

Microkrediet: tegengestelde belangen of verrijkende inzichten?

Een interdisciplinaire benadering van het terugbetalingsprobleem

Marcel Jongejan & Kyra Weaver

07/13/12

Inhoudsopgave

Inleiding	4
Hoofdvraag	5
Interdisciplinaire aanpak	5
Relevante disciplines	6
Culturele antropologie: cultuur als winstgarantie	8
Inleiding	8
Relevante theorieën, concepten en epistemologie van de culturele antropologie	9
Methode	10
Microkredietprojecten en <i>sustainability</i>	10
“Public and hidden transcript” (James Scott)	11
Publiek transcript	11
Verborgen transcript	12
<i>Group-based lending</i> en groepsverhoudingen	13
Verstrekking en gebruik van microkrediet	14
Verstrekking van microkrediet	14
Gebruik van microkrediet	15
Vrouwen, <i>empowerment</i> en hegemonie	16
Geweld en emotionele stress	17
<i>Platforms of articulation</i>	18
Conclusie	18
Economie: microkredieten en microfinanciële instituties	20
Inleiding	20
Microkredieten & MFI's	20
Het belang van succesvol terugbetalen	21
De MFI's: altruïstisch of winstmaximaliserend	22
Individuele leningen of groepsleningen	23
De klanten: veilig en onveilig	25
Enkele kritische opmerkingen	26

Conclusie	26
Integratie	28
Conflict en <i>common ground</i> : theorie, methodes, aannames	28
Conflict en <i>common ground</i> : inzichten	29
Culturele antropologie	29
Economie	30
Tabellen inzichten	33
Culturele antropologie	33
Economie	34
<i>SWOT</i>	35
<i>SWOT</i> -tabel	36
Analyse	37
Sterke punten	37
Zwakke punten	38
Mogelijkheden	39
Bedreigingen	40
Integratie en ' <i>the more comprehensive understanding</i> '	41
Bronvermelding	44

Inleiding

Microfinanciering is een verzamelnaam voor financiële diensten, zoals verzekeringen en leningen, die aangeboden worden aan mensen met lage inkomens. Een van deze financiële diensten bestaat in het verstrekken van kredieten met een lage waarde, de zogenoemde microkredieten, aan mensen die onder de armoedegrens leven. In ontwikkelingslanden worden deze microkredieten verstrekt om *micro-enterprises* of lokale projecten te financieren, waarmee men geld kan verdienen om voor zichzelf een normaal bestaan te creëren. Behalve banken die gespecialiseerd zijn in microkrediet en *microfinance*, de Microfinance Institutes (MFI's), wordt microkrediet ook aangeboden door Non-Governmental Organizations (NGO's). Het idee achter microkrediet is dat de financiële ondersteuning mensen een kans geeft op economische en sociale *empowerment* binnen de samenleving. In lijn met moderne ontwikkelingen wordt het krediet vaker verstrekt aan vrouwen om hun positie binnen het huishouden en de samenleving te versterken. Tevens vormen vrouwen als klant een kleiner risico voor de banken en NGO's met betrekking tot terugbetaling; ze hebben de naam betrouwbaarder en gemotiveerder te zijn dan mannen. In de meeste gevallen wordt microkrediet verstrekt aan groepen vrouwen, volgens het zogeheten *group-lending model* van Grameen Bank in Bangladesh, om lokaal de gezamenlijke verantwoordelijkheid en solidariteit te versterken. In dit model zijn de vrouwen afhankelijk van elkaars terugbetalingsgedrag omdat dit direct invloed heeft op de hoeveelheid krediet die een groep toebedeeld krijgt door een bank of NGO.

Microkrediet klinkt als een mooie oplossing voor het ontwikkelingsvraagstuk, 'help mensen zichzelf te helpen', maar er is ook een minder rooskleurige kant. Critici van microkrediet zijn sceptisch over de positieve werking van de leningen en menen dat winstmaximaliserende banken mensen met een laag inkomen alleen maar armer maken door zich in de schulden te laten werken. De bekende Nederlandse slogan 'geld lenen kost geld', blijkt ook voor deze financiële producten maar al te waar. Klanten van microkrediet die de rente over de lening of de aflossingen niet kunnen betalen, zullen vast komen te zitten in een neerwaartse *debt-cycle* waarbinnen soms nieuwe leningen worden aangenomen om de oude te kunnen afbetalen. Dat is nadelig voor zowel klant als leningverstrekker. De klant riskeert het geringe kapitaal dat hij in bezit heeft kwijt te raken en loopt het gevaar om met agressie van de leengroep, bankmedewerkers of huisgenoten te maken te krijgen. De leningverstrekker kan zelf financieel in de problemen komen en mogelijk het risico lopen de doelen van het project nooit te

bereiken. Er vindt te allen tijde een gecompliceerde wisselwerking plaats tussen kredietgever en kredietnemer: ze zijn afhankelijk van elkaars werkwijze en gedrag. Binnen dit spanningsveld botsen individuele, gezamenlijke en economische belangen van de klant en bank voortdurend. Er is echter een belang dat ze delen: het terugbetalen van het krediet. Dit brengt de bank een stap dichterbij het einddoel van armoedeverlichting en maakt het mogelijk om met de winst het project uit te breiden. Voor de klant biedt een goed terugbetalingspatroon toegang tot hogere kredieten en uiteindelijk een snellere uitweg uit de armoede.

Hoofdvraag

Dit interdisciplinaire sluitstuk geeft ons de kans om uit te zoeken hoe de werkwijze en het gedrag van kredietgever en -nemer elkaar beïnvloeden op het gebied van het terugbetalen van krediet en de terugbetalingsstrategieën van de MFI's en NGO's. Hierbij zal gekeken moeten worden naar de strategieën van de MFI's en NGO's met betrekking tot het verstrekken van krediet, de gehanteerde (risico-inperkende) modellen en het werk dat ze in 'het veld' verrichten. Ook moeten worden bekeken hoe microkredietklanten binnen hun lokale cultuur omgaan met investeren en terugbetalen, binnen hun lokale cultuur en in relatie tot zichzelf, het huishouden, de leengroep en de veldwerkers. De hoofdvraag van deze scriptie is de volgende:

Wat zijn de belangrijkste economische en culturele factoren die van invloed zijn op het terugbetalen van microkrediet?

Interdisciplinaire aanpak

Deze probleemstelling is een complex van aard, wat het lastig maakt om haar vanuit een enkel disciplinair perspectief te benaderen. Een traditioneel economische aanpak zal tekort schieten omdat externe omstandigheden zoals culturele diversiteit niet goed in een neoklassiek model zijn in te passen. Aan de andere kant zullen alleen culturele inzichten ons slechts een eenzijdig antwoord geven op de onderzoeksvraag. Voor het formuleren van een alomvattend antwoord op de problematiek rondom terugbetaling is een integratie van inzichten uit minstens deze beide disciplines vereist. Dat betekent praktisch dat er kennisuitwisseling zal moeten plaatsvinden tussen de microkredietverstrekkers en hun klanten om het product aan te laten sluiten bij de lokale markt. De onderbouwing van dit proces heeft

een interdisciplinaire aanpak nodig. Beantwoording van de onderzoeksvraag kan in de toekomst bijdragen aan de ontwikkeling van een kritische methode voor microkredietverstrekkers om problemen met betrekking tot terugbetaling goed te kunnen analyseren en oplossen. Ook tracht dit onderzoek een bijdrage te leveren aan het discours over de bruikbaarheid van een interdisciplinaire wetenschappelijke benadering voor het oplossen van dit soort complexe maatschappelijke problemen.

Relevante disciplines

De disciplines die het meeste aan dit onderzoek kunnen bijdragen zijn psychologie, sociologie, culturele antropologie en economie. Psychologie kan onderzoek doen naar specifieke kenmerken van individuen die op leningen failliet gaan – een aanpak gerelateerd aan *behavioral economics*. Sociologie kan de verschillende manieren waarmee groepen in de samenleving met microkrediet omgaan onderzoeken en de effecten hiervan op het terugbetalingsgedrag analyseren. Culturele antropologie, de studie van de mens in de culturele wereld, kan onderzoeken welke culturele omstandigheden invloed uitoefenen op het terugbetalen. Economie kan ten slotte de grondslag van microkredieten onderzoeken en nagaan of er methodes zijn die het terugdringen van de terugbetalingsproblemen kunnen bevorderen.

Omdat dit onderzoek zich richt op de relatie tussen de economische aspecten van microkrediet en de invloed van de lokale cultuur, zijn economie en culturele antropologie voor ons de meest belangrijke disciplines. Binnen de economie is er door onder anderen Dean Karlan en Esther Duflo al statistisch onderzoek gedaan naar de effecten van microkredieten. In het kader van dit werkstuk zal vooral onderzocht worden hoe microkredieten werken. Culturele antropologie vult dit perspectief aan door de lokale culturele problematiek te analyseren. Psychologie is door de nauwe focus van het onderzoek minder van belang, omdat het lokale perspectief weinig ruimte biedt om fluctuaties in karaktereigenschappen van mensen te onderzoeken. De afwezigheid van de sociologie zal worden ondervangen door het cultureel antropologische hoofdstuk.

Specifieke bijdragen vanuit economie en culturele antropologie:

1. Het economische perspectief kan inzicht geven in de werking van microkrediet en tonen hoe de financiële strategieën van banken en andere microkredietverstrekkers in de praktijk uitgevoerd

worden. Het is noodzakelijk om aan te geven waarin microkredieten verschillen van normale leningen en wat de effecten hiervan zijn op de strategieën die de banken toepassen.

Deelvraag: 'Hoe kan het succesvol terugbetalen van microkredieten worden bevorderd?'

2. Het cultureel antropologisch perspectief zal zich richten op lokale culturele gewoontes met betrekking tot de omgang met microkrediet. Sociaal-economische en politieke inzichten, maar ook gender- en ontwikkelingsstudies dienen hierbij als extra kennisbronnen. Ook zullen statische gegevens uit sociologische publicaties betrokken worden bij het onderzoek, dat zich richt op de relatie tussen lokale, culturele en sociale omstandigheden en (globale en non-specifieke) bankstrategieën.

Deelvraag: 'In hoeverre wordt lokale cultuur – met betrekking tot zowel de klant als de financierder – gebruikt om terugbetaling van microkrediet te garanderen?'

Culturele antropologie: cultuur als winstgarantie

“Poverty does not belong in civilized human society. Its proper place is in a museum. That’s where it will be.”

-Muhammad Yunus

Waar het Westen vroeger vol koloniale trots de zeilen hees, de geweren laadde en zigzaggend de halve wereld over voer, zichzelf hooghartig op de borst kloppend en tegen de barbaren schreeuwend: “Ontwikkel je nu eindelijk eens!”, vliegt het nu met zakken geld de wereld af om deze uit te strooien over arme dorpen in de ‘derde wereld’. Dit heet ontwikkelingshulp. Willekeur dicteert waar je geboren wordt en bepaalt of je als kind in een kans- en keuzerijke omgeving opgroeit, of niet. Met het oog op dit onrecht biedt een grote hoeveelheid overheden, banken, non-governmental organizations (NGO’s), particuliere projecten en andere instituten in een of andere vorm ontwikkelingshulp aan om honger en armoede in kansarme omgevingen te tegen te gaan.

Een van de manieren om armoede te bestrijden is het verstrekken van microkrediet. Microkredieten zijn leningen van kleine bedragen voor arme en minder arme mensen die door commerciële banken worden genegeerd (Sengupta & Aubuchon 2008: 9). De grondlegger van microkrediet als grootschalig ontwikkelingsproject is Muhammad Yunus, oprichter van Grameen Bank (‘Banking to the poor’) en winnaar van de Nobelprijs voor de Vrede in 2006. Yunus beseftte dat een structurele oplossing in de vorm van financiële diensten de enige manier was om mensen in zijn eigen land, Bangladesh, uit diepe armoede te trekken. De beschikbaarstelling van kleine sommen geld aan armen zou via een cyclus van hard werken en goede investeringen uiteindelijk moeten leiden tot economische en sociale *empowerment* (Yunus 2007 [1999]).

Bij microkrediet zijn twee – soms tegengestelde – perspectieven van groot belang. Ten eerste is er de bank, de NGO of het project, die de juiste balans tracht te vinden tussen het doel van microkrediet en de gehanteerde middelen in 'het veld'. Ten tweede is er de lener, die constant het eigen belang moet afwegen tegen het collectieve belang van het huishouden, de sociale groep, het dorp, de bank of het project zelf. Wanneer leningen niet worden terugbetaald staat het gehele project op het spel en loopt men het risico het originele doel niet te bereiken. De financiële duurzaamheid van microkredietprojecten wordt daardoor tegenwoordig als een noodzakelijke voorwaarde voor succes beschouwd, met als resultaat dat er alles aan wordt gedaan om een hoog terugbetalingsrendement te behalen.

In dit hoofdstuk staat de volgende deelvraag centraal: In welke mate wordt lokale cultuur – met betrekking tot zowel de klant als de financierder – gebruikt om terugbetaling van microkrediet te garanderen?

