne
- Også andre interessenter som donorer og myndigheder ønsker samarbejde med denne type organisation, da ingen kan berige sig på organisationens indtjening
- Eftersom de i nogen grad opererer uden officiel regulering vil de ofte kunne være mere fleksible og innovative.

### Ulemper

- Mulighed for fleksibilitet i vedtægter og den ofte løse kontrol af NGO'er skaber rum for useriøse organisationer, ligesom der også ses tilfælde hvor enkeltpersoner beriger sig selv, skønt dette i princippet ikke er muligt.
- NGO'er har kun i begrænset omfang mulighed for at tage i mod opsparing – dersom de overhovedet har mulighed er det typisk kun i forbindelse med låntagning.
- NGO'er har ofte svage bestyrelser, hvilket kan føre til en slap styring.

- Det er vanskeligt for NGO'er at tiltrække investeringskapital, hvorfor de bliver afhængige af goodwill fra donorer.

### **Shareholder firms ( MFI aktieselskaber)**

Sammenlignet med de tusindvis af specialiserede NGO'er og SACCOs begrænser antallet af MFI aktieselskaber sig til et sted mellem 200 og 250. Men de er ofte meget store med mange afdelinger og tusindvis af kunder (Compartamos i Mexico har f.eks. 600.000 kunder). MFI aktieselskaber adskiller sig fra NGO'er ved at være overgået til at være en egentlig virksomhed med investorer og aktieejere. Dette er ofte forudsætningen for at komme ind under banklovgivningen i det pågældende land og dermed få mulighed for at tage imod opsparring. At leve op til banklovgivningens krav er omkostningsfuldt. Der er blandt andet høje sikkerhedskrav omkring installationer og i Uganda kræves det f.eks. at nøgletal fra alle filialer kan sendes til nationalbanken elektronisk hver dag.

#### **Fordele**

- Ejerforhold og ledelsesstruktur er ofte meget klar og forståelig
- Ejere har personlig interesse i en veldrevet virksomhed
- Egenkapital kan skaffes fra et utal af kilder - herunder internationale investorer
- Har tilladelse til at tage imod indlån

#### **Ulemper**

- Institutionen kan vælge at opgive en kundetype (de fattige, et område) til fordel for et mere interessant markedssegment (kendt som "mission drift")
- "Homo Economicus" kan blive en dominerende kraft, hvilket leder til udbytning af kunderne
- De høje omkostninger ved at være "rigtig bank" kan kun dækkes via kundernes rentebetaling

### **SACCOs, Saving and Credit Cooperative**

Graden af specialisering i SACCOs kan variere, men alt i alt er dette utvivlsomt den mest almindelige udbyder af mikrofinans. De fleste er små og findes på landet. Alene i Indien er der mere end 100.000 SACCO's på landet, så et præcist antal på verdensplan er umuligt at give.

SACCO'erne er i bund og grund det samme som en andelskasse. Typisk opererer den inden for et geografisk område, hvor folk kender hinanden og arbejder med de samme erhverv. Antallet af medlemmer kan være så lavt som omkring 100 og op til flere tusinde. For at blive medlem skal man købe et (eller flere) andelsbevis(er), der så giver rettigheder ifølge vedtægterne.

#### **Fordele**

- SACCO'er giver medlemmerne en god mulighed for at lære og praktisere repræsentativt demokrati
- SACCO'er er bundet til sine medlemmer og kan som de andre MFI typer ikke vælge at forlade sin målgruppe
- SACCO'er tilbyder sine medlemmer en vigtig opsparringsmulighed og opsparede midler lånes ud igen lokalt, hvilket betyder at pengene ikke "forsvinder" ind til byerne som kapital til rigere folks lån
- Kan ofte samlet set dække medlemmernes ønske om låntagning



- I de tilfælde hvor SACCO'en primært eksisterer i kraft af medlemmernes indlån og rentebetaling er disse uafhængige strukturer uden afhængighedsbånd til udefrakommende donorer

### **Ulemper**

- Medlemmernes / bestyrelsens kapacitet i finansielle sager er ofte begrænsede, hvilket betyder at driften i realiteten alene kontrolleres af den daglige ledelse
- SACCO'er er let bytte i politiske magtspil
- SACCO'er kan have vanskeligheder med at rejse tilstrækkelig egenkapital eftersom medlemmerne ofte er fattige folk
- SACCO'er er ofte mandsdominerede i ledelse og bestyrelse

### **Hvilken rolle kan de danske NGO'er og deres partnere spille**

#### **Direkte støtte til MFI's**

Kun ganske få danske NGO'er har erfaringer med at støtte specialiserede institutioner direkte<sup>6</sup>. Der findes dog eksempler på at kreditkomponenter i længerevarende enkelt-projekter vokser sig så store at det bliver helt nødvendigt at skille dem fra partner-NGO'ens øvrige virke. Kun på den måde er det muligt overskue graden af finansiell bæredygtighed.

