

#21. Macro impact met microfinanciering met Bart van Eyk

Intro: "Financiële inclusie is belangrijk, maar moet ook geen doel op zich zijn. Uiteindelijk gaat het erom dat de mensen die je toegang geeft tot financiële diensten, dat de kwaliteit van leven verbetert."

Intro: "Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren."

Ruben: "Hi en leuk dat je luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek, Social Finance NL. Naast mij als co-host..."

Björn: "Björn Vennema, ook Social Finance NL."

Ruben: "Goed dat je er weer bent. Natuurlijk gaan we het weer hebben over het financieren van sociale impact. En vandaag richten we ons op een al eerder besproken financieringsvorm, namelijk microfinanciering. Dat gaat over het financieren en begeleiden van mensen die geen of moeilijk toegang hebben tot reguliere financiering van banken. Dit keer kijken we daarbij over de grens kijken en kijken we naar microfinanciering in ontwikkelingslanden. En dat doen we natuurlijk niet alleen, Björn. Wil jij de gast van vandaag introduceren?"

Björn: "Heel graag. Onze gast vandaag begon ooit aan de KMA, de Koninklijke Militaire Academie, waarbij hij tijdens zijn opleiding tot officier al een pragmatische, no-nonsense mentaliteit ontwikkelde. Later ging hij aan de slag bij ABN AMRO en inmiddels heeft hij al meer dan 25 jaar ervaring met microfinanciering. Zo heeft hij Musoni opgericht, de eerste volledig gedigitaliseerde microfinancieringsinstelling ter wereld. En inmiddels is hij Investments Director bij Oikocredit, dat investeert in sociale impact en duurzame ontwikkeling van lokale gemeenschappen. Mag ik u voorstellen: Bart van Eyk."

Bart: "Dankjewel, wat een mooie introductie."

Björn: "Ja, klopt het een beetje?"

Bart: "Ja, klopt perfect."

Ruben: "Ik wist niet dat je militair bent geweest."

Bart: "Dat is wel heel lang geleden hoor. Dat was toen ik 18 was. Ik zat het verhaal laatst nog iemand te vertellen. Dat was het topgun jaar. Dus ik wilde graag vlieger te worden en toen bleek ik daar te lang voor de zijn. Dus uiteindelijk heb ik KMA gedaan en ben ik twee jaar luchtverkeersleider geweest. Toen dacht ik, dit is niet wat ik de rest van mijn leven wil blijven doen. Ik wil gaan studeren."

Björn: "Leuk. Mijn vader wilde altijd dat ik luchtverkeersleider werd. Niet gedaan."

Bart: "Waarom niet?"

Björn: "Het leek mij wel heel beperkt eigenlijk."

Ruben: "Maar het verdient hartstikke goed, luchtverkeersleider."

Björn: "Ja, klopt. En ik heb denk ik ook niet de concentratiespan die nodig is voor luchtsverkeersleider. Je moet natuurlijk echt heel scherp zijn een bepaalde tijd."

Bart: "Het beperkte heb jij goed gezien toen. Ik heb het eerst moeten ervaren. Het is inderdaad heel beperkt. Als ik kijk wat ik daarna ben gaan doen, veel breder, dan heb je veel meer contacten, veel meer diepgang. Terwijl luchtverkeersleider is kort en snel. Laatst zei iemand tegen mij, kort en snel, misschien dat we met onze voorstellen bij jou altijd meteen to the point moeten komen."

Björn: "Heeft het je toch nog iets gebracht. Het helpt wel."

Ruben: "En wij hebben nog een geschiedenis, hè. Toen jij CEO was van Musoni, daar gaan we het straks nog over hebben, maar toen mocht ik een microfinancieringsonderzoek doen in Uganda voor jouw club."

Bart: "Dat is ook wel weer een jaar of 10 geleden, denk ik."

Ruben: "Nee, 2014. Dus 7 jaar geleden."

Bart: "Toen hadden we een operatie in Kenia. Toen waren we aan het kijken of er een markt was voor ons en we onze diensten in Uganda gingen aanbieden. Ik weet niet meer hoe we met elkaar in contact kwamen. Maar jij had volgens mij een sebatical toen. En jij zei, ik wil niet alleen maar reizen. Ik wil ook nog wat nuttigs doen. Dat is trouwens ook het spoor hoe ik op het spoor van microfinanciering ben gekomen. Ik was aan het reizen in Latijns-Amerika. Ik kom met een organisatie in contact en die hadden een microfinancieringsprogramma. En die hadden daar wat uitdagingen en die zeiden, je hebt een bankachtergrond, zou je even willen meekijken? Het idee was dat ik dat voor 3 weken zou doen en toen ben ik er voor 6 maanden gebleven. Dat was voor mij het moment dat ik dacht, ik ga niet terug naar mijn oude bankwereldje, maar ik wil meer bankieren echt met een positieve impact."