Relevante theorieën, concepten en epistemologie van de culturele antropologie

Wat is cultuur? Dat is een vraag die vele antropologen bezig heeft gehouden en altijd gegarandeerd een complex antwoord oplevert. In een zeer minimalistische uitleg kan men stellen dat “[c]ultures are traditions and customs, transmitted through learning, that guide the beliefs and behavior of the people exposed to them.” (Kottak, 4). Binnen de culturele antropologie wordt onderzocht hoe culturen in elkaar zitten en hoe ze van elkaar verschillen en overeenkomen. Sinds de oorsprong van de discipline in de 19e eeuw zijn veel theorieën, stromingen en *schools of thought* voorbij gekomen, vaak meeliftend met de wetenschappelijke tijdsgeest, maar sinds een aantal decennia lijken er geen nieuwe *grand theories* meer te zijn bijgekomen. De algemene stromingen die sinds deze tijd veel invloed uitoefenen, zijn postmodernisme en feminisme (Barrett 2009: 167). De nadruk is hierdoor komen te liggen op interpretatief en individueel onderzoek, waarbij de unieke lokale cultuur door de etnograaf als een boek gelezen en geïnterpreteerd kan worden, in plaats van met kwantitatief experimenteel onderzoek geanalyseerd te worden (Geertz 1973). Clifford Geertz, een van de belangrijkste postmodernisten, schrijft in 1973 in zijn essay ‘Thick Description’: “Believing, with Max Weber, that man is an animal suspended in webs of significance he himself has spun, I take culture to be those webs, and the analysis of it to be therefore not an experimental science in search of law but an interpretative one in search of meaning.” (Geertz 1973). Deze opvatting gaat gepaard met kwalitatief, kleinschalig, specialistisch, etnografisch onderzoek. Maar ook binnen de culturele antropologie zijn ontwikkelingen gaande. Steeds vaker wordt om meer complexe vraagstukken te kunnen beantwoorden interdisciplinair en *multi-sited* onderzoek uitgevoerd. Hierbij hanteert de onderzoeker nog steeds dezelfde methodes, maar lijkt de *scope* van het onderzoek zich uit te breiden. Ook kwantitatieve methoden zijn de antropoloog niet langer onbekend (Barrett 2009: 253).

Een tweede, belangrijk onderdeel van de culturele antropologie is haar epistemologie. Sinds Franz Boas (1858-1942) is door de tijd heen het concept van cultuurrelativisme in meerdere of mindere

mate aanwezig geweest: alle culturen zijn unieke systemen van geloof of gedrag en kunnen alleen maar volledig worden begrepen binnen hun eigen context (Barrett 2009: 56). Er wordt daarom aangenomen dat culturen onderling incommensurabel zijn. Deze gedachte is de natuurlijke basis voor de legitimatie van kwalitatief etnografisch onderzoek, maar vormt een obstakel wanneer men zich een breder (*multi-sited*) perspectief wil aanmeten of interdisciplinair onderzoek wil doen. Hiervoor is het zinvol om cultuur op een abstracter niveau te aanschouwen, namelijk als onderdeel van de biologie van de mens als soort. Waar culturele verschijnselen soms moeilijk te verklaren zijn vanuit vergelijkend perspectief, blijken ze vaak logische consequenties van het menselijk evolutionair proces. Het menselijk brein is flexibel en heeft een zeer hoge neurale plasticiteit. Dit leidt ertoe dat wanneer men op jonge leeftijd het proces van 'enculturation' ondergaat binnen de specifieke sociale omgeving, bepaalde neurale connecties wel en andere niet worden gemaakt (Donald 1991; 13): "Cultures restructure the mind, not only in terms of its specific contents, which are obviously culture-bound, but also in terms of its fundamental neurological organization." (Donald 1991; 14). Cultuur als fenomeen is daarom als fluide en dynamisch te typeren. De manier waarop cultuur wordt aangeleerd en gereproduceerd is hoogst individueel, maar het fundament van dit proces is gevormd door de menselijke evolutie. Incommensurabel of niet, cultuur is een universeel onderdeel van het 'menschzijn'.

Methode

Dit hoofdstuk zal informatie putten uit verschillende wetenschappelijke publicaties, van verschillende cultureel antropologen, sociologen en specialisten op het gebied van ontwikkelingsvraagstukken, die op verschillende locaties onderzoek hebben gedaan naar microkrediet. De problematiek rond het terugbetalen van microkrediet is ontzettend breed; er spelen economische, politieke, geografische, culturele, meteorologische, financiële, psychologische, maatschappelijke, interpersoonlijke en gezondheidsfactoren mee. Dit hoofdstuk zal zich beperken tot de culturele factoren die van invloed zijn op de manier waarop mensen omgaan met het terugbetalen van hun lening en de middelen die de banken en projecten hanteren om een hoog terugbetalingsrendement te bereiken. Het grootste deel van de gebruikte onderzoeken komt uit Bangladesh en India; een kleiner deel is meer algemeen. De meeste data zijn lokaal en kwalitatief. De data uit sociologische onderzoeken zijn van meer kwantitatieve aard.

Microkredietprojecten en *sustainability*

Verreweg het meeste onderzoek aangaande microkrediet betreft Bangladesh en Grameen Bank. Muhammad Yunus, grondlegger van het microkrediet, begon zijn leenproject daar in 1977. Er zijn tegenwoordig 8.35 miljoen lenenden, van wie 96% vrouw. De kredieten hebben de looptijd van een jaar en worden in wekelijkse termijnen terugbetaald. Het rentepercentage ligt om en nabij de 20% op jaarbasis.¹

Voor sociale projecten zoals Grameen Bank is de eigen financiële duurzaamheid een doel op zich geworden: hoe kan een project anders het hoofd boven water houden? Kredieten zijn leningen en vormen daardoor een groot risico voor een bank of project. De financiële duurzaamheid van Grameen Bank werd begin jaren '90 een urgente kwestie. Er werd een nieuwe lijn van kostendekking, winstgeneratie en projectuitbreiding uitgezet (Rahman 1999; 78). Tussen 1991 en 1993 verdrievoudigde het investeringsportfolio van Grameen Bank (Rahman 1999; 79). Tussen 2003 en 2009 gebeurde dit opnieuw. Vanaf 2003, parallel aan de laatste groei in het investeringsportfolio, stijgt ook de winst, met een aantal vette jaren in 2005 (15.21%), 2006 (20.00%) en 2008 (18.99%)²

Hoewel de financiële duurzaamheid van sociale projecten zoals microkrediet uiteraard gewaarborgd dient te worden, is het op zijn minst opmerkelijk dat Grameen Bank zulke hoge winsten heeft kunnen behalen. In de loop van dit werkstuk zal duidelijk worden dat een dergelijke bedrijfsvoering met winstoogmerk direct invloed uitoefent op het gedrag van medewerkers en klanten met betrekking tot de terugbetaling van leningen.

“Public and hidden transcript” (James Scott)

Aminur Rahman publiceert in 1999 zijn paper ‘Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?’ in het prestigieuze *World Development*. Op grond van eigen veldonderzoek schrijft Rahman over Grameen Bank en hoe deze op lokaal niveau in Bangladesh opereert. Om zijn

1 (http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175, Oktober 2011)

2 (http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503)

data te analyseren gebruikt Rahman onder andere de concepten van *hidden* en *public transcript*, die afkomstig zijn van James Scott (1990). Het publieke transcript omvat de filosofie en de doelen van Grameen Bank en het officiële scenario van haar operaties. Het verborgen transcript is het *covert discourse* over het microkredietproject van de informanten in het dorp van onderzoek. Samen geven het publieke transcript van Grameen Bank en het verborgen transcript van de informanten een omvattend beeld van de situatie (Rahman 1999; 68).

Publiek transcript

Het publieke transcript van Grameen Bank is er een van rechtvaardige en duurzame ontwikkeling. Het vertelt een eenzijdig, maar mooi sociaal verhaal over de lokale microkredietoperaties (Rahman 1999; 68). Er worden twee redenen gegeven voor het feit dat vrouwen de grootste leengroep (97%) vormen.

1. Vrouwen krijgen toegang tot krediet met het doel hun mogelijkheden tot inkomsten te vergroten en een snelle vooruitgang in de socio-economische omstandigheden van het huishouden te bevorderen.
2. De organisatie van vrouwen in groepen heeft als doel het stimuleren van collectieve bewustwording, het versterken van de solidariteit binnen de groep door wekelijkse bijeenkomsten en het bevorderen van socio-economische *empowerment* binnen de samenleving (Rahman 1999; 69).

Verborgen transcript

Het verborgen transcript van de informanten vertelt een ander verhaal. Grameen Bank verstrekt voornamelijk leningen aan vrouwen, maar in de praktijk gebruiken vooral mannen de leningen en verzorgen zij het geld voor de terugbetaling die hun vrouwen wekelijks naar de *loan centers* brengen. Iedereen, zowel bankmedewerkers als leners, weet hiervan (Rahman 1999; 68). De ‘verborgen’ redenen voor de focus op vrouwen zijn strategisch en tweeledig:

Positionele kwetsbaarheid: In het onderzochte dorp bevestigen zowel bankmedewerkers als leners dat vrouwen gerekruteerd worden voor het programma omdat ze zich binnen de samenleving in een kwetsbare positie bevinden. Deze kwetsbaarheid wordt door informanten vaak toegeschreven aan de beperkte fysieke mobiliteit (*purdah*, of ‘het sluieren’) van vrouwen en hun typische, cultureel voorgeschreven, gedrag dat schuw, passief en onderdanig dient te zijn.

Vrouwen zijn daardoor gemakkelijk te volgen in het dorp, komen vaker naar groepsbijeenkomsten en zijn door hun onderdanigheid meer gedisciplineerd dan mannen (Rahman 1999; 69).

Gendered status: In de landelijke samenleving van Bangladesh worden vrouwen primair als bescheiden en puur gezien, waardoor de eer van vrouwen (*izzat*) kwetsbaarder is dan die van mannen. Om aantasting van de vrouwelijke eer te voorkomen, staan alle leden van het huishouden onder druk om op tijd de wekelijkse afbetaling van de vrouw te verzorgen. De bescherming van eer door mannen biedt microkredietinstituten de belangrijke (ongeschreven) garantie dat ze op gezette tijden afbetalingen van vrouwelijke klanten ontvangen (Rahman 1999; 70).

Al met al geven het publieke en verborgen transcript samen een helder beeld van wat er in dit onderzochte dorp plaatsvindt met betrekking tot de terugbetaling van leningen. Lokale culturele elementen, zoals de onderdanigheid en de eer van vrouwen, worden door Grameen Bank bewust als ‘sociaal onderpand’, of *social collateral*, gebruikt om terugbetaling te garanderen. Hoe kan het dat de twee transcripten zo verschillend zijn? Rahman doet hiervoor een beroep op het concept ‘the theory of practice’ van Pierre Bourdieu: dat het handelen van de bankmedewerkers in de praktijk in strijd is met het officiële, publieke transcript van het project (de ideologie) wordt goedgepraat als ‘datgene wat nodig is in de context van de specifieke situatie’ (Rahman 1999; 68). Een bankmedewerker stelt: “In the field it is hard to work with male members. They do not come to meetings, they are arrogant, they argue with bank workers and sometimes they even threaten and scare the bank workers.” Het is volgens de bankmedewerkers eenvoudiger om met vrouwen te werken dan met mannen (Rahman 1999; 69).

Group-based lending en groepsverhoudingen

Grameen Bank hanteert het leenmodel van *group-based lending*, dat door veel andere projecten wereldwijd gekopieerd is. Potentiële klanten sluiten zich aan bij een kleine leengroep van 5 of 6 mensen met eenzelfde economische en sociale achtergrond. Lokale groepen worden (in collectieven van ongeveer 6 tot 8 groepen) bijeengebracht om een zogeheten *loan center* te vormen. Het publieke transcript luidt dat solidariteit, steun, bescherming en wederzijdse verantwoordelijkheid binnen een groep het individu helpen economisch succesvol en betrouwbaar te worden (Yunus 2007 [1999]: 62). In

de praktijk is er echter sprake van (excessieve) groepsdruk: “When a woman fails to make her instalment on time she experiences humiliation through verbal aggression from fellow members and bank workers in the loan center.” (Rahman 1999; 70). Als een individu het wekelijkse termijnbedrag niet kan betalen, haalt dat de geloofwaardigheid en betrouwbaarheid van de hele groep en het lokale *loan center* waartoe die groep behoort, onderuit. Dat brengt toekomstige leningen en een jaarlijkse verhoging van de lening voor iedereen in gevaar (Rahman 1999: 72).