Et sådan proces kræver stort kendskab til finansielle beregningsmodeller og bankvirksomhed. CGAP tilbyder en lang række dokumenter til støtte for en sådan proces (se boks).

*Læs bilag 3 om et kreditkomponent i et projekt, som nu bliver til en selvstændig MFI (Ghana Venskabsgrupperne)*

#### **SACCOS – et alternativ til kreditkomponent**

Henvisning til eller støtte til opbygning af SACCO's kan være et godt alternativ til de mange kreditkomponenter, der ses i forbindelse med enkeltstående projekter (se 4.4). Det kræver at man sætter sig grundigt ind i denne særlige forretningsmodel.

Hvis man ønsker at støtte en etablering af en ny SACCO vil der givet være et stort behov for kapacitetsopbygning og støtte til etableringsprocessen. Det er vigtigt at man ikke lader sig friste til at indskyde lånekapital. Det er nemlig meget vigtigt for den langsigtede bæredygtighed i en SACCO, at den er basert på medlemmernes egne midler. Dette sikrer en bedre monitorering.

Det kan dog være nødvendigt at subsidiere dele af etableringsomkostningerne af en SACCO og i en indledende fase muligvis også dele af driftsomkostningerne – men med en klar og enkel plan for udfasning. Muligvis er det allervigtigste i opbygningen af en ny SACCO at sikre at medlemmerne forstår, at de er ejerne af SACCO'en. Ligeledes er det en opgave at hjælpe til med at opbygge effektive og transparente økonomi- og kontrolsystemer, herunder gode rutiner for bestyrelsesarbejdet.

---

<sup>6</sup> I Danish NGO's and mikrofinance - Final Report anbefales det at en eller flere danske NGO'er specialiserer sig i en sådan støtteform. Rapporten peger dog på at dette Civilsamfundsstrategiens prioriteringer ikke umiddelbart åbner for et sådant engagement – den forestående opdatering må forventes at forholde sig til dette.

**Forbrugeroplysning til potentielle kunder**

Endelig er der en rolle i forhold til at forberede potentielle mikrofinans kunder på, hvad de går ind til – forbrugeroplysning kunne man kalde det.

Hvornår og hvordan kan fattige mennesker have gavn af mikrofinans? Hvad er den virkelige rente på mikrokredittilån? Hvordan kan man sammenligne services fra forskellige MFI'er? Hvornår er det klogt at låne, og hvornår bør det undgås? Osv. Osv. Spørgsmålene er mange, men der er få som giver uvildig vejledning.

Succesfuld forretningsvirksomhed afhænger af meget mere end kapital. Virksomhedsudvikling og faglige færdigheder er lige så vigtige om ikke mere end adgangen til kredit. Der er således rigtig god grund til at arbejde med at udvikle disse færdigheder. Igen et relevant stykke NGO arbejde.

**Linking og samarbejde**

I stedet for at inkludere en kreditkomponent i et enkeltstående projekt giver det i teorien god mening at forsøge at skabe adgang til og samarbejde med en eksisterende MFI (eller SACCO for den sags skyld).

I praksis er det ikke altid enkelt. Der vil som regel være en grund til at den pågældende målgruppe ikke umiddelbart ses som målgruppe af de mest nærliggende MFI'er. Der kan være logistiske og geografiske hindringer i at betjene målgruppen og ikke sjældent vil en MFI forvente et incitament for at indgå et samarbejde. Et tilskud til driften, en særlig lånekapital til målgruppen eller lignende.

Det kan være uhyre svært at vurdere rimeligheden i sådanne forventninger fra MFIn, og i det omfang det kan undgås, vil det være det bedste. Men i fald man indgår sådanne aftaler vil det være nødvendigt med meget klare aftaler og gensidig forventningsafstemning. Vi må huske på, at det er meget vigtigt at MFI'en beholder sine egne incitament for at indkræve lån.