Ruben: "En toen heb je Musoni opgericht?"

Bart: "Toen ben ik inderdaad teruggekomen. Toen ben ik in eerste instantie begonnen met het idee om een fonds op te richten, wat eigenlijk een matchmaker is tussen vermogende particulieren en microfinancieringsinstellingen. En toen kwam ik er eigenlijk redelijk snel achter dat die markt eigenlijk al groter was dan dat ik mij realiseerde, maar in die zoektocht ben ik een aantal van mijn medeoprichters tegengekomen."

Björn: "Wauw, leuk zeg."

Ruben: "We gaan het daar straks uitgebreid over hebben, maar eerst gaan we naar onze vaste rubriek: 'De uitglijder'"

Ruben: "We beginnen deze podcast altijd met een persoonlijk vraag over investeren, want we doen zelf natuurlijk op een dagelijkse basis allerlei kleine en grotere investeringen en uitgaven. En daar maken we allemaal ook weleens een misser mee. Daarom ook aan jou de vraag: 'Wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?'"

Bart: "God, ja. De meest onzinnige, dan moet ik toch een beetje kijken naar wensenlijstje van mijn kinderen waarvan ik denk van god, wat staan daar dingen op. Plastic troep, waar een of twee keer wordt gebruikt en dan weer wordt weggegooid. Voor hun is dat natuurlijk anders. Voor hen is dat helemaal geen onzin en troep. Als ik kijk naar wat ik laatst heb gekocht. Ik heb een spijkerbroek, dat klink wel lullig, een spijkerbroek gekocht. Ik koop eigenlijk altijd dezelfde merk en dezelfde maat. En vanaf het moment dat ik hem draag denk ik hij is heel hartstikke wijd. Ik heb een riem erbij gepakt. Mijn vrouw zei het kan wel. Uiteindelijk ben ik naar die winkel gegaan en heb ik een andere broek gekocht en die was toch wel een maat kleiner. Dus ik heb nu een hele mooie nieuwe spijkerbroek waar ik de labels al vanaf heb gehaald, die niks ligt te doen in de kast. En dat vind ik echt toch knullig van mijzelf, want ik ben niet zo kapitalistisch of materialistisch. Dus in denk altijd goed na over wat ik koop, dat ik het ook echt gebruik. Dus hier baal ik eigenlijk ook wel een beetje van."

Ruben: "Het goede nieuws is dat je.."

Bart: "Af bent gevallen."

Ruben: "Of niet?"

Bart: "Ja, ik ben ook wel een beetje afgevallen inderdaad."

Ruben: "En Björn, jij?"

Björn: "Laatst was ik, we hebben tegenwoordig een elektrische auto en we waren een weekendje naar zo'n vakantiepark. En dan kon je op dat park wel laden. Ze hadden laadpalen staan. Maar dat kan dan niet met je eigen laadpas. Dat hadden ze helemaal goed geregeld. Je kon gratis laden. Je moest alleen de laadpas van het park even lenen en daar moet je natuurlijk borg voor betalen, prima. Gratis laden, ik was heel erg blij. Maar toen ik halverwege de terugweg was om even te lunchen, toen vond ik diezelfde laadpas weer in mijn jaszak. Dus ik heb nu nog steeds uit de Eifel een laadpas met de borg in mijn jaszak. Dus misschien moet hij nog terug, maar ik weet niet of dat nog gaat lukken."

Ruben: "Als een van de luisteraars toevallig nog naar de Eifel gaat."

Björn: "Dan kan iemand zo een laadpas meenemen."

Ruben: "Laatst was er in de badkamer altijd een zeepompje, maar nu een raar groot ding. Dus ik dacht, prima en ik gebruik flink wat zeep. Ik ben een redelijke verspiller

daarmee. En op een gegeven moment een maand later kwam mijn vriendin naar mij toe en zei wat ben je aan het doen? Het scheen zo'n moisturizer te zijn die ze bij de schoonheidsspecialiste gekocht, 90 euro. Echt bizar. Daar had ik een maand lang mijn handen mee gewassen. Dus als je naar mijn handen kijkt, helaas is het een podcast, maar ze zien er heel mooi uit. Maar dat komt dus door de moisturizer die ik daarvoor gebruik."