Daarnaast krijgen groepsleden ook te maken met onderlinge competitie. Volgens Muhammad Yunus is dit gunstig, want “[a] sense of intergroup and intragroup competition also encourages each member to be an achiever.” (Yunus 2007[1999]: 62). Elk *loan center* wijst iemand aan die functioneert als de ‘chief’. Vaak hebben één of twee groepsleden binnen de grotere groep de touwtjes in handen. Dit zijn meestal de personen die met de leengroep zijn begonnen. Het publieke transcript heeft het over de leiderschapsrollen die worden gecreëerd voor vrouwen op het platteland, maar in de praktijk weten de bankmedewerkers dat slechts enkele groepsleden de macht hebben. De belangrijkste leden en de *chief* worden verantwoordelijk gemaakt voor het innen van de wekelijkse termijnen. Om een nieuwe (hogere) lening te verkrijgen nadat de oude is afbetaald, moet een individu de goedkeuring verkrijgen van de groepsvoorzitter en de *chief* (Rahman 1999: 73). De facto wordt zo de hele groep ‘moreel verantwoordelijk’ voor elke lening aan een individu (Yunus 2007[1999]: 62). Het gebruik van groepsdruk is een tweede vorm van ‘sociaal onderpand’ om terugbetaling van leningen te verzekeren (Ahmed 2001; 1957). Door dit alles komen de onderlinge relaties tussen groepsleden op scherp te staan en, omdat een *loan center* een lokaal fenomeen is, worden ook lokale relaties tussen individuen en families ingrijpend beïnvloed.

Verstrekking en gebruik van microkrediet

Het is niet alleen Aminur Rahman opgevallen dat er een discrepantie bestaat tussen wat de microkredietinstituten claimen te doen en wat ze werkelijk doen. Mokbul Morshed Ahmad heeft veldwerkers van vier verschillende soorten NGO's in Bangladesh geïnterviewd over hun ervaringen in het veld. Hoewel NGO's over het algemeen minder op winst uit zijn dan banken, streven zij naar meer vrijheid in de vorm van minder afhankelijkheid van donorgelden (Ahmad 2003; 67). Donorgeld moet meetbare en vooral zichtbare resultaten opleveren, hoewel dat niet het primaire doel is van het sociale project.

Verstrekking van microkrediet

In de praktijk komt het streven naar meetbare zichtbare resultaten neer op een hogere druk op veldwerkers om zoveel mogelijk ‘omzet’ te genereren in de vorm van krediet. Het belang van een hoog terugbetalingsrendement kan daarbij leiden tot anti-sociaal gedrag van veldwerkers. (Ahmad 2003; 71). Medewerkers van PROSHIKA (een nationale NGO in Bangladesh) leggen uit:

When I lend money, I always keep pressure on my clients that they have to repay it by whatever means. I tell them that if you die without repaying my loan I will kick on your grave four time because you have not repaid the money.

Atiqul Alam, EDW, Sakhipur, February 1999

(Ahmad 2003; 71)

I have to show good repayment rate of my disbursed credit to save my job. To get money back sometimes I abuse my members. Now my life is full of tension. Many nights I cannot sleep due to the anxiety about what I shall do if I lose the job.

Qamrul Islam, Training Coordinator, Sakhipur, February 1999

(Ahmad 2003; 69)

Hoewel de betreffende NGO's ook andere diensten aanbieden, zoals technisch advies op het gebied van landbouw, onderwijs en gezondheid, worden veldwerkers slechts beoordeeld op hun terugbetalingspercentages (Ahmad 2003; 71). Ook klagen bankmedewerkers van het lokale kantoor van Grameen Bank bij Aminur Rahman over hoe de uitbreiding van werkzaamheden bij de bank (de vergroting van het investeringsportfolio begin jaren '90) hen heeft opgezaagd met een enorme werklast en een verhoging van de druk om zoveel mogelijk terugbetalingen van de klanten van het project te bewerkstelligen (Rahman 1999; 75). Des te meer leningen er worden verstrekt, des te meer winst er geboekt kan worden en des te beter het functioneren van de NGO veldwerker of

bankmedewerker wordt beoordeeld. Daarbij loont het om de ‘minder arme’ bevolking te voorzien van krediet, omdat zij beter terugbetalen dan de allerarmsten (Ahmad 2003; 72).

Er doet zich echter nog een verschijnsel voor in het veld. Doordat projecten financieel duurzaam en rendabel moeten zijn, wordt zoveel mogelijk energie gestoken in het verstrekken van zoveel mogelijk leningen. Op het platteland in Bangladesh bestaat er daardoor concurrentie tussen de verschillende microkredietbanken en NGO's. Dit kan ertoe leiden dat huishoudens soms meerdere leningen accepteren van verschillende projecten (Ahmad 2003; 70). Volgens Rahman hebben sommige huishoudens in zijn dorp van onderzoek zelfs meerdere types leningen van Grameen Bank, om aan hun wekelijkse afbetalingen te kunnen voldoen: “[s]uch lending processes contribute to a spiraling debt cycle in which many members in the study area feel they have become entrapped.” (Rahman 1999; 79; Ahmed 2001; 1958). Dit fenomeen wordt ‘debt-recycling’ genoemd. Hoewel het publieke transcript van de banken en NGO's hier niet over spreekt, beïnvloedt dit verschijnsel het terugbetalen van microkrediet zowel op een positieve manier (er is geld bijgeleend) als op een negatieve manier (er is te veel geld bijgeleend).

Gebruik van microkrediet

De toegenomen aandacht van NGO's en Grameen Bank voor de terugbetalingpercentages van het krediet heeft geleid tot een situatie waarin weinig tot geen toezicht meer wordt gehouden op de wijze waarop het krediet wordt geïnvesteerd. De microkredieten worden door de klant vaak niet goed geïnvesteerd en dit komt het terugbetalen niet ten goede: “Repayment is a major problem with the poorer groups.” (Ahmad, Mokbul Morshed M. 2003; 70). Dat is niet vreemd: de mensen die tot de allerarmsten van Bangladesh behoren leven zo ver onder de armoedegrens dat ze vaak geen eten kunnen kopen en geen onderdak hebben. Dit is een van de redenen dat de NGO Food First zich in eerste instantie richt op de missie “to eliminate the injustices that cause hunger”, in plaats van op kredietverschaffing (<http://www.foodfirst.org/en/about/mission>). Het is niet verwonderlijk dat een deel van het krediet wordt gebruikt voor behoeften als consumptiegoederen, kleding, een bruiloft of een reparatie van het huis. Dat er daardoor minder geld over is om te investeren maakt het lastig om voldoende winst te genereren voor de wekelijkse afbetaling (Ahmad 2003; 69). Uit de studie van Rahman blijkt dat in zijn dorp in Bangladesh ongeveer 78% van alle leningen werd gebruikt voor andere zaken dan de goedgekeurde investeringen (Rahman 1999; 75).

Er is bovendien een discrepantie tussen het publieke transcript, dat het heeft over de economische en sociale emancipatie van vrouwen, en de eindgebruikers van het microkrediet. De mannen, of mannelijke familieleden zijn voor het overgrote deel de gebruikers van de lening (Rahman 1999; 75). Daarnaast wordt vrouwen vaak door hun mannen of mannelijke familieleden verzocht een lening te nemen. Ook dit fenomeen is bekend bij de klanten en de bankmedewerkers. Het verborgen transcript vertelt ons dat deze praktijken voorkomen omdat het direct lenen aan vrouwen het werk van de bankmedewerkers vereenvoudigt (Rahman, A. 1999; 70).

Vrouwen, *empowerment* en hegemonie

De man is binnen het huishouden vaak de kostwinner. Het komt daardoor vaak voor dat mannen de investeerders en eindgebruikers van de microkredieten zijn. Terwijl de verbetering van de economische en sociale positie van de vrouw binnen de samenleving en het huishouden het doel is van de microkredietprojecten, is de vrouw toch in veel gevallen slechts een doorgeefluik van de lening. De vraag is gerechtvaardigd of er überhaupt *empowerment* van vrouwen plaatsvindt en of vrouwen werkelijk loskomen van de patriarchale omstandigheden waarin ze leven. Zowel bankmedewerkers als mannen in het dorp gebruiken de patriarchale ideologie (die leidt tot de positionele kwetsbaarheid van vrouwen) voor eigen gewin: de eersten om gemakkelijker leningen te kunnen beheren en de laatsten om via hun vrouw toegang te krijgen tot krediet. Zo wordt de hegemonie van mannen binnen de samenleving weer eens bevestigd (Rahman 1999; 71; Ahmed 2001; 1958). Toch lijkt er iets veranderd, en deze verandering heeft twee kanten: enerzijds zorgt de aanwezigheid van microkrediet voor een toename van geweld (verbaal en fysiek) en stress bij vrouwen, anderzijds gebruiken vrouwen de *loan centers* en groepsomgevingen om dagelijkse zaken te bespreken met elkaar en hun ongenoegen te uiten over maatschappelijke kwesties.

Geweld en emotionele stress

Geweld tegen vrouwen op het platteland in Bangladesh komt veel voor en lijkt tot op zekere hoogte een sociaal geaccepteerd fenomeen te zijn (Rahman 1999; 70). Echter, door de oplopende druk om terugbetalingen op orde te hebben en het gebruik van *social collateral*, zegt 70% van de vrouwen binnen het onderzochte dorp van Aminur Rahman een toename van geweld te ervaren (Rahman 1999;

70). Dat vrouwen geconfronteerd worden met geweld ligt aan hun positie binnen de samenleving: binnen het huishouden zijn ze machteloos ten opzichte van hun man en binnen het *loan center* zijn ze machteloos ten opzichte van de meer invloedrijke groepsleden en de bankmedewerkers, die voornamelijk van het mannelijk geslacht zijn (Rahman 1999; 71).

Behalve met direct verbaal of fysiek geweld, krijgen vrouwen ook te maken met emotionele stress. BRAC, een grote NGO in Matlab, Bangladesh, die zich bezighoudt met het bestrijden van armoede op het platteland, heeft in 1995 een eigen onderzoek uitgevoerd naar de relatie tussen socio-economische ontwikkeling en de gezondheid en het welzijn van de plattelandsarmen (Ahmed 2001; 1959). Uit dit onderzoek bleek dat vrouwen een stijging in emotionele stress ervaren vanaf het eerste jaar van hun lidmaatschap van de NGO, met een piek in het derde jaar, waarna een daling is waar te nemen. De emotionele stress stijgt ook wanneer men bij de introductie van microkrediet start met spaaractiviteiten, maar daalt weer zodra de leden van BRAC training krijgen in het ontwikkelen van een aantal belangrijke vaardigheden (Ahmed 2001; 1962). Grofweg kan worden gesteld dat de psychische gezondheid evenredig is met de duur van het lidmaatschap en samenhangt met de aard van het project.

Zorgelijk, voor zowel het individu als het project, is dat 38% van de vrouwen met emotionele stress uit het onderzoek in Matlab depressieve klachten vertoont; een iets minder hoog percentage is fatalistisch geworden of heeft zich teruggetrokken, terneergeslagen over de eigen situatie (Ahmed 2001; 1964). Stress en depressie hebben een negatief effect op alles wat de mens doet: op de uitvoering van dagelijkse bezigheden, op het werken om geld te verdienen, zelfs op de basishygiëne en op cognitieve vaardigheden. Succesvol omgaan met microkrediet wordt dan een probleem en dit vormt een groot risico voor het microkredietproject. Dit werd meer dan duidelijk tijdens de ‘microkredietcrisis’ in de Indiase provincie Andhra Pradesh in 2010: “Following the suicides of a number of rural borrowers who faced insurmountable debts and suffered aggressive collection tactics from institutional lenders, the state government placed a moratorium on the collection of loan repayments.” (Taylor 2011; 485). Niets is schadelijker voor de financiële duurzaamheid van een project.

Platforms of articulation

Megan Moodie deed in 2003 onderzoek naar de *empowerment* van vrouwen door middel van microkrediet in een klein plattelandsdorp in Rajasthan, India. Ze schrijft dat het microkrediet op zichzelf weinig materiële of sociale veranderingen heeft gebracht. De manier waarop vrouwen door microkrediet bij elkaar zijn gebracht heeft echter wel geleid tot het ontstaan van verschillende *platforms of articulation* waar vrouwen elkaar spreken over de zaken die hen dagelijks bezighouden en beïnvloeden (Moodie 2008; 458). Deze uitingsplatforms bieden vrouwen de mogelijkheid tot reflectie en kritiek over onderwerpen als de verdeling van goederen en hulpmiddelen, het kastensysteem, dochters, genderdiscriminatie en zelfs *grassroot*-feminisme (Moodie 2008; 463). Moodie concludeert dat microkrediet in Rajasthan geen vreemde economische logica is die ‘*culturized*’ wordt, maar deel uitmaakt van en verbonden is met de eigen cultuur: het is verweven met lokale tradities en tradities van vrijgevigheid en delen. Microkrediet en uitingsplatforms maken daardoor deel uit van de verschillende culturele mogelijkheden die de vrouwen ter beschikking staan (Moodie 2008; 463).