*Læs bilag 1 om et samarbejde uden incitament (NUDIPU)*

*Læs bilag 2 om et samarbejde, hvor en MFI direkte betjener projektets målgruppe. (Cykler til Senegal)*

**En kritisk stemme**

Specielt på den nordlige halvkugle hylder mange mikrofinans som det nye redskab til at udrydde fattigdom. Fra Syd og en del forskere er budskabet langt mere balanceret. Der er brug for danske NGO'er som med en grundig viden på området, kan sætte en debat i gang i Danmark og som i partnerskab med civilsamfundsorganisationer i Syd også her kan deltage i debatten.

**Mere viden her:**

*Mikrofinans – Forretning eller udviklingsværktøj.* Flemming Kramp, Andelskassen Oikos, 2006. God indføring på dansk i mikrofinans med fokus på funktion af og støtte til MFI'er.

CGAP, Consultative Group to Assist the Poor. Konsortium af donorer, der støtter mikrofinans. Danida er blandt andet medlem. [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

CGAP (2004) Key principles of microfinance. 2 siders dokument med 11 punkter. Findes på [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

CGAP (2005), Donor Brief 25. WORKING WITH SAVINGS & CREDIT COOPERATIVES. Findes på [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

Johnson, Susan og Rogaly, Ben: *Microfinance and poverty reduction.* Oxfam Development Guidelines, 1997. God indføring i mikrofinans.

<http://www.microcreditsummit.org>. Hjemmeside for international mikrofinans kampagne



Medlem af Shuuku Co-op Savings & Credit Society LTD  
Bushenyi, Uganda marts, 2007

## 4.4 Kreditkomponenter i integrerede projekter

Andre betegnelser

Roterende fonde

Undersøgelsen “De danske NGO’ers erfaringer med mikrofinans” viser, at den mest almindelige måde at arbejde med mikrofinans på blandt de danske NGO’er er ved at inkludere en kreditkomponent i et projekt, der typisk har andre hovedformål end at tilvejebringe finansielle ydelser (sundhed, landbrug, osv.). Ofte har disse projekter en særlig udvalgt målgruppe f.eks AIDS ramte, flygtninge, handicappede osv.

Argumenterne for at inkludere en kreditkomponent kan være en eller flere af følgende:

- Målgruppen har ikke adgang til kredit
- Den eksisterende kreditmulighed er for dyr (høj rente)
- Uden adgang til kredit vil de andre input som f.eks. træning og oplæring ikke have megen effekt
- Målgruppen har ikke nok opsparingskapacitet til at generere deres egen investeringskapital.

Herudover kan en kreditkomponent være inkluderet i et projekt som et middel til at sikre bedre deltagelse fra målgruppen eller det kan være et ønske fra partneren for på den måde at sikre sin egen bæredygtighed. Disse argumenter vil ikke altid være åbent formulerede eller erkendte, men den danske NGO bør forsøge at afdække de forskellige motiver, der kan ligge bag et ønske om en kreditkomponent.

Argumenterne *for* en kreditkomponent modsvarer af en række ulemper og advarsler:

- Ofte gives kredit i forbindelse med træning i produktive indsatser (landbrug eller handel). Fristelsen til at give lån på baggrund af forventet ny indkomst kan være større end godt er. (Et princip i mikrofinans er kun at give lån på baggrund af eksisterende tilbagebetalingskapacitet)
- Det er vanskeligt på en gang at være rådgiver og bank og målgruppen/klienterne vil kunne argumentere mod at betale tilbage, hvis træningen i f.eks. det landbrugstekniske ikke har været i orden.
- Det er ofte svært at designe en klar exitstrategi, og der er et iboende problem i forhold til fælles forståelse af, hvem der ”ejer” pengene – er det projektet, partneren, målgruppen, den danske partner eller måske Danida?
- Ofte opbygges der ganske komplekse og bureaukratiske systemer omkring en kreditkomponent, hvilket skaber høje driftsomkostninger, som det vil være vanskeligt at dække uden donorstøtte. Der til kommer, at det ofte tager alt for lang tid at udbetale et lån.
- Ofte er rentesatsen en god del lavere end den der tilbydes af SACCOs og MFI’er. Dette kan praktiseres på grund af projektstøtten, men det skaber en markedsforvriddning med en negativ virkning for områdets øvrige udbydere. Den lave rente vanskeliggør en fremtidig bæredygtig ordning.
- Forskning viser at effekten af mikrokredit øges over tid. Det betyder, at fattige har behov for stadig nye lån over lang tid. Kreditkomponenter er ikke designet til en sådan langsigtet indsats.