Björn: "Ik moet zeggen, ik heb deze fout ook weleens gemaakt."

Ruben: "En Onana die had pilletjes in de badkamer genomen. Had je dat gehoord? De keeper van Ajax."

Björn: "Dat zegt ie."

Ruben: "Dat zegt ie, omdat er een stofje in zat wat niet mocht."

Bart: "Met een moisturizer kom je er nog aardig vanaf."

Ruben: "Precies. Nou, bedankt Bart en Björn voor dit inkijkje. En we gaan door met de stellingen."

Ruben: "In deze podcast gaan we op zoek naar de vraag hoe we sociale impact het beste kunnen financieren. En vandaag staat microfinanciering centraal. We hebben al eerder het over microfinanciering gehad. En we hadden Elwin Groenevelt, van Credits te gast in aflevering 5 over microfinanciering in Nederland. Maar nu gaan we het hebben over microfinanciering in ontwikkelingslanden. En daar hebben we drie stellingen over, maar eerst misschien, Bart kan je kort aangeven, wat doet Oikocredit?"

Bart: "Oikocredit doet voor een groot deel inderdaad microfinanciering. Maar daarnaast ook microfinanciering in landbouw en in duurzame energie. En ondanks dat er ook in Nederland en dichterbij huis ook voldoende maatschappelijke impact te maken is, is de missie van Oikocredit om dat te doen in ontwikkelingslanden. Dus wij financieren projecten in 33 landen wereldwijd. In Afrika, in Latijns-Amerika en in Azië. En we doen het al 45 jaar. Dus het is echt een impact investor avant la lettre. Echt een van de voorlopers eigenlijk op dit thema. We zijn een co-operatie. Een vrij unieke structuur met 600 leden. En daarachter zitten iets van 55.000 grotendeels private investeerders. En wij beheren in totaal 1,2 miljard euro. Dus dat is wel een van de grotere spelers in het veld waar wij opereren."

Björn: "Wanneer is iets micro? Wat je zegt we financieren landbouw en energie? Wanneer is iets micro en wanneer is iets normaal?"

Bart: "Ja, goede vraag. Het thema eigenlijk, zoals we het noemen is financiële inclusie. En dat is naast microfinancieringen doen we ook middel en kleine bedrijven financieren. En hoe groot dat dan is, hangt heel erg van het land af. In sommige landen is een microlening tot 200 dollar. En in andere landen is een microlening tot 2000 dollar. En zit je boven de 2000 dollar dan zit je meer in de categorie kleine ondernemer. Dus het is moeilijk om daar voor die 33 landen een lijn voor te trekken."

Ruben: “Maar financiële inclusie, is dat dan de definitie van microfinanciering, is datgeen wat reguliere financiers niet doen?”

Bart: “Ja, dus dat is onze doelgroep inderdaad. Impact investeringen is ook een groot thema en daarin heb je ook spelers die of ‘not for profit’ zijn of volledig commercieel zijn en maximale financiële rendement willen halen. Oikocredit zit in het hele spectrum. Wij zijn wel een ‘for profit’, maar onze investeerders vinden het met name belangrijk dat we heel veel impact genereren en daarnaast een bescheiden dividend uitkeren. Dus wij keren een dividend uit ergens tussen de 0 en 2 procent, afhankelijk van de resultaten. En dat betekent inderdaad dat wij ons kunnen richten op partijen die toch wat spannender zijn en nog wat early stage zijn en inderdaad door lokale partijen maar vaak ook door internationale partijen nog niet gefinancierd worden.”

Ruben: “En Bart, jij was eerst werkzaam bij een nv, ABN AMRO en daarna bij een social enterprise, Musoni en nu bij een coöperatie. En dat brengt mij tot de eerste stelling: ‘Microfinanciering kan het beste gedaan worden door een coöperatie.’”

Bart: “Nee. Een coöperatie is een vorm, maar het hangt heel erg af van de context. Kijk, wij zijn een coöperatie, maar wij financieren niet direct de uiteindelijke micro-ondernemers of het uiteindelijke mkb. Wij financieren financiële instellingen die in die 33 landen waar wij opereren die uiteindelijk die leningen verstrekken aan die partijen. Het hangt heel erg van de lokale context af. In Afrika, maar ook in veel landen in Latijns-Amerika zijn coöperaties inderdaad bekendere structuren. Maar je ziet ook een hele behoorlijke organisaties die beginnen als ngo. Die zeggen van, luister wij hebben niet een winst oogmerk. Die beginnen vaak als een ngo, krijgen donaties van partijen om te beginnen en die zie je dan vaak naar verloop van tijd naar mate het groter wordt, zie je die een transformatie maken van een ngo naar bijvoorbeeld een bv. Wat ik zei, in Latijns-Amerika zijn coöperatieve structureren meer gebruikelijk. Wij financieren ook landbouw. Voor landbouw is een coöperatie al helemaal heel gebruikelijk. Het zijn ook modellen die wij graag financieren, die wij ook goed kennen. Een coöperatie is echt wel uniek, brengt veel voordelen met zich mee, maar kan ook lastig zijn. Het is ook een structuur met veel stakeholders, die ook allemaal een stem hebben en dat is aan de ene kant een kracht, maar kan ook een handicap zijn.”