Conclusie

Bij microkredietprojecten in Bangladesh en India wordt de kwetsbare positie van vrouwen binnen de samenleving gebruikt als *social collateral* van het krediet. Ook groepsdruk en de sociale verhoudingen in *loan centers* zijn van groot belang voor de manier waarop men omgaat met investeringen, schulden, betalingen en sociale activiteiten. Door de verschuiving van de financiële belangen van microkredietbanken en projecten zoals Grameen Bank en het daaruit voortkomende winstbejag loopt het sociale doel van het gehele project gevaar. Sociale en economische *empowerment* voor armen en de positionele ontwikkeling van vrouwen vormen een mooi officieel transcript, maar de bedrijfsvoering staat in de weg. Het is niet langer rendabel of zelfs maar praktisch uitvoerbaar (Bourdieu’s ‘theory of practice’) om tijd te besteden aan het monitoren van sociale verhoudingen, individuele ontwikkeling en investeringsgedrag; zolang er wordt terugbetaald door klanten is er voor de veldwerkers en bankmedewerkers voorlopig niets aan de hand. Dit gaat ook ten koste van andere nevenambities van projecten: “[f]or example, non-formal education, skills training and adult literacy help the members to keep good records, which will assist in making the micro-enterprise sustainable.” (Ahmad 2003; 72). Ondertussen krijgen vrouwen door microkrediet te maken met een toename van verbaal en fysiek geweld en emotionele stress. Enerzijds motiveert dat wellicht tot tijdige betalingen, maar anderzijds

zorgt het voor een afname van de kwaliteit van leven. Deze *pay off* lijkt geenszins wenselijk. Het feit dat mannen hun vrouwen gebruiken als doorgeefluik van krediet en de manier waarop de vrouwelijke eer wordt gebruikt als *social collateral* dragen direct bij aan het in stand houden van de gender verhoudingen binnen de samenleving. De microkredietinstanties zijn direct verantwoordelijk voor het ontwerpen en opleggen van het cultureel kader waarbinnen de klanten om gaan met geld en het terugbetalen van hun leningen. Zij gebruiken en beïnvloeden daarbij de culturele factoren gender, macht, status en klasse om een hoog terugbetalingspercentage te garanderen. Ondertussen zorgt de rigide bedrijfsstructuur van microkredietprojecten voor een discrepantie tussen de dynamische aard van cultuur *an sich* en het structurele, culturele kader waarbinnen de project plaats heeft. Echter, de *platforms of articulation* bieden de mogelijkheid om, ondanks de rigiditeit, andere culturele bronnen aan te boren en daarmee nieuwe manieren van culturele uiting en *empowerment* te vinden. Dit laatste is helaas een positieve bijkomstigheid in plaats van bewust ontwerp van microkredietinstanties. Een project sociale doelen, zoals microkrediet, zou meer aandacht moeten besteden aan het creëren van een omgeving waarbinnen alle betrokkenen, en vooral de vrouwen, vrij zijn van stress en geweld (Ahmed 2001; 1965).

Economie: microkredieten en microfinanciële instituties

Om de belangrijkste factoren die bijdragen tot het succesvol terugbetalen van microkredieten te kunnen identificeren zal de werking van microkredieten en microfinanciële instituties (MFI's) moeten worden onderzocht. De discipline economie lijkt hiervoor het meest geschikt, omdat deze de verdeling van schaarse goederen onderzoekt. Centraal zullen staan hoe MFI's werken, wat microkredieten precies zijn, en hoe het succesvol terugbetalen van microkredieten wordt bevorderd.

De economie kent als discipline enkele aannames die door de meeste (doch niet alle) economen worden gedeeld. Zo wordt in de meeste economische modellen aangenomen dat de mens altijd rationeel en uit zelfinteresse handelt. Er is binnen de economie ook een tegengestelde stroming die beweert dat de mens altijd uit emotie handelt – de behaviorale economie –, maar deze is niet dominant (Boumans & Davis 2010: 136).

Binnen de discipline economie wordt vooral op een kwantitatieve wijze onderzoek gedaan naar microkrediet. Zo wordt de werking van microkrediet vaak via statistiek en wiskundige modellen onderzocht (door bijvoorbeeld Dean Karlan en Esther Duflo), maar er wordt ook vanuit betrekkelijk nieuwe paradigma's binnen de economie, zoals *game theory*, naar gekeken. Tevens bleek uit het literatuuronderzoek dat de meeste economische artikelen over microkrediet worden geschreven vanuit het perspectief van de microfinanciële institutie en de maatregelen die deze institutie zou kunnen nemen om het succesvol terugbetalen van leningen te bevorderen. Het onderzoek naar microkrediet binnen de economie vindt dus vooral plaats vanuit een *top-down* visie.

Microkredieten & MFI's

We zullen in dit hoofdstuk de volgende definitie van microkredieten hanteren: 'Microkredieten zijn leningen van kleine bedragen voor consumenten die door commerciële banken werden genegeerd' (Sengupta & Aubuchon 2008: 9). Leningen zijn producten die door financiële instituties, zoals banken, aan klanten worden verkocht. Deze klanten moeten uiteindelijk het initiële bedrag van de lening plus een bepaalde hoeveelheid rente aan de bank terugbetalen. Microkredieten worden verkocht door wat microfinanciële instituties worden genoemd. Deze instituties kunnen altruïstisch (geen winstoogmerk) of juist winstmaximaliserend van aard zijn. Microfinanciële instituties verkopen vaak niet alleen

microkredieten maar ook andere financiële producten, zoals verzekeringen, aan hun klanten.

Microkredieten maken deel uit van microfinanciering maar zijn niet het enige product in die sector (Sengupta & Aubuchon 2008: 10). De belangrijkste vorm van microkredieten die zal worden onderzocht is het zogenoemde '*Grameen credit*': een vorm van microkredieten gehanteerd door de Grameen Bank waarbij het geloof in het terugbetalen van leningen berust op vertrouwen (Sengupta & Aubuchon 2008: 9). Microkrediet wordt als een middel beschouwd om mensen uit armoede te bevrijden doordat het extra kapitaal ze uit de zogeheten *poverty trap* kan verlossen. In ontwikkelingslanden hebben armen vaak alleen hun arbeid te bieden. Voor het ontstaan van ondernemingen die deze arbeiders banen kunnen bieden zijn ondernemers nodig. Omdat er in arme landen weinig ondernemers zijn, zijn er weinig banen en dus veel werklozen. Hoewel in westerse landen ondernemers vaak eerst werkloos waren is dit niet het geval in ontwikkelingslanden. Ondernemers in ontwikkelingslanden hebben immers in tegenstelling tot hun westerse tegenhangers vaak geen toegang tot het financiële kapitaal dat vereist is om een onderneming te beginnen. Het idee is dat microkredieten in ontwikkelingslanden de armen een kans geven om ondernemingen te starten, waardoor er meer banen komen en werkloosheid en armoede afnemen (Arvind Ashta 2009: 662-664).

Het meest opmerkelijke verschil tussen normale leningen en microkredieten is, naast de omvang van de bedragen, de afwezigheid van onderpand bij microkredieten. Waar bij 'normale' leningen de bank vaak beslag kan leggen op de bezittingen van de klant, zijn bij microkredieten deze bezittingen vaak waardeloos en heeft beslaglegging geen nut. Dit kan tot een *moral hazard* probleem leiden: de klant heeft geen aansporing om de lening terug te betalen aan de bank waardoor er een kans is dat de bank haar geld niet terugkrijgt (Townsend 2003: 1-2). Een empirische studie van Dean Karlan en Jonathan Zinman laat zien dat *moral hazard* inderdaad voor problemen zorgt als het gaat om het succesvol terugbetalen van microkredieten (Karlan & Zinman 2009: 1995). Microfinanciële instituties hebben verschillende manieren bedacht om het probleem van *moral hazard* te ontwijken, waaronder het zogenaamde *joint-liability* lenen. Hierbij worden leningen verstrekt aan groepen in plaats van individuen en wordt door het stellen van verschillende voorwaarden geprobeerd het risico op het niet terugbetalen van de lening voor de financiële institutie te minimaliseren (Ikhtiar 2011: 93). Hoe dit werkt en wat dit voor effecten heeft komt later aan de orde. Wel is het opmerkelijk dat de *repayment rates* (het percentage de klanten dat de lening terugbetaalt) van microkredieten vaak redelijk hoog zijn (Townsend 2003: 3, & Sengupta & Aubuchon 2010: 10).

Het belang van succesvol terugbetalen

Hoge terugbetalingspercentages zijn erg belangrijk voor microfinanciële instituties. De voornaamste reden hiervoor is het willen voorkomen van uitvallers. Dit zijn mensen die aan de ‘bovenkant’ of de ‘onderkant’ uit een microkredietprogramma verdwijnen. Aan de bovenkant verdwijnt iemand wanneer hij of zij dermate in welvaart is gestegen dat er niet langer van microkredieten gebruik hoeft te worden gemaakt. Iemand verdwijnt aan de onderkant doordat hij of zij de leningen niet meer kan afbetalen of daar het nut niet van inziet (Karim & Osada 1998: 262). Het is in ontwikkelingslanden, waar allerlei crises vaak voor een onzekere toekomst zorgen, nog maar de vraag of de mensen die aan de bovenkant verdwijnen ook werkelijk in staat zijn om boven de armoedegrens te blijven zonder gebruik te kunnen maken van het microkredietprogramma. Degenen die aan de onderkant verdwijnen zullen, zodra ze eenmaal geen gebruik meer kunnen maken van microkrediet, nog minder in staat zijn om uit hun benarde situatie te komen (Karim & Osada 1998: 262). Zij kunnen genoodzaakt zijn om uit het programma te verdwijnen door problemen binnen de familie of andere persoonlijke relaties (Karim & Osada 1998: 279), door de groepsdynamiek bij het lenen aan groepen (Karim & Osada 1998: 282) en door het falen van het inkomensproject waarvoor de lening bestemd was (Karim & Osada 1998: 284).

Voor microfinanciële instituties betekent het uitvallen van mensen het verliezen van klanten, en vaak ook dat de lening niet meer zal worden terugbetaald. Hoewel het vinden van nieuwe klanten hiervoor een oplossing kan zijn, wordt de totale pool van mogelijke klanten door uitval steeds kleiner (Karim & Osada 1998: 262).

Er zijn daarnaast voor microfinanciële instituties nog andere nadelen verbonden aan een daling van het aantal mensen dat in een microkredietprogramma participeert. Zo lenen nieuwe klanten vaak minder dan oude klanten, wat de winstgevendheid van een MFI in geding kan brengen: de marginale kosten van nieuwe klanten zijn als gevolg daarvan immers betrekkelijk hoog, zodat er relatief veel betaald moet worden om een nieuwe klant binnen een microkredietprogramma te kunnen laten participeren. Tot slot zijn individuele MFI's vaak elkaars concurrenten en zijn er vele microkredietprogramma's beschikbaar, zodat er sprake is van schaarste van klanten die in aanmerking komen voor microkredieten (Karim & Osada 1998: 262).

De MFI's: altruïstisch of winstmaximaliserend

Er zijn verschillende soorten instanties die microkredieten verstrekken. De belangrijkste indeling van zulke microfinanciële instituties is die tussen winstmaximaliserend en altruïstisch. Winstmaximaliserende MFI's proberen om met het verstrekken van microkredieten en andere financiële producten zoveel mogelijk winst te genereren, terwijl altruïstische MFI's zoveel mogelijk mensen proberen te helpen. Het verschil in doelstelling tussen de verschillende soorten MFI's leidt tot het gebruik van verschillende strategieën die weer van uiteenlopende invloed zijn op het wel of niet succesvol terugbetalen van microkredieten.

In de praktijk blijken er meer altruïstische MFI's dan winstmaximaliserende MFI's te zijn. De winstmaximaliserende MFI's blijken over het algemeen wel veel groter te zijn dan de altruïstische MFI's en gezamenlijk meer dan 50% van het totale marktaandeel te bezitten. Opmerkelijk is dat altruïstische MFI's wel meer klanten lijken te bereiken (Barry 2012: 132). Een verklaring hiervoor kan zijn dat altruïstische MFI's ervan uitgaan dat microkredieten gunstig zijn voor mensen. In dat geval zou het doel kunnen zijn zoveel mogelijk microkredieten uit te geven, ook aan klanten die door winstmaximaliserende MFI's als te risicovol worden beschouwd (Casini 2008: 25-27).

Het verschil in doelstelling leidt tot een verschil in de soorten leningen die worden verstrekt. Altruïstische MFI's blijken vaak kleinere leningen uit te geven dan winstmaximaliserende MFI's en geven ze relatief vaker uit aan vrouwen dan winstmaximaliserende MFI's. De grotere leningen die door winstmaximaliserende MFI's worden verstrekt duiden erop dat zij een relatief minder arme groep klanten bedienen dan altruïstische MFI's (Barry 2012: 138). Opmerkelijk is dat voor microkredieten van altruïstische MFI's vaak relatief meer rente moet worden betaald dan voor winstmaximaliserende MFI's. Een verklaring hiervoor kan zijn dat altruïstische MFI's relatief kleinere leningen verstrekken en daarom hogere kosten per lening kennen. Om dan uit de kosten te geraken moeten er relatief hoge rentebedragen worden gevraagd (Barry 2012: 138).

Individuele leningen of groepsleningen

Microkredieten zijn er in verschillende soorten en maten. Zo kunnen het bedrag dat geleend kan worden en de rente die betaald moet worden sterk verschillen. De MFI's bieden liever gestandaardiseerde leningen aan, omdat individueel aangepaste leningen te veel geld kosten (Jens

Reinke 1998: 46). Naast de grootte van het te lenen bedrag is een groot verschil tussen normale leningen en microkredieten dat microkredieten vaak veel hogere rentepercentages kennen (Fernando 2006: 2).