## Hvilken rolle kan de danske NGO'er og deres partnere spille

<b>Undgå kreditkomponenter</b>	<p>Undersøgelsen over ”De danske NGO’ers erfaringer med mikrofinans” ender med generelt at konkludere, at de danske NGO’er bør finde veje til at undgå at inkludere mikrokreditkomponenter i deres integrerede projekter.</p> <p>Argumentet med at målgruppen behøver kredit for at komme i gang med produktive indsatser er ikke altid holdbar. Ofte vil der være andre barrierer, som det er mindst lige så nødvendigt at arbejde med. Det gælder f.eks. selvtillid, faglige færdigheder, teknologi, markedsadgang, virksomhedsforståelse, tillid fra andre osv. (beskrives yderligere under afsnit 5 målgrupper).</p>
<b>Spare-lånegruppe et alternativ</b>	<p>En på mange måder mere bæredygtig måde at tilvejebringe udlånskapital kan være dannelsen af spare- lånegrupper, som beskrevet i afsnit 4.2.</p>
<b>Linking et alternativ</b>	<p>Linking til en MFI eller en SACCO ligeledes være et alternativ. Det aller bedste er om en sådan linking kan komme i stand uden at MFI-en tilføres lånekapital (se afsnit 4.3).</p>
<b>Grants (gaver) til de fattigste</b>	<p>Hvis menneskene i målgruppen vitterligt er så fattige, at de ikke er i stand til at indgå i spare- lånegrupper vil det under alle omstændigheder være imod alle principper at begynde at låne penge ud til disse personer.</p> <p>Her er det i stedet værd at overveje metoder til at give input som <i>grants</i> til målgruppen. Dette kan f.eks. ske ved at give en vis procentdel oven i personlig opsparing eller ved at give input til produktion på forskellige betingelser. Uanset hvordan er det vigtigt at den fattige selv deltager med egne ressourcer, også gerne økonomiske. Her er der brug for opfindsomhed, og det er et område som Projektrådgivningen er indstillet på at være med til at samle erfaringer og ideudvikle videre på.</p>
<b>Hvis partneren ønsker at være bank</b>	<p>I det tilfælde hvor den lokale partner er helt indstillet på at arbejde med egentlig bankvirksomhed og således over en årrække ønsker at omdanne sig til en MFI (eller udskille en del af sin organisation til en sådan) bør det principielt være muligt. Hvis det er tilfældet bør såvel partner som den danske NGO gøre sig klart at dette er en stor beslutning og at følgende anbefalinger så må følges:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Partneren og den danske NGO kan dokumentere og demonstrere de nødvendige kompetencer på mikrofinans</li><li>2. At mikrofinansdelen skilles ud i en egen specialiseret virksomhed</li><li>3. Metoden der arbejdes efter bygger på veldokumenterede erfaringer (fx ved at følge CGAPs retningslinier)</li><li>4. At den danske NGO har en tæt og jævnlig monitorering af virksomheden</li><li>5. At den danske NGO har en solid exitstrategi på plads ved projektstart. En sådan strategi må indeholde troværdige budgetter, der viser at virksomheden vil blive finansielt bæredygtig.</li></ol>

## 5. Målgrupper

Der bliver gjort meget for at gøre op, hvor mange mennesker og familier, der har adgang til mikrofinans forstået som at de har adgang til en MFI. Det er vanskeligt at gøre tallet op, men alle er enige om at det er en lille del af verdens fattigste<sup>7</sup>. Sikkert er det at MFI'erne vokser i antal, og at de langsomt bevæger sig mod de fattigere og mindre tæt befolkede områder.