Ruben: “Want heb je daar ook wel, wanneer heb je daar echt last van? Dat je met zoveel mensen moet overleggen?”

Bart: “Nou, kijk mensen die willen ook allemaal een stem erin hebben. Een echte coöperatie, dan heb je het over mensen die eigenlijk allemaal hetzelfde doel nastreven. En die landbouwcoöperaties vind ik eigenlijk een beter voorbeeld, want daar zie je het eigenlijk veel meer dan in de financiële sector. Landbouwcoöperaties zijn boeren die belang hebben bij gemeenschappelijke inkopen, gemeenschappelijke verkoop, die daarnaast ook nog een financieringstak hebben waarbij ze spaarrekeningen samen managen, maar ook leningen samen managen. En die boeren die hebben daar inherent, omdat die ook toeleverancier en afnemer zijn, hebben die inherent ook dezelfde agenda eigenlijk. Dus veel meer dan bij een aandeelhoudersstructuur, die is wat meer formeel. Bij een coöperatie heb je mensen die echt inherent een agenda met elkaar delen en daar ook met elkaar afspraken over maken. Het zit dicht tegen elkaar, maar is toch net wat

anders. En als die agenda inderdaad goed gedeeld wordt, dan kan dat fantastisch werken en elkaar heel erg bekrachtigen, maar als je een aantal stakeholders hebt in die ledengroep die die agenda niet helemaal delen, dan is er wel enorme zeggenschap, dan kan dat ook heel stroperig worden. Besluitvorming kan dan ook trager zijn.”

Ruben: “En beschermt jouw rechtsvorm je ook, in microfinanciering heet dat missiondrift, dat je wat grotere leningen, wat makkelijkere leningen gaan doen om toch wat rendabeler te worden. Beschermt jouw structuur je daartegen? Of zeg je, dat is sowieso ongeacht de structuur, dat is geen probleem voor ons.”

Bart: “Ik denk dat dat in beide structuren zou kunnen gebeuren. Zowel in een bv of een nv-structuur als in een coöperatie kan je missiondrift hebben, maar dat hangt ervan af hoe betrokken aandeelhouders zijn. Als aandeelhouders puur voor financieel rendement erin zitten, dan kan je inderdaad veel meer een druk krijgen voor maximale rendementen waarbij de impact agenda misschien wat meer op de achtergrond verdwijnt.”

Björn: “En hoe verhouden dan de financiële rapportages en de impact rapportages zich dan echt tot elkaar? Want uiteindelijk willen misschien de leden toch ook wel zorgen dat hun geld in ieder geval terugkomt. Niet enorme rendementen. Maar wanneer was de impact rapportage in het gedrang komen of ondergeschikt worden.”

Bart: “Wat bij ons het makkelijker maakt, is dat onze investeerders echt een bescheiden rendementsdoelstelling hebben. Die zitten echt op de impact. Daar worden ook weleens voorstellen gedaan over zaken waarvan ze zeggen, kunnen wij ook niet dit gaan financieren? Dan is het ook onze verantwoordelijkheid om te zeggen, kunnen we daar een businesscase van maken? Inderdaad die kapitaalsreservatie dat is wel een belangrijk uitgangspunt. Uiteindelijk zijn het ook onze leden die aangeven, als voorbeeld het nu strategie traject, die vanaf volgend jaar in werking zou moeten treden. Onze leden zijn daar als key stakeholders ook in meegenomen om dat vorm te geven. Dat presenteren we ook aan hun en daar zullen we ook op terug rapporteren. Die social impact is daar heel belangrijk in. En daarnaast is het onze verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat het niet alleen uit idealistische motieven en impact gedreven is, maar dat er ook een financiële businesscase is. En dat wij ook inderdaad voldoende rendement maken om onze dividend uit te kunnen keren.”