De hoogte van de rente op microkredieten wordt door vier factoren bepaald: de kosten van het financiële kapitaal, de operationele kosten van de MFI, de verliezen op de leningen en de winsten die nodig zijn om het totale kapitaal uit te breiden (Fernando 2006: 2). De kosten van het financiële kapitaal zijn de kosten van het investeren van het financiële kapitaal in een microkrediet in vergelijking met de kosten van het investeren van het financiële kapitaal in een andere onderneming, en de kosten die door inflatie worden gegenereerd. De operationele kosten van een MFI bestaan uit personeel en administratieve kosten. De verliezen op de leningen zijn de kosten die gemaakt worden als leningen niet volledig worden terugbetaald. Tot slot zullen MFI's met een winstoogmerk naar uitbreiding streven en de kosten hiervan zullen in hogere rentebedragen resulteren (Fernando 2006: 2-3). Bij microkredieten zijn door de relatief kleine bedragen van de leningen de operationele kosten per lening relatief groot, want microkredieten uitgeven is een arbeidsintensieve taak die veel personeels- en administratiekosten met zich meebrengt. Dit is de belangrijkste oorzaak van de hoge rentebedragen van microkredieten in vergelijking met normale leningen (Fernando 2006: 4).

Het verschil tussen individuele en groepsleningen werd al eerder aangekaart. Groepsleningen zouden het *moral hazard* probleem gedeeltelijk kunnen oplossen en zo het risico op het niet terugbetalen van de leningen kunnen verminderen. De meest voorkomende vorm van het groepslenen is die van Grameen Bank. Hierbij wordt een groep van 5 klanten bij elkaar gevoegd die van hetzelfde geslacht zijn, dezelfde sociaal-economische achtergrond hebben en verder ook veel op elkaar lijken. Deze groep kiest jaarlijks een voorzitter en een secretaris. De groep dient als *social collateral*: als een van de leden zijn lening niet terugbetaalt, kunnen de andere leden van de groep niet meer lenen (Karim & Osada 1998: 265).

De voordelen van groepsleningen voor het bereiken van hogere terugbetalingspercentages zijn de volgende (Ikhtiar 2011: 94-95):

1. Groepen worden vaak gevormd door mensen met dezelfde intenties. Hierdoor is het makkelijker om klanten die risico's nemen te scheiden van klanten die risico's mijden. Dit geeft de MFI's ook de mogelijkheid om meer begeleiding te geven aan de risicovolle groepen en zo de kans op een succesvolle terugbetaling te vergroten.

2. Waar MFI's zelf te grote kosten zouden maken als ze moesten onderzoeken waarom klanten niet meer kunnen terugbetalen, kan dit nu aan de andere leden van de groep worden overgelaten, zodat de kans op *moral hazard* wordt verkleind.
3. De andere leden van de groep kunnen via sociale sancties als isolatie of het met geweld afnemen van kapitaal groepsleden dwingen tot terugbetaling van hun lening (zie ook Guttman 2007).

Microkredieten die zijn gebaseerd op groepsleningen blijken in de praktijk hoge *repayment rates* te hebben (Ikhtiar 2011: 93), maar hoge *repayment rates* vertellen niet op welke manier de leningen zijn terugbetaald en welk effect de terugbetaling op de individuen heeft gehad (Ikhtiar 2011: 95). Tevens blijkt volgens Townsend dat groepsleningen geen wondermiddel zijn. Het terugbetalen van leningen kan immers alleen plaatsvinden als het project waar de klant de lening voor gebruikt inderdaad succes heeft. Tevens kunnen de lenenden tezamen geneigd zijn om voor een meer risicovol project te kiezen dan de bank zou willen. Ook betekent het samenvoegen van risicovolle klanten dat zij zich in een nadeliger positie bevinden dan veilige klanten omdat ter compensatie van het risico hogere rentepercentages gevraagd zullen worden (Townsend 2003:472).

Nu vormen niet alleen groepsleningen een leningsvorm waarmee *repayment rates* kunnen worden verhoogd: meer flexibele leningen kunnen ook een remedie bieden. Uit onderzoek blijkt dat meer dan 50% van de allerarmsten microkrediet voor niet-winstgevende activiteiten gebruikt en zo de terugbetalingsproblemen vergroot (Ikhtiar 2011: 99). Het verstrekken van meer flexibele leningen kan *dropping out* tegengaan door de mogelijkheid open te laten dat met een langere looptijd een lening misschien alsnog kan worden terugbetaald. Tevens zou bij succes de omvang van de lening kunnen worden vergroot. Ook zouden flexibele leningen misschien een uitweg kunnen zijn voor degenen die nog niet in aanmerking komen voor een standaard microkrediet. Door het kleinere aantal *drop-outs* en het grotere aantal nieuwe deelnemers zou het totale aantal deelnemers kunnen groeien (Ikhtiar 2011: 99).

De klanten: veilig en onveilig

De klanten van microkrediet kunnen worden ingedeeld in twee verschillende soorten: risicomijdend en risiconemend. Voor een MFI betekent risicomijdend dat de klant een kleine kans heeft op het niet succesvol terugbetalen van een microkrediet en risiconemend dat de klant een relatief grote kans heeft

op het niet succesvol terugbetalen van een microkrediet (Guttman 2007: 3). Verder kan een indeling gemaakt worden in klanten die veilig zijn en klanten die onveilig zijn. Veilige klanten zijn aantrekkelijker voor MFI's dan onveilige klanten omdat ze relatief hogere *repayment rates* hebben. Veilige klanten zijn dan ook risicomijdend, terwijl onveilige klanten risiconemend zijn. Het herkennen van veilige en onveilige klanten kan een MFI dus geld besparen, maar blijkt in de praktijk vaak te duur. Wel blijkt dat groepsleningen de mogelijkheid bieden om op relatief goedkope wijze veilige van onveilige klanten te scheiden en eventueel onveilige klanten veiliger te maken (Ikhtiar 2011: 94-95).

Altruïstische en winstmaximaliserende MFI's hebben ieder hun eigen voorkeur met betrekking tot soorten klanten. Winstmaximaliserende MFI's zijn minder snel geneigd dan altruïstische MFI's om microkredieten te verstrekken aan onveilige klanten. Dit blijkt uit het feit dat er relatief kleinere leningen door altruïstische MFI's worden verstrekt dan door winstmaximaliserende MFI's. Deze leningen worden vaak aan de allerarmsten gegeven die doorgaans onveiliger zijn dan relatief minder armen, omdat ze microkredieten vaker gebruiken voor doeleinden die geen geld opleveren, zoals voedsel (Barry 2012: 138).

Enkele kritische opmerkingen

Hoewel het succes van winstmaximaliserende MFI's laat zien dat er een markt is voor microkredieten, betekent dit niet dat microkredieten in de praktijk ook werkelijk armoedeverminderend werken. Zo is het volgens Tazul Islam belangrijk dat er bij het uitgeven van microkredieten gelet wordt op de wensen van de klanten en de effecten van de microkredieten (Tazul islam 2008: 48). In een paper van Stephen Young komt naar voren dat de middelen die MFI's gebruiken om terugbetaling te verzekeren soms zelfs tegen de rechten van een mens ingaan (Stephen Young 2012: 217).

Verder zijn groepsleningen vaak een punt van discussie. Jens Reinke beweert dat individuele leningen het probleem van *moral hazard* ook aankunnen, mits het individu maar voldoende wordt aangespoord om terug te betalen. Tevens zou het lenen aan individuen goedkoper kunnen worden als microkredieten zoveel mogelijk gestandaardiseerd worden, zodat de kosten voor de MFI kunnen dalen. Volgens Reinke is dit mogelijk als er maar voldoende *incentives* aan het individu worden gegeven (Jens Reinke 1998: 46-47).

Conclusie

Microkredieten zijn relatief kleine leningen die door microfinanciële instituties worden verstrekt aan klanten die door normale banken genegeerd worden. MFI's kunnen altruïstisch of winstmaximaliserend van aard zijn, en hun klanten veilig of onveilig. De microkredieten kunnen aan individuen of via verschillende constructies aan groepen worden verstrekt. Ook kunnen ze rigide of flexibel van aard zijn. Altruïstische MFI's verstrekken vaker microkredieten aan onveilige klanten dan winstmaximaliserende MFI's maar vragen ook relatief meer rente voor hun microkredieten dan winstmaximaliserende MFI's.

Factoren die bijdragen aan het wel of niet succesvol terugbetalen van microkrediet kunnen vanuit verschillende oogpunten bekeken worden. Zo kunnen klanten eigenschappen hebben die hen veiliger maken, maar ook MFI's kunnen acties ondernemen om de *repayment rates* hoog te houden, zoals groepsleningen of de introductie van flexibele leningen. Vooral het verminderen van het risico op *moral hazard* is voor MFI's van belang, omdat dit de kansen op een succesvolle terugbetaling van leningen zal vergroten.

Het succesvol terugbetalen van microkredieten is daarmee afhankelijk van keuzes van zowel de klant als de MFI. Waar de klant het succesvol terugbetalen kan stimuleren door het geleende geld op de juiste wijze te investeren kan de MFI dat doen door de klant niet op een onjuiste manier te belasten.

Integratie

Conflict en common ground: theorie, methodes, aannames

Culturele antropologie en economie behoren als discipline allebei tot de sociale wetenschappen. Binnen deze groep disciplines staan ze echter aan de uiteinden van het spectrum. De culturele antropologie houdt zich, in postmodernistische traditie, bezig met onkwantificeerbare, vaak lokale 'data' in de vorm van verhalen, gedrag, literatuur, tradities en zo voort. Er wordt subjectief, interpretatief, etnografisch onderzoek gedaan. Economie is een discipline van cijfers, aggregaten, kwantitatief onderzoek en soms zeer grootschalige modellen en formules voor de beschrijving en interpretatie van het economisch menselijk gedrag.

Naast deze tegenstellingen in de methodes en het object van onderzoek, zijn er ook conflicten te vinden tussen de epistemologieën van de disciplines. Economie gaat uit van de *homo economicus*, waarbij het individu op de markt de rationele vertegenwoordiger is van zijn eigen belangen. Op basis hiervan is te rechtvaardigen dat economie zich bezighoudt met het verzamelen van data over individueel gedrag om tot een overkoepelende modellen te komen. De epistemologie van de culturele antropologie, die ervan uitgaat dat culturen incommensurabel zijn, spreekt dat tegen: alle culturen zijn tot op zekere hoogte uniek en systemen van geloof of gedrag kunnen alleen maar worden begrepen binnen de context van de cultuur waarbinnen ze plaats hebben (Barrett 2009: 56). Dit rechtvaardigt kwalitatief en kleinschalig onderzoek. Aggregaten en mondiale, overkoepelende modellen versus kwalitatief en lokaal, kleinschalig onderzoek: een uitdagend contrast.

Toch zijn er een aantal manieren om de twee disciplines dichterbij elkaar te brengen. Ten eerste kunnen we stellen dat de verscheidenheid aan aannames, disciplinaire inzichten, theorieën en methodes meer helderheid schept met betrekking tot het bestudeerde probleem. Alle inzichten zijn namelijk nodig om een meer omvattend begrip te creëren van de situatie van microkrediet. Maar om de aannames en inzichten van het disciplinaire onderzoek te kunnen integreren hebben wij een overkoepelend raamwerk nodig, gebaseerd op kruisbestuiving tussen beide disciplines. Eerst moeten we tot een gemeenschappelijke taal komen.

In de praktijk gebruiken culturele antropologie en economie grotendeels van dezelfde taal, maar een deel van het jargon is disciplinair gebonden. Wanneer we de epistemologie van de economie onder de loep leggen, lijkt het idee dat mensen rationeel en strategisch persoonlijke keuzes maken op de

markt in lijn te liggen met het cultureel antropologisch concept van *agency*, dat maakt dat men er gemakkelijk van uit dat cultuur een op zichzelf staande entiteit is in plaats van een proces. *Agency* beschrijft de acties van individuen en groepen die in het dagelijks leven cultuur en culturele identiteit procesmatig vormen en transformeren (Kottak 2008: 287). De handelingen van de *homo economicus* hebben hierdoor invloed op het culturele proces en bezitten tevens het vermogen om cultuur te herdefiniëren. Andersom is cultuur van invloed op de handelingen van de mens, en zo is het cirkeltje weer rond. Het is voor de disciplines economie en culturele antropologie verstandig om bij de bestudering van hun individuele inzichten rekening te houden met dit patroon van wederzijdse beïnvloeding. Net als cultuur zijn ook inzichten binnen het onderzoek als processen te beschouwen, waarbij betekenis wordt toegekend en geherdefinieerd naar aanleiding van de aangemeten perspectieven.

Integratie tussen de disciplines en inzichten zal dus gezocht moeten worden in de vorm van gezamenlijk handelen en wederzijdse onderlinge beïnvloeding.

Conflict en common ground: inzichten

Om een gemeenschappelijke taal te ontwikkelen tussen de disciplines culturele antropologie en economie, moeten we eerst de inzichten van de voorgaande disciplinaire hoofdstukken op een rijtje zetten.