Modellen her under viser, hvilke typer mikrofinans, der i dag når de forskellige målgrupper. (Gengivet fra Final Report, der henviser til Johnsen et al., 2006)

		Geografisk grænse / befolkningstæthed	
		Tæt befolket	Mindre tæt befolket
Fattigdomsgrænse	Mindre fattige	MFler Banker	SCGs*) SACCOs
	Mere fattige	Alle, men mest MFler	SCGs ROSCAs

\*) SCGs står for *Saving and Credit Groups* – det vi tidligere har kaldt for *moderniserede spare-lånegrupper*

Ikke sjældent er enkeltpersoner brugere af forskellige typer på én gang og ofte vil man i en spare-lånegruppe have 2-3 personer som enten er med i en SACCO eller kunder i en MFI dersom sådanne findes lokalt.

At disse 2-3 personer har glæde af en MFI er ikke ensbetydende med at resten af gruppens medlemmer vil have det. Som det har været nævnt flere gange tidligere er kredit ikke noget alle kan udnytte optimalt og uden stor risiko.

Mikrokreditter bliver ofte beskrevet som *midlet* til at få fattige målgrupper ud af fattigdom. Det er en imidlertid en stor fejl at tro at alle fattige er i stand til at drive en egen virksomhed,

<sup>7</sup> Mikrofinance summit 2006 i Halifax fejrede at man havde nået 100 mio. låntagere (Final Report s. 5), mens CGAP mener man er oppe på 67 mio. klienter der skønnes at omfatte 200 mio. mennesker.



hvor lille den end måtte være. Det kræver en del egenskaber og ressourcer<sup>8</sup> som nævnt i afsnit 4.4 og desuden det vi mindre præcist forstår som entreprenørsans.

Modellen her under understreger hvor vigtig det er at mikro-entreprenøren også har adgang til nødvendige ikke finansielle ressourcer (færdigheder, netværk etc.) og har entreprenørsans for, at hun skal kunne drage nytte af mikrokredit.

Mikro-entreprenøren		Adgang til nødvendige ikke finansielle ressourcer / har god entreprenørsans	
		HØJ	LAV
Adgang til mikrokredit	HØJ	Eksemplariske	Problemramte
	LAV	Potentielle	Fremtidige potentielle

- *”De eksemplariske”* er de mikro-entreprenører, som har adgang til både kredit og andre nødvendige ressourcer for at lykkes. Udover at være succesfulde mikro-entreprenører vil de også være rollemodeller for andre.
- *”De problemramte”* er de mikro-entreprenører, som har adgang til kredit uden at have de fornødne andre færdigheder eller ressourcer som kræves for at lykkes. Det er sandsynligt, at deres forsøg på at stable en mikrovirksomhed på benene vil mislykkes, og de kan ende i større fattigdom end før.
- *”De potentielle”* er de mikro-entreprenører som allerede har de nødvendige færdigheder og ressourcer, men som ikke har adgang til kredit. Disse personer vil ofte have glæde af en kreditordning.
- *”De fremtidige potentielle”* har ikke adgang til kredit og de har heller ikke de andre færdigheder og ressourcer som kræves for at lykkes som mikro-entreprenør. Disse personer vil ikke have gavn af kreditordninger før de har opbygget de nødvendige kundskaber, færdigheder og ressourcer for at lykkes som mikro-entreprenør. For disse grupper er det vigtigt først at opbygge de kundskaber og holdninger som kræves for at blive en mikro-entreprenør. Der til kan det være nødvendigt med en form for direkte støtteordninger (grants).

<sup>8</sup> Vi har tidligere nævnt selvtillid, faglige færdigheder, teknologi, markedsadgang, virksomhedsforståelse, social kapital

## **Bilag 1. Om et samarbejde (NGO-MFI) uden incitament**

Under feltbesøget til Uganda blev et projekt med en linking-strategi besøgt. I dette projekt er NUDIPU (National Union of Disabled People in Uganda) og AMFIU (Association of Microfinance Institutions in Uganda) gået sammen om at få mikrofinans og handicappede befolkningsgrupper til at mødes.

NUDIPU's rolle i projektet er at informere folk med handicap om fordele og ulemper ved mikrofinans og at henvise dem til den mest oplagte MFI. På lignende vis er det AMFIU's rolle at informere mikrofinans-institutionerne om folk med handicap og om deres og andre marginaliserede gruppers inkludering i mikrofinans ydelser.

I dette projekt er det således de to parter opgave hver i sær at gøre, hvad de er bedst til, og der har ikke været inkluderet nogen form for økonomiske incitament i projektet. Ikke desto mindre forlyder det fra såvel NUDIPU som AMFIU at flere folk med handicap er blevet brugere af mikrofinans ydelser og det vel at mærke på helt almindelige vilkår.

### **Vigtige erfaringer at uddrage:**

Tidligere havde NUDIPU uden større held forsøgt at advokere for at folk med handicap på grund af deres særlige situation skulle have særlige vilkår – det ville i realiteten sige lavere rente. I dette projekt har man grebet det anderledes an. Folk med handicap bliver overfor MFI'erne præsenteret som et interessant markedssegment. Til gengæld lærer de handicappede, at de ikke skal forvente nogen særbehandling, men der i mod lige behandling. For at alle kan behandles lige, skal der være lige adgang, hvilket har fået projektet til at fokusere på fysiske barrierer. Projektet har således inkluderet en mindre fond til at forbedre de fysiske adgangsforhold. De mentale barrierer bliver også bearbejdet i begge 'grupper', som en del af projektets aktiviteter.

## Bilag 2. Om et samarbejde, hvor en MFI direkte betjener projektets målgruppe

*Af Lone Frederiksen, Cykler til Senegal*

### Case fra Cykler til Senegals projekt, hvor kvinderne tager små lån i de lokale MFI'er i forbindelse med fjerkræproduktion

Baggrunden for at vi valgte en model med at linke op til eksisterende MFier, var især:

- Meget ringe kendskab i landsbyerne til de officielle pengeinstitutter.
- For vanskeligt for de fattigste at spare tilstrækkeligt op til at åbne en bankkonto og stille den fornødne sikkerhed.
- Manglende erfaring med mikro-kredit hos både den danske og den senegalesiske organisation.

Formålet med ordningen – ud over at skaffe kvinderne lidt penge til at investere i fjerkræproduktionen – var:

- At fremme de fattiges lyst til at spare op i banken som alternativ til at gemme pengene derhjemme.
- At lette de fattiges adgang til at tage kredit på markedsvilkår fremover.
- At udbygge samarbejdet mellem vores partnerorganisation og de lokale sparekasser.

Da projektet dækker et stort geografisk område, med landsbyer i både Senegal og Gambia, forhandlede vi med en del forskellige MFI'er. Der er derfor lidt forskel på, hvilke betingelser vi kunne blive enige om i forbindelse med udformning af kontrakterne. Men generelt går aftalerne ud på, at:

- Renten blev sat lidt lavere (2 % pr. måned) end den, MFI'erne normalt tager.
- Risikoen deles 50/50 mellem MFI'en og projektet, som har stillet de 50 % af lånebeløbet til rådighed.
- MFI'en tilskynder kvinderne til at spare op, og de kvinder, der tilbagebetaler korrekt, får mulighed for at tage et nyt lån på almindelige vilkår.
- MFI'en står for oplæring af kvinderne og opfølgning i landsbyerne, men med undtagelse af lønnen til de bankansatte betales dette af projektet.

Fordelene ved ordningen er, at de fattige bliver opmærksom på muligheden for at benytte MFI'erne og lærer systemet at kende. Samtidig afprøver MFI'erne potentielle nye kundegrupper blandt småbønderne.

Samarbejdet har fungeret ret forskelligt fra den ene bank til den anden. Blandt væsentlige problemer kan nævnes:

- Oplæringen af kvinderne har været utilstrækkelig, så de i visse tilfælde ikke har forstået, hvor meget og hvornår de skulle betale tilbage.
- Landsbyerne har ligget for langt væk fra sparekassen, så selv om kvinderne overlod til nogle enkelte iblandt sig at tage ind og betale, så har det været en både tidsmæssig og økonomisk belastning.
- Der var MFI'er, der ikke arbejdede professionelt: ikke var på kontoret i åbningstiden, så kvinderne måtte rejse forgæves, eller ikke havde styr på regnskaberne.

- Nogle MFI'er har ifølge projektets opfattelse ikke gjort tilstrækkeligt for at fremme kvindernes tilbagebetaling og opsparing, hvilket nok til dels hænger sammen med, at projektet betaler 50 % af eventuelle tab.
- En af MFI'erne har vist sig at være for 'professionel', idet den rent faktisk ikke var indstillet på at samarbejde med fattige bønder. De ansatte var ikke til at drive ud i landsbyerne fra kontorerne, og deres computerstyrede systemer kunne ikke arbejde med andre tilbagebetalingsterminer end de centralt fastsatte.