Culturele antropologie

Binnen de culturele antropologie wordt gekeken naar subjectieve zaken, ‘vanuit de ander’, maar er wordt ook klein statistisch onderzoek gedaan. De discipline krijgt door het steeds populairder wordende *multi-sited* onderzoek en door interdisciplinaire tendensen steeds vaker te maken met aggregaten en kwantitatieve onderzoeksmethoden. De disciplinaire concepten, inzichten en assumpties van het cultureel antropologische perspectief staan in Tabel 1.1 weergegeven.

Het is belangrijk om op te merken dat veel van de inzichten te maken hebben met druk: druk op en van zichzelf, van mannen, binnen het huishouden, van de leengroep, van de bank- of veldmedewerkers, van de bredere maatschappij, maar ook van subjectieve zaken als armoede, investeringen en familie- en vriendenrelaties. Enerzijds kan druk gunstig zijn omdat het succesvol

investeren kan leiden tot de orde en regelmaat van financiën en hard werken, maar anderzijds leidt druk ook tot agressief gedrag van familie, leengroep en veldwerkers, en veroorzaakt soms emotionele stress en depressie. Vanuit de culturele, lokale kant bezien is het probleem dat de balans zoek is. In veel gevallen werken de winstmaximaliserende werkwijzen van de banken en NGO's het hogere doel van armoedeverlichting en economische en sociale *empowerment* tegen. De *platforms of articulation*, de ruimtes die vrouwen vinden binnen het microkredietproject om samen met elkaar te kunnen praten en kritiek te formuleren, elkaar te steunen en feministisch gedachtegoed te uiten, vormen een kansrijke omgeving. Deze zou benut moeten worden door MFI's: met een flexibele instelling kan men het financiële product hierop aanpassen en een harmonieus leenmodel ontwikkelen. Momenteel wordt er binnen de economische bankmodellen te weinig rekening gehouden met culturele variatie en persoonlijke groei en ontwikkeling om het microkrediet zuiver en effectief te houden. Gezien de verworven disciplinaire inzichten is het ook geen slecht idee om een onafhankelijke ethische commissie op te richten voor de microkredietsector, die misstanden kan aankaarten en positieve elementen kan versterken. Alleen op deze manier kan er een win/winsituatie ontstaan.

Economie

Binnen de economie heeft het onderzoek naar factoren die bijdragen aan het succesvol terugbetalen van microkredieten zich vooral gericht op de verschillende gevaren die er voor MFI's verbonden zijn aan het onsuccesvol terugbetalen van microkredieten en op manieren om deze gevaren te ontwijken. Het bestaan van winstmaximaliserende MFI's toont aan dat hoewel commerciële banken vroeger aannamen dat er geen markt te vinden is voor kleine leningen aan armen, deze wel degelijk blijkt te bestaan. De grootste problemen voor MFI's met kleine leningen aan armen zijn de relatieve hoge kosten per lening en het *moral hazard* probleem. Voor de economie is het handig om twee overzichten te maken die het probleem op verschillende wijze belichten. Ten eerste is het belangrijk te kijken naar de factoren die het wel of niet succesvol terugbetalen van microkredieten beïnvloeden. Ten tweede bekijken we de concepten, assumpties en inzichten die uit het disciplinaire onderzoek voortvloeien.

De volgende tabel geeft aan welke factoren bij verschillende actoren bijdragen tot al dan niet succesvol terugbetalen van microkredieten:

Actoren	Succesvol terugbetalen	Niet-succesvol terugbetalen
Klanten (veilig of onveilig)	-Risicomijdend	-Risiconemend

	<ul style="list-style-type: none"> -Niet allerarmsten -Duidelijk verschil tussen veilige en onveilige klanten 	<ul style="list-style-type: none"> -<i>Hardcore poor</i> -<i>Moral hazard</i> -Gebruik lening voor andere doeleinden
MFI (altruïstisch of winstmaximaliserend)	<ul style="list-style-type: none"> -Grote leningen uitgeven -Relatief lage rentepercentages op de leningen -Lenen aan veilige klanten -Mijden van <i>hardcore poor</i> 	<ul style="list-style-type: none"> -Lenen aan onveilige klanten -Hoge aantallen van drop-out.
Soorten microkrediet	<ul style="list-style-type: none"> -Groepsleningen -Flexibele terugbetaling -Relatief grote lening -Lage rente 	<ul style="list-style-type: none"> -Relatief kleine lening -Hoge rente -Niet flexibel terugbetalen

Het valt op dat sommige factoren voor meerdere actoren positief uitpakken. Dit is logisch omdat het succesvol terugbetalen voor zowel klant als MFI een positieve zaak is. Enkele factoren hebben meer uitleg nodig. Zo leiden hoge aantallen *drop-outs* tot hogere kosten voor MFI's, waardoor deze mogelijk genoodzaakt worden hogere rentebedragen voor hun microkredieten te vragen. Daardoor wordt de kans dat mensen hun microkrediet niet succesvol terugbetalen vergroot.

Er zijn binnen de tabel ook verschillende factoren te vinden die elkaar versterken of die elkaar kunnen opheffen. Zo kan bij groepsleningen het verschil tussen veilige en onveilige klanten gemakkelijker herkend worden en het *moral hazard* probleem deels worden verholpen. Tevens zijn winstmaximaliserende MFI's, doordat ze relatief grote microkredieten verstrekken met relatief lage rentebedragen aan niet de allerarmsten, minder vatbaar voor *drop-outs* dan altruïstische MFI's. Er is ook sprake van een mogelijke vicieuze cirkel waarin de kosten voor de MFI's en de klanten stijgen. Deze doet zich voor wanneer *drop-outs* de kosten verder opdrijven en zo de rente opschroeven, waardoor de terugbetalingsproblemen verergeren met nog meer *drop-outs* als resultaat. Het is wel belangrijk om op te merken dat altruïstische MFI's een ander doel hebben dan winstmaximaliserende MFI's. Altruïstische MFI's willen het liefst een zo groot mogelijke doelgroep bereiken en zouden daardoor eerder bereid kunnen zijn om anders dan winstmaximaliserende MFI's een relatief groot risico op het niet terugbetalen van microkredieten op zich te nemen.

Het is belangrijk om aandacht te besteden aan de tweezijdige invloed van enkele factoren. Zo zijn bij grotere leningen de verliezen groter wanneer er niet wordt terugbetaald en kunnen flexibele

leningen meer geld kosten dan niet-flexibele leningen. Dit soort factoren kunnen leiden tot een stijging van de rente. Door het indelen van klanten in veilige en onveilige groepen zouden meer risicovolle groepen van onveilige klanten onderscheiden kunnen worden. MFI's zullen voor deze groepen hogere rentebedragen vragen, wat het succesvol terugbetalen van microkredieten zal bemoeilijken. Ook groepsleningen zouden negatief kunnen uitpakken wanneer een groep als geheel besluit de microkredieten niet terug te betalen.

Tabel 1.2 geeft de concepten, de inzichten en de assumpties van het economische hoofdstuk weer. Deze concepten en inzichten zullen worden gebruikt om conflicten en een common ground te vinden tussen de twee disciplines.

Tabel 1.1 (Culturele antropologie)

Concept	Inzichten	Assumpties
<i>Sustainability</i> microkrediet projecten	<ul style="list-style-type: none"> -Groei in leenportfolio -Verschuiving naar <i>for-profit</i> -Hoge druk op veldwerkers/bankmedewerkers voor hogere terugbetalingspercentages -Hoge druk op klanten om terug te betalen 	<ul style="list-style-type: none"> -Meer vrijheid wanneer onafhankelijk van donoren -Er moeten zoveel mogelijk leningen worden ‘omgezet’ om financieel onafhankelijk te worden
Publieke en verborgen transcripten	<ul style="list-style-type: none"> -Publiek: vrouwenemancipatie en socio-economische <i>empowerment</i> -Publiek: collectieve bewustwording, verantwoordelijkheid, solidariteit -Verborgen: vrouwen zijn gemakkelijk traceerbaar, hebben beperkte fysieke mobiliteit (<i>pardah</i>) -Verborgen: vrouwen zijn meer betrouwbaar en bescherming van eer (<i>izzat</i>) is belangrijk -<i>Social collateral</i>: op tijd terugbetalen beschermt eer van de vrouw -Theory of Practice (Pierre Bourdieu): het is gemakkelijker werken met vrouwen dan mannen 	<ul style="list-style-type: none"> -Vrouwen zijn gemakkelijker om mee samen te werken dan mannen -De praktijk is belangrijker dan het ‘idee’ (Bourdieu)
<i>Group-based lending</i>	<ul style="list-style-type: none"> -<i>Social Collateral</i>: excessieve groepsdruk en verbale agressie -Onderlinge afhankelijkheid van terugbetalingsgedrag -Morele verantwoordelijkheid van groep voor ieder individu -Onderlinge competitie om leiderschap <i>loan centers</i> -Herdefinitie lokale relaties van individuen en families 	<ul style="list-style-type: none"> -Vrouwen moeten gestimuleerd worden verantwoordelijkheid voor elkaar te dragen -Westers model van ‘waarheid’ / (value-laden)
Verstrekking en gebruik microkrediet	<ul style="list-style-type: none"> -Minder aandacht voor agricultureel advies, onderwijs, gezondheidsadvies, <i>skills training</i> -‘Minder armen’ geprefereerd boven ‘allerarmsten’ -Competitie tussen NGO’s en banken: zoveel mogelijk leningen uitschrijven -Huishoudens met meerdere leningen -Geen toezicht op verstrekking en gebruik leningen -<i>Debt-recycling</i>: terugbetaling met nieuwe leningen -Deels gebruikt voor consumptiegoederen, kleding, reparaties, medicijnen (in 78% van de gevallen) -Overgrote deel leningen gebruikt door mannen 	<ul style="list-style-type: none"> -Bovenal moeten projecten financieel duurzaam zijn

	-Vrouwen aangemoedigd door mannen om leningen te nemen	
Vrouwen, <i>empowerment</i> en hegemonie	-Patriarchale ideologie door mannen en bankmedewerkers gebruikt voor eigen gewin -70% vrouwen ervaart stijging geweld door microkrediet -Emotionele stress -38% wordt depressief, of anders fatalisme, rouw -In Andhra Pradesh, India, 2010: zelfmoorden van rurale leners door schulden - <i>Platforms of articulation</i>	

Tabel 1.2 (Economie)

Concept	Inzichten	Assumpties
<i>Moral hazard</i>	- <i>Moral hazard</i> kan voorkomen doordat klant geen onderpand heeft en daardoor besluit zijn lening niet terug te betalen. - <i>Moral hazard</i> kan voorkomen doordat een groep gezamenlijk besluit de lening niet terug te betalen. - <i>Moral hazard</i> kan voorkomen doordat een klant besluit zijn lening voor ander dan vooraf afgesproken doeleinden te gebruiken omdat er geen consequenties aan zitten.	-Klanten & MFI's zijn rationeel en handelen uit zelfinteresse.
Groepsleningen	-Door groepsleningen kan het individuele moral hazard probleem voorkomen worden. Leenconstructies kunnen zo gemaakt worden dat iedereen baat heeft bij succesvolle terugbetaling. -Door groepsleningen kunnen veilige en onveilige klanten makkelijker van elkaar worden gescheiden.	-Klanten & MFI's zijn rationeel en handelen uit zelfinteresse.
Veilige vs. onveilige Klanten	-Veilige klanten zijn risicomijdend. -Veilige klanten behoren niet tot de allerarmsten. -Onveilige klanten zijn risiconemend. -Onveilige klanten behoren tot de allerarmsten.	-Klanten handelen rationeel vanuit zelfinteresse.
Altruïstische MFI	-Relatief hoge rentebedragen. -Relatief kleine leningen. -Relatief veel klanten waaronder relatief veel onveilige klanten.	-Doel van een altruïstische MFI is zoveel mogelijk mensen te helpen door microkredieten uit te geven. -MFI's handelen rationeel en vanuit zelfinteresse
Winstmaximaliserende MFI	-Relatief lage rentebedragen.	-Doel van een winstmaximaliserende

	<ul style="list-style-type: none"> -Relatief grote leningen. -Relatief weinig klanten waaronder veel veilige klanten. 	<p>MFI is om zoveel mogelijk winst te maken met het uitgeven van microkredieten.</p> <ul style="list-style-type: none"> -MFI's handelen rationeel en vanuit zelfinteresse.
Flexibele leningen	<ul style="list-style-type: none"> -Flexibele leningen kunnen het succesvol terugbetalen van leningen bevorderen doordat ze met individuele omstandigheden rekening houden. -Flexibele leningen kosten meer geld dan gestandaardiseerde leningen voor MFI's. 	<ul style="list-style-type: none"> -Klanten & MFI's zijn rationeel en handelen uit zelfinteresse.
<i>Drop-outs</i>	<ul style="list-style-type: none"> -<i>Drop-outs</i> kunnen boven of onderaan voorkomen. -<i>Drop-outs</i> zorgen ervoor dat het totaal aantal mogelijke klanten daalt. -<i>Drop-outs</i> veroorzaken vaak kosten voor een MFI daar zij vaak niet hun leningen meer kunnen terugbetalen. -Bij veel <i>drop-outs</i> is er een kans dat er hogere rentebedragen voor de leningen moeten worden gevraagd. 	<ul style="list-style-type: none"> -<i>Drop-outs</i> zijn altijd negatief voor een winstmaximaliserende MFI.
<i>Repayment rates</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Dit zij percentages succesvolle terugbetalingen. 	
Rente	<ul style="list-style-type: none"> -Hoe hoger de rentebedragen des te kleiner de kans op het succesvol terugbetalen van een lening. 	<ul style="list-style-type: none"> -Rente is een bron van inkomsten voor een MFI. -Rente is een bron van kosten voor een klant.