Det vi har lært af samarbejdet, er primært:

- Hvis MFI'en er mest indstillet på at arbejde med handelsfolk, skal vi hellere lade være at samarbejde med dem. Det kræver for meget forhandling og frustration.
- Kontrakterne skal være endnu klarere, og vi skal sikre fælles forståelse af dem.
- Vi skal stille større krav til oplæring og opfølgning ude i landsbyerne.
- Kvinderne skal spare op, inden de kan få kredit.
- I starten skal kreditterne være på meget små beløb.
- Man kan overveje at etablere solidarisk sikkerhedsstillelse blandt kvinderne selv.
- Vi skal holde hyppige møder med MFI'erne for at holde dem fast på aftalerne og se på regnskaberne.

## **Bilag 3. Om et kreditkomponent i et projekt, som nu bliver til en selvstændig MFI**

### **Case i stikord fra et af Ghana Venskabsgruppernes projekter i det nordlige Ghana**

*Af Lene Marie Andreassen*

Ghana Venskabsgrupperne har arbejdet med mikrokredit siden midt 90'erne og mikrokredit udgør i dag en hovedkomponent i to af Ghana Venskabsgruppernes programmer, hhv. Ghanaian Danish Community Programme (GDCP) og Community Life Improvement Programme (CLIP).

Den valgte case er GDCPs mikrokredit komponent. GDCP Programmet befinder sig i dag i den sjette fase med støtte fra Danida. Hovedformålet med denne fase er opbygning af civilsamfundet. Fasen strækker sig fra 2005-2008 og er den sidste med støtte fra Danida. Derfor arbejdes der i øjeblikket med at udvikle strategier for bæredygtighed, både i form af finansiel bæredygtighed ved indtjening af egne midler og tiltrækning af andre donorer. Låneprogrammet startede i 1996 som en del af GDCP under navnet 'Women and Loans', men i 2005 blev det omdannet til Simli Pong (venskabsbanken).

Hovedvægten er lagt på mikrokredit med træning.

SP's aktiviteter har været rettet mod at understøtte GDCPs projektmål 2: Forbedring af levevilkårene i projektområdet.

Forventede resultater:

- Kvinder former grupper og skaber gennem fælles aktiviteter en højere indkomst
- Adgang til lån til indkomstskabende aktiviteter er forbedret
- Forbedrede landbrugs- og håndværkerkvalifikationer giver højere indtjening
- Øget viden om hvordan man opnår bedre levevilkår både på husstands- og individniveau

Simli Pong har dannet 141 grupper med et samlet antal medlemmer på 3,446 og har en låneportefølje på ca. € 2.7 billion (svarende til ca. 1.8 mio DKK).

Låntageren skal være medlem af en gruppe med max.30 medlemmer

I 2006 modtog 186 kvindegrupper lån. Tilbagebetalingsraten på lånene var 94 pct.

Simli Pong er blevet registreret som en NGO og udskilt fra GDCP med henblik på at opnå finansiel bæredygtighed. Renteindtægterne forventes at kunne dække Simli Pongs fortsatte virksomhed uden yderligere finansiering fra Danida eller andre donorer. Der arbejdes også med at tilbyde flere lån typer og udbyde lån til andre målgrupper end den oprindelige.

Udskillelsen fra resten af GDCP programmet har været en udfordrende proces, der har rejst en del problemstillinger undervejs såsom:

- Hvem overdrages lånefonden til – Simli Pong eller partnerorganisationen?
- Hvordan kan vi sikre os at lånefonden overdrages på den bedst mulige måde og ikke bliver misbrugt?

- Hvordan kan vi sikre os at lånefonden fortsat kommer den oprindelige målgruppe til gode efter overdragelse?
- Kan og bør vi blande os i forvaltningen af låneprogrammet efter overdragelsen?
- Er det realistisk at låneprogrammet kan overleve uden donorstøtte?
- Hvad kan og bør vi som forening tilbyde af hjælp og assistance til Simli Pong efter selvstændigheden?

Derudover har der været livlig debat i foreningen om brugen af mikrokredit til at nå udviklingsmål, og der har været rejst kritik af fokus på en høj tilbagebetalingsprocent som succeskriterium.