SWOT

De verkregen inzichten uit elke discipline over het succesvol terugbetalen van microkrediet kunnen met elkaar worden vergeleken door gebruik te maken van een SWOT-model. Dit is een economisch model dat de strengths (sterktes), weaknesses (zwaktes), opportunities (mogelijkheden) en threats (bedreigingen) voor een bedrijf op een rij zet om ze vervolgens tegen elkaar uit te spelen, waarna een strategie kan worden gemaakt die het bedrijf zou moeten volgen om zo succesvol mogelijk te handelen. De eerste stap van zo'n SWOT-model is met name handig om de inzichten van beide disciplines onder dezelfde noemer te krijgen.

Het SWOT-model dat hier gehanteerd wordt is niet van toepassing op een bedrijf maar richt zich op 'het terugbetalen van microkrediet'. Het is belangrijk om op te merken dat onze variant van het model hierdoor in tegenstelling tot de gebruikelijke versie niet een te volgen strategie aanbiedt aangezien het geen model van een instantie is en er daarom geen rekening kan worden gehouden met de doelen van de gemodelleerde instantie. De belangrijkste inzichten van elke discipline zullen worden ingedeeld in sterke punten, zwakke punten, mogelijkheden en bedreigingen voor het succesvol terugbetalen van microkrediet. Sterke punten zijn inzichten die aangeven waarom microkredieten in hun huidige vorm succesvol kunnen worden terugbetaald. Zwakke punten zijn inzichten die laten zien waarom microkredieten in hun huidige vorm niet succesvol kunnen worden terugbetaald. Onder mogelijkheden worden alle inzichten geschaard die het succesvol terugbetalen van microkrediet zouden bevorderen, mits ze worden toegepast. De bedreigingen betreffen inzichten die bij toepassing het succesvol terugbetalen van microkrediet zouden kunnen bedreigen.

SWOT tabel:

Economie	Culturele antropologie
Sterke punten -Mogelijkheid tot winst -Microkredieten zijn relatief kleine leningen (hebben beperkt risico)	Sterke punten -Hoge druk op veldwerkers/bankmedewerkers en klanten m.b.t. terugbetalingspercentages -Het publieke transcript - <i>Social collateral</i>
Zwakke punten - <i>Moral hazard</i> -Microkredieten zijn relatief kleine leningen (kosten per lening kunnen snel oplopen) -Relatief hoge rente -Microkredieten zijn in wezen inflexibele	Zwakke punten -Minder aandacht voor advies over landbouw, onderwijs, gezondheid, en <i>skills training</i> - <i>Debt-recycling</i> : terugbetaling met nieuwe leningen -Verkeerd gebruik microkrediet

massaproducten	-Depressie en zelfmoord
<p>Mogelijkheden</p> <ul style="list-style-type: none"> -Groepsleningen -Flexibele leningen -Selectie van klanten (veilig en onveilig): <ol style="list-style-type: none"> 1. Allerarmsten en minder armen scheiden 2. Risicomijdende en risiconemende klanten scheiden. -Relatieve grote microkredieten 	<p>Mogelijkheden</p> <ul style="list-style-type: none"> -Groei in leenportfolio -Gebruik door mannen en vrouwen -<i>Platforms of articulation</i>
<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>Moral hazard</i> -<i>Drop-outs</i> -Relatief hoge rentebedragen binnen microkrediet 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> -Emotionele stress -Het verborgen transcript -Onderlinge afhankelijkheid en competitie -<i>Social collateral</i>

Analyse

Sterke punten

Waar commerciële banken er voorheen niet van overtuigd waren dat leningen voor armeren winstgevend konden zijn, blijkt het bestaan van winstmaximaliserende MFI's het tegendeel te bewijzen. Microkredieten blijken door hun relatief kleine leenbedragen en hoge rentepercentages wel degelijk winstgevend te kunnen zijn. Het bewezen marktsucces zal dan ook een aansporing zijn om MFI's uit te breiden of te beginnen in markten waar er nu nog geen zijn. Het kleine leenbedrag van microkredieten betekent dat MFI's per lening een relatief laag risico lopen. Als een lening niet wordt terugbetaald is immers slechts een relatief klein bedrag verloren gegaan, waardoor het risico beperkt wordt. Om winst te maken op kleine bedragen is echter wel veel omzet nodig. In de praktijk ligt er een hoge druk op veldwerkers en bankmedewerkers om zoveel mogelijk kredieten uit te hebben staan. Op hun beurt leggen dezen een hoge druk op hun klanten om tijdig af te betalen. Met name de bescherming van het vrouwelijk eer is *social collateral* dat gebruikt wordt als pressiemiddel. Dit zorgt ervoor dat de bank een verminderd risico loopt en de klant haar reputatie binnen de samenleving behoudt.

Het publieke transcript is de officiële ideologie van de microkredietprojecten: socio-economische *empowerment* voor vrouwen en collectieve bewustwording en solidariteit zullen zorgen voor een betere economische situatie van microkredietklanten en hun families. Daardoor wordt de kans op succesvolle terugbetaling van het krediet verhoogd. Een andere risicobeperkende methode is het prefereren van 'minder arme' klanten boven de 'allerarmsten'. Wat de socio-economische situatie van

de klanten ook is, het *group-based lending* model zorgt ervoor dat de groep moreel verantwoordelijk wordt gesteld voor de leningen van individuele klanten. Dit model beperkt het risico voor de MFI's, maar zou er ook voor moeten zorgen dat het terugbetalingsdoel behaald wordt.

Zwakke punten

De voornaamste reden dat commerciële banken er voorheen van uitgingen dat het lenen aan armeren commercieel niet verantwoord was, berustte op het 'moral hazard' probleem. Klanten die geld lenen hebben niet genoeg onderpand dat de bank kan opeisen in het geval dat ze niet terugbetalen.

Tevens betreffen de leningen zulke kleine bedragen dat het sturen van deurwaarders te duur is en eventuele verliezen alleen maar zal vergroten. Hierdoor is er voor klanten geen incentive om een lening terug te betalen en krijgen MFI's te kampen met hele lage *repayment rates*. Het relatief kleine bedrag van de leningen maakt dat de kosten die gemaakt worden bij het sluiten van leningen relatief hoog zijn. Om deze kosten te dekken moeten er vervolgens voor microkredieten in vergelijking met andere leningen relatief hoge rentebedragen worden gevraagd.

Het hoge rentepercentage voor microkredieten bemoeilijkt eveneens het succesvol terugbetalen van microkredieten. Er moet immers door de klanten in totaal een groter bedrag worden terugbetaald dan bij lage rentepercentages. Hierdoor is het eenvoudiger om in de problemen te raken bij het terugbetalen van leningen.

Tot slot zijn microkredieten vaak gestandaardiseerde massaproducten. Waar de kosten per lening al relatief hoog zijn, zullen eventuele individuele aanpassingen per afzonderlijke lening nog meer geld kosten, wat de rente nog meer kan doen stijgen. Voor MFI's is het dus voordelig om niet al te veel binnen de productgroep te differentiëren en volgens een gestandaardiseerd proces te werken om de kosten zo laag mogelijk te houden.

Door het belang van terugbetaling met oog op de financiële duurzaamheid van projecten, zijn nevendiensten zoals advies over landbouw onderwijs, gezondheid, en *skills training* minder belangrijk geworden voor MFI's. In combinatie met het verminderde toezicht op wie de leningen krijgt en hoe ze geïnvesteerd worden, heeft dit geleid tot een situatie waarin sommige huishoudens meerdere leningen hebben. Nog erger is het proces van *debt-recycling*, waarbij klanten nieuwe leningen aannemen om de wekelijkse afbetaling van oude leningen te kunnen bekostigen. Deze praktijken verlagen de kans op succesvolle terugbetaling drastisch, zeker wanneer de benodigde vaardigheden voor het succesvol runnen van een micro-onderneming, zoals het bijhouden van een kloppend kasboek, het kopen van de

juiste zaden en het handhaven van de diegezontheid nog maar weinig worden aangeleerd. Gezondheidsadvies is uiteraard een belangrijk onderwerp, want naast hygiëne is ook psychologische gezondheid van invloed op de manieren waarop mensen omgaan met geld. Wanneer emotionele stress over armoede te erg wordt en depressie optreedt is dat schadelijk voor het individu en de MFI's. De meeste projecten maken een voorbehoud in de leenvoorwaarden waarin staat dat bij dood de schuld komt te vervallen. Zelfmoord van leners, zoals in Andhra Pradesh is voorgekomen, is enorm risicovol voor banken en NGO's.

Mogelijkheden

Er zijn enkele mogelijkheden om ervoor te zorgen dat de kans op een succesvolle terugbetaling vergroot wordt. Zo kan door groepsleningen met de bijkomende sociale druk en invloed het 'moral hazard' probleem worden verkleind. Flexibele leningen maken het mogelijk rekening te houden met individuele problemen bij het terugbetalen van microkredieten: een klant verwacht misschien binnen enkele maanden een betaling te ontvangen waardoor hij toch zijn lening zou kunnen afbetalen. Een leenconstructie die hierop inspeelt zou in zo'n geval voor zowel de MFI en de klant gunstig kunnen zijn.

Verder zou men een selectieprocedure kunnen toepassen bij het kiezen van klanten. Zo kunnen veilige van onveilige klanten worden gescheiden. In het algemeen zijn risicomijdende klanten die niet tot de allerarmsten behoren succesvoller in het terugbetalen van hun lening dan klanten die risiconemend zijn en wel tot de allerarmsten behoren. Hieraan verwant is het feit dat relatief grote microkredieten vaak succesvoller worden afbetaald dan relatief kleine microkredieten. Factoren die hierbij meespelen is dat relatief grote microkredieten in vergelijking tot relatief kleine microkredieten niet veel meer uitgaven met zich meebrengen. Daardoor zijn de kosten voor relatief grote microkredieten relatief laag en kunnen de rentebedragen ook laag zijn.

Een groei in het leenportfolio door uitbreiding van activiteiten kan gunstig zijn: hoe meer winst wordt binnengehaald, des te meer nieuwe projecten opgezet kunnen worden. Daarmee kunnen nog meer arme mensen in de gelegenheid worden gesteld om krediet te ontvangen en kan er extra nadruk worden gelegd op het aanbieden van nevendiensten, zoals onderwijs en allerlei advies. Ook moet worden gekeken naar de manier waarop individuen hun krediet investeren. Dat vrouwen door mannen aangemoedigd worden om lid te worden van een project of dat mannen de leningen voornamelijk zelf gebruiken, kan gezien worden als een bedreiging. Mannen zijn echter vaak de arbeiders in een gezin en

verdienen het meeste geld. Investeren in mannelijk arbeid is daarom geen slecht idee, want zij krijgen door hun positie binnen de samenleving waarschijnlijk sneller en vaker kansen om het huishouden economisch vooruit helpen. Microkrediet zou daarom ook beschikbaar moeten zijn voor mannen. Daarnaast zou vrouwelijk arbeid aangemoedigd moeten worden. De *platforms of articulation* waarbinnen vrouwen onder elkaar hun ongenoegen kunnen uiten, een kritische blik kunnen werpen op sociale problemen en feministische ideeën met elkaar kunnen delen kunnen een basis zijn voor zulke grotere sociale ontwikkelingen binnen de samenleving.

Bedreigingen

Zelfs groepsleningen vormen geen ondoordringbaar schild tegen het ‘moral hazard’ probleem. Ook groepen kunnen in hun geheel ervoor kiezen om hun lening niet meer terug te betalen. De MFI kan hierbij meer kwijt raken dan bij een individu dat ervoor kiest zijn lening niet meer terug te betalen. Een rationeel iemand die uit zelfinteresse handelt kan, doordat hij of zij niet over een waardevol onderpand beschikt, er soms voor kiezen om de lening niet terug te betalen. Tevens kunnen klanten ervoor kiezen om het microkrediet te gebruiken voor andere dan de afgesproken doeleinden, zoals persoonlijke consumptie, waardoor de kans op het succesvol terugbetalen van het microkrediet daalt.

Group-based lending heeft echter nog een keerzijde: de afhankelijkheid van individuen binnen een leengroep van het terugbetalingsgedrag van andere groepsleden vormt ook een zwakte. Aan de ene kant is het een sterk punt omdat groepsdruk positief bijdraagt aan terugbetalingsgedrag, maar uiteindelijk is het een zwak punt omdat bij het falen van een individu de socio-economische ontwikkeling van ieder persoon binnen de leengroep op het spel staat. Deze onderlinge afhankelijkheid is niet wenselijk. De herdefinitie van lokale relaties van individuen en families die het gevolg kan zijn van groepsproblemen zorgt voor opschudding binnen een samenleving. Microkredietbanken en NGO's werken vaak met lokale *loan centers* in dorpen, en het is goed voor het project als de relaties en gedragingen binnen een dorp stabiel blijven.

Daarnaast vormt de neiging van microkredietprojecten tot winstmaximalisatie een bedreiging. Doordat bankmedewerkers en veldwerkers steeds meer worden afgerekend op omzet (dat wil zeggen: aantallen leningen en terugbetalingen), worden de plaatselijke bevolking willens en wetens zoveel mogelijk leningen ‘aangesmeerd’. De lokale competitie tussen banken en NGO's en het winstmaximaliserende gedrag van dezen, heeft ertoe geleid dat er geen toezicht is zodat sommige klanten meerdere leningen hebben. Ook wordt de patriarchale ideologie van de samenleving gebruikt

om zoveel mogelijk leningen aan de man te brengen: men weet dat vrouwen makkelijk traceerbaar zijn, beperkte fysieke mobiliteit genieten binnen de samenleving (*purdah*) en betrouwbaarder worden geacht dan mannen. Deze kennis wordt door de bankmedewerkers gebruikt om de kans op terugbetaling te vergroten en door de mannen om krediet via hun vrouwen te krijgen. Dit is een verborgen transcript binnen de microkredietwereld. Door de aanwezigheid van deze ingewikkelde economische constructies binnen huishoudens en de druk die investeringen en terugbetalingen opleveren, ervaart 70% van de vrouwen in een onderzocht dorp in Bangladesh een toename in verbaal en fysiek geweld. Daarnaast ervaren vrouwen die in aanraking komen met krediet ook een verhoging van emotionele stress.

Drop-outs zijn ook een bedreiging voor het succesvol terugbetalen van microkredieten doordat ze ervoor zorgen dat MFI's extra kosten maken. Deze extra kosten resulteren in hogere rentebedragen op microkredieten, wat het terugbetalen van microkredieten nog meer bemoeilijkt, waardoor er weer meer drop-outs komen. De rentebedragen die in vergelijking met normale leningen al relatief hoog zijn, kunnen nog meer stijgen als MFI's ervoor kiezen om hun productgroep te differentiëren door middel van flexibele leningen, klanten gaan controleren op juist gebruik van het microkrediet, of hen gaan vervolgen voor het niet terugbetalen van hun microkrediet. Deze hogere rentepercentages zullen op hun beurt de kans op het succesvol terugbetalen van microkredieten verlagen.

Integratie en een 'more comprehensive understanding'

Ons doel is een gulden middenweg te zoeken tussen de soms tegengestelde belangen. Vanuit de economie zijn winst en risicobeperking van belang en de culturele antropologie heeft liever respect voor cultuur en harmonie. Dit is echter geen onverzoenlijke tegenstelling. Uit het object, de methoden en de theorieën van beide disciplines hebben we geleerd dat de contrasten vooral te vinden zijn in lokaal/globaal, kwalitatief/kwantitatief en klantmodel/bankmodel.

Om tot *common ground* te komen is een groter raamwerk nodig: beide disciplines vallen binnen de sociale wetenschappen. Een klein raamwerk zou zich kunnen richten op het individu: we zijn allemaal mens. Het allerkleinste raamwerk vertelt ons zelfs dat we allemaal uit dezelfde bouwstenen zijn opgebouwd. Een groot deel van ons handelen ligt vast, want het leven en evolutie hebben ons gemaakt tot de soort die we nu zijn. Cultuur en economie staan allebei ten dienste van het doel van ons bestaan: overleven. De twee disciplines zijn intrinsiek met elkaar verbonden doordat ze menselijk

gedrag beschrijven en onderzoeken hoe de mens handelt in het dagelijks leven, met als conclusie dat wij allen *agents* zijn binnen ons eigen leven, maar dat we over het deel dat vastligt in onze biologie weinig zeggenschap hebben. Echter, in onze rationele beleving is de wereld wel degelijk naar onze hand te zetten. Dat gebeurt binnen een cultureel kader, waar ook economisch handelen door bepaald wordt. Om tot een model te komen waarbinnen microkrediet centraal staat is dus een perspectief nodig die zowel cultuur als economie verbindt.

In het SWOT-model zagen we dat inflexibele situaties rond het microkrediet een gevaar vormen voor de individuele ontplooiing van de allerarmsten. Een te hoge (groeps)druk leidt tot persoonlijk lijden en kan *drop-outs* tot gevolg hebben. Dat is voor zowel MFI als klant ongunstig. Daarnaast kunnen de methodes van MFI's stevig botsen met de lokale cultuur: soms hebben deze methodes een directe invloed op de harmonie binnen de samenleving. MFI's blijken te weinig rekening te houden met de lokale cultuur. Dit lijkt bij een interdisciplinair onderzoek met de disciplines economie en culturele antropologie op het intrappen van een open deur, maar het is belangrijk om te beseffen dat het negeren van de lokale cultuur zowel voor MFI als voor klant negatieve effecten heeft.

Een belangrijk destillaat uit het SWOT model is dan ook dat MFI's meer rekening dienen te houden met lokale verschillen tussen individuen en culturen. Dit kan zich uiten in het verwerven van kennis over een bepaalde cultuur of door het instellen van flexibele leningen die op eventuele problemen anticiperen. Het is belangrijk om op te merken dat deze maatregelen geld kosten en als ze niet gecompenseerd worden door een groter aantal succesvolle terugbetalingen tot hogere rentebedragen kunnen leiden: het blijft steeds de vraag in hoeverre het positieve effect van meer aandacht voor culturen het negatieve effect van hogere rentebedragen compenseert. Zolang dit het geval is, gaat het echter om een aanbevelenswaardige strategie.

Ook *group-based lending* kan bijdragen aan een betere situatie: het kan enerzijds zorg dragen voor een verlaging van *moral hazard* en anderzijds, in combinatie met extra flexibiliteit, meer ruimte bieden aan klanten om zich individueel te ontplooien binnen de *support structure* van een groep. De collectieve bewustwording en solidariteit die hieruit voortvloeien, gaan verder dan alleen krediet: ze bieden een basis voor verdere ontwikkeling die de allerarmsten in deze wereld hard nodig hebben.

Een derde succesfactor is het meer aandacht voor de uitwerking van microkrediet. Microkredieten kunnen leiden tot sociale en financiële problemen als de situatie van het individu of de groep niet nauwlettend in de gaten wordt gehouden. Opnieuw heeft dit direct invloed op zowel MFI als klant. Een hoge sociale druk zou bijvoorbeeld tot *drop-outs* kunnen leiden, waardoor MFI's en klant

met lege handen komen te staan. Om werkelijk van vooruitgang te kunnen spreken moet een klant een lening succesvol afbetalen met de winsten van zijn eigen onderneming. Het afbetalen van een microkrediet door middel van het afsluiten van een nieuw microkrediet (*debt-recycling*) zal vermeden moeten worden, omdat het op lange termijn een gevaar vormt voor de samenwerking tussen MFI en klant. Extra controle over de investering van microkredieten, intensivering van scholing teneinde *microenterprises* financieel gezond te houden en meer aandacht voor de fysiologische en psychologische uitwerking van de stress die met microkrediet gepaard gaat, zijn voorwaarden voor succes.

Ieder bedrijf weet dat je het gemaakt hebt wanneer het je gelukt is de zwaktes en bedreigingen van de bedrijfsvoering om te vormen tot iets positiefs. Maar microkrediet is niet zomaar een product. Het gaat om mensen in de marge, die behoren tot de periferie van het economisch systeem en er vaak gewoon buiten vallen. De bovenstaande conclusies uit het SWOT model leveren een interessant moreel dilemma op voor microkredietprojecten. Het komt er in de praktijk namelijk op neer dat ten koste van iets minder winst en iets meer *awareness*, hun sociale doelen sneller bereikt kunnen worden. Hoewel door succes een inkrimping van de doelgroep ontstaat en op lange termijn de markt voor microkrediet zal opdrogen, is het zelfs voor de MFI's financieel voordelig om zich flexibeler op te stellen. Er opent zich dan namelijk ook weer een nieuwe markt: die van geschoolde arbeidskrachten en succesvolle kleine ondernemingen. In een ideale wereld zou een flexibele MFI met deze groeiende markt kunnen meegroeien. Het idee dat kosten zo laag mogelijk worden gehouden door zo weinig mogelijk directe kosten te scheppen per verstrekt microkrediet blijkt, als de bevindingen in dit onderzoek juist zijn, een vorm van kortetermijndenken die een grotere langetermijnwinst voor zowel klant als MFI verloren doet gaan. Dit onderzoek toont aan dat het zowel voor klant als MFI voordelig is om rekening met elkaar te houden. Het doel van het op een zelfvoorzienende manier helpen van armen kan in dat geval ook gemakkelijker bereikt worden. Een meer waardevol 'eindproduct' van microkrediet is niet te bedenken.

Bronvermelding

Ahmad, M.

2003 Distant Voices: The Views of the Field Workers of NGOs in Bangladesh on Microcredit. *The Geographical Journal* 169(1):65-74.

Ahmed, S.M., and A. Bhuiya

2001 Micro-Credit and Emotional Well-being: Experience of Poor Rural Women from Matlab, Bangladesh. *World Development* 29(11):1957-1966.

Ashta, A.

2009 Microcredit Capital Flows and Interest Rates: An Alternative Explanation. *Journal of Economic Issues* XLIII-3: 661-684.

Barrett, S.

2009 *Anthropology: A Student's Guide to Theory and Method (2nd edition)*. Toronto, University of Toronto Press Incorporated.

Barry, J. M.

2012 Microfinance, the Market, and Political Development in the Internet Age. *Third World Quarterly* 33-1: 125-141.

Boumans, M. and J.B. Davis

2010 *Economic Methodology: understanding economics as a science*. New York: Palgrave Macmillan.

Casini, P.

2008 *Competition and Altruism in Microcredit Markets*. Working Paper. ECARES.

Donald, M.

1991 *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*. New York: Harvard University Press.

Fernando, A. N.

2006 Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microkredit: A Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region. *Asian Development Bank*.

Geertz, C.

1973 *Thick description: toward an interpretive theory of culture*. New York, Basic Books.
http://hypergeertz.jku.at/GeertzTexts/Thick_Description.htm (Geraadpleegd: 20 april, 2012)

Guttman, J. M.

2007 *Repayment Performance in Microcredit Programs: Theory and Evidence*. Working Paper. Network Financial institute.

Ikhtiar, A.

2011 Examining the Critical Factors Affecting the Repayment of Microcredit. *International Business Research* 4-2: 93-102.

Islam, T.

2008 Microcredit and Poverty Alleviation: The Grameen Bank in Focus. *Journal of Social and Economic Development* 10-1: 33-49.

Karim, R. and M. Osada

1998 Dropping Out: An Emerging Factor in the Success of Microcredit-Based Poverty Alleviation programs. *The Developing Economics* XXXVI-3: 257-288.

Karlan, D. and J. Zinman

2009 Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries With a Consumer Credit Field Experiment. *Econometrica* 77-6: 1993-2008.

Kottak, C.P.

2008 *Anthropology: The Exploration of Human Diversity (12th edition)*. New York, McGraw-Hill, first edition: 1974.

Moodie, M.

2008 Enter Microcredit: A New Culture of Women's Empowerment in Rajasthan? *American Ethnologist* 35(3):454-465.

Rahman, A.

1999 Micro-Credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays? *World Development* 27(1):67-82.

Reinke, J.

1998 How to Lend Like Mad and Make a Profit: A Micro-credit Paradigm Versus the Start-Up Fund in South Africa. *The Journal of Development Studies* 34-3: 44-61.

Sengupta, R. and C.P. Aubuchon

2008 The Microfinance Revolution: An Overview. *Review - Federal Reserve Bank of St.Louis* 90(1):9-30.

Taylor, M.

2011 'Freedom from Poverty is Not for Free': Rural Development and the Microfinance Crisis in Andhra Pradesh, India. *Journal of Agrarian Change* 11(4):484-504.

Townsend, R. M.

2003 Microcredit And Mechanism Design. *Journal of the European Economic Association* 1(2-3): 468-477.

Young, S.

2010 The "Moral Hazards" of Microfinance: Restructuring Rural Credit in India. *Journal Compilation Antipode*: 201-233.

Yunus, M.

2007 *Banker to the Poor: Micro-lending and the battle against world poverty*. New York, PublicAffairs, eerste editie: 1999.

Internet:

Grameen Bank

'Grameen Bank at a glance, October, 2011', geraadpleegd op 24 april 2012.

http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175, Oktober 2011

'Historical Dataseries in USD', geraadpleegd op 24 april 2012.

http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503

Food First

'Food First mission statement', geraadpleegd op 25 april 2012.

<http://www.foodfirst.org/en/about/mission>