## Bilag 4. Undersøgelsen De danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans"

Baggrunden for undersøgelsen var en erkendelse af at flere og flere danske NGO'er i de senere år har engageret sig i forskellige former for mikrofinansinitiativer. Dette engagement afspejler sig blandt andet i, at mange projekter der præsenteres for Danida og Minipuljen indeholder kreditkomponenter. I Danida havde man noteret sig at kreditkomponenten ikke altid virker fuldt integreret i forhold til projektets strategi og formål, men snarere er en mere løsrevet "add on", der ikke altid er særlig grundig beskrevet.

På den baggrund opfordrede Danida Projektrådgivningen til at iværksætte en undersøgelse, der skulle skabe viden om mikrofinansdelen af danske NGO projekter samt perspektivere disse til internationale og forskningsmæssige erfaringer.

Et konceptpapir for undersøgelsen blev udformet, hvor følgende formål blev fastsat:

- Tilvejebringe viden om, hvad der i dag opfattes som "det svære" ved at arbejde med mikrofinansieringsformer, hvor "trykker skoen" og hvilke er de gode eksempler til efterfølgelse?
- Forankre læringen i den del af NGO miljøet, som deltager gennem en procesorienteret tilgang. Formidlingsegnede output sikrer, at der efterfølgende kan ske en videreformidling til en større kreds af NGO'er.
- HUM kontoret i Danida, Bevillingsgruppen og evt. andre bevilgende instanser får instrumenter til at vurdere ansøgninger indeholdende mikrofinansieringskomponenter.

Undersøgelsen blev designet som et læringsforløb snarere end en egentlig evaluering og den indeholdt nedenstående elementer:

Deskstudie 1 <i>(Oktober 06-januar 07)</i>	En afdækning af hvilke danske NGO'er der arbejder med mikrokreditter og mikrofinansieringsformer. Studiet blev gennemført på baggrund af en spørgeskemaundersøgelse. Kan downloades på <a href="http://www.prngo.dk">www.prngo.dk</a> / medlemsnetværk /mikrofinans
Deskstudie 2 <i>(Januar 07)</i>	En gennemgang og præsentation af hovedtræk i international forskning og analyse inden for området. Hvilke skoler og trends gør sig gældende og hvordan placerer de danske indsatser sig i forhold til disse. Kan downloades på <a href="http://www.prngo.dk">www.prngo.dk</a> / medlemsnetværk /mikrofinans
Workshop 1 <i>(blev afholdt 9.-10. februar 07)</i>	Erfaringsudveksling blandt danske NGO'er og andre aktører. Her blev væsentlige dilemmaer og/eller problemer i forskellige mikrofinans initiativer diskuteret, og det blev besluttet, hvordan feltstudiet kunne være med til at lukke eksisterende videnshuller.. Opsamling kan downloades på <a href="http://www.prngo.dk">www.prngo.dk</a> / medlemsnetværk /mikrofinans
Feltbesøg <i>(Marts 07)</i>	På baggrund af input fra workshop blev en 14 dages rejse til Uganda arrangeret. Følgende blev besøgt: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seks dansk finansierede projekter og partnere</li> <li>• Fire SACCOS</li> <li>• To MFI'er – Paraplyforening af MFI'er, Alliance af kooperativer</li> </ul>

Workshop 2 <i>(Blev afholdt den 10/5 07.)</i>	Foreløbig udgave af den endelige rapport blev fremlagt og diskuteret.
Endelig rapport <i>(Færdig maj 07)</i>	Den endelige rapport er en sammenskrivning af resultaterne af hele forløbet. Rapporten er på 35 sider og på engelsk. Kan downloades på <a href="http://www.prngo.dk">www.prngo.dk</a> / medlemsnetværk / mikrofinans

Ekstern konsulent på undersøgelsen blev Roy Mersland fra Norge, der igennem en årrække har arbejdet med og forsket i mikrofinans. Roy Mersland stod for udarbejdelsen af Desk Study 2, for oplæg og undervisning på de to workshops samt deltagelse i feltbesøget. Endelig udfærdigede Roy Mersland den endelige rapport for undersøgelsen.

| Roy Mersland kan eventuelt kontaktes direkte på [mersland@online.no](mailto:mersland@online.no).