Ruben: “En in jullie jaarverslag las ik ook dat naast dat jullie investeerders zoeken, ook donoren en die doen een deel van de niet-winstgevende activiteiten. Kan je daar iets meer over vertellen? Hoe gaat dat? Hoe staat dat in verhouding tot elkaar?”

Bart: “Ja, wij hebben een stichting. En daar gaan inderdaad donaties ook naartoe van verschillende organisaties. Soms worden er steeds minder. In het verleden werd er nog wel een bedrag gegeven van jongens, doe er maar wat moois mee. Tegenwoordig is het steeds meer aan een project of aan een programma gekoppeld. En wij gebruiken dat met name voor capaciteit, capacity building, capaciteitsopbouw. Dus voor projecten waar we van zeggen, dit is toch wel spannend. Wij zien in onze due dilligence, voordat we een financiering doen. En wij doen overigens naast leningen, nemen we ook participaties in bedrijven. Dus als wij in een due dilligence zien dat er op het gebied van governance of riskmanagementontwikkeling moet plaatsvinden om dat te versterken. Dan hebben wij

dus geld van donoren beschikbaar om bedrijven daarbij te ondersteunen. Daarnaast hebben wij ook met bijvoorbeeld USAID of African Guarantee Fonds hebben we toegang tot garanties. Dus ook financiering waar we van zeggen, dit is wel heel innovatief. Bijvoorbeeld op het gebied van clean cooking. Dus van die clean cooking apparaten. Heel innovatief. Echt spannend. Er zijn weinig partijen die dat willen financieren. En dat doen wij dan wel, maar dan koppelen we dan wel een garantie aan. Dus mocht zo'n lening fout gaan, dan krijgen we vaak de helft van een bedrag wordt dan gegarandeerd door zo'n partij. Waardoor voor ons de verliezen dan te overzien zijn, waardoor we dingen kunnen financieren die we anders niet zouden kunnen doen."

Ruben: "Dus clean cooking is dat ze in plaats van kerosine koken, met kerosine koken klinkt een beetje gek, maar dat je heel vervuilend, voor het milieu maar ook voor de mensen zelf, heb je clean cook stoves, waar je op een duurzame manier kan koken. Zijn er dan bedrijven die stoves verkopen of wat voor investering is het dan?"

Bart: "Er zijn bedrijven die zo'n stove ontwikkelen. Want wat jij zegt is inderdaad traditioneel zijn dat inderdaad op kerosine. En dat is enorm vervuilend. Wat veel mensen niet weten is dat er jaarlijks meer doden vallen door die slechte stoffen die in zo'n huis blijven rondlopen. Vaak is zo'n huis maar een ruimte waar ook kleine kinderen spelen. Dat daar meer mensen aan overleiden dan aan malaria bijvoorbeeld. Malaria weet iedereen en daar gaat heel veel geld naar onderzoek om dat op te lossen. En hier wordt eigenlijk weinig aan gedaan. Er zijn een aantal bedrijven, dat zijn ook social enterprises die een aantal knappe koppen hebben, die daar technologieën ontwikkelen om daar een alternatief voor aan te bieden. En dat zijn dan bedrijfjes waar we net een derde lening hebben wij vorige week goedgekeurd daarvan. Dus er zijn bedrijven die wij dan ook financieren. Dat gaat verder dan alleen het thema van financiële inclusie of microfinancieringen. Want financiële inclusie is belangrijk, maar moet ook geen doen op zich zijn. Uiteindelijk gaat het erom dat de mensen die je toegang geeft tot financiële diensten, dat hun kwaliteit van leven verbetert. En dat is vaak nog een punt van discussie, want er zijn ook zat voorbeelden van als je niet op een verantwoorde manier mensen financiert, dat mensen ook in een soort leningscyclus komen, waarbij je eigenlijk in plaats van dat het hun kwaliteit van leven verbetert, dat het verslechtert. Dus wij kijken ook echt van wat gebeurt er nou uiteindelijk? Wat wordt er met het geld gedaan? Wij zijn ook met die nieuwe strategie waar ik het over had, zijn we ook aan het kijken hoe we bijvoorbeeld ook op thema's van gezondheidszorg, educatie, water en sanitatie, affordable housing noemen we dat dan, toegang tot huizen. Hoe we dat soort projecten ook kunnen financieren. Dus dan ga je eigenlijk verder dan puur alleen, dat blijven we ook doen, maar dat gaat verder dan alleen financiële inclusie."

Ruben: "Dankjewel, dus eigenlijk als ik je goed beluister, dan is een coöperatie eigenlijk een hele fijne werkvorm en daarnaast heb je stiekem ook een stichting om echt dingen te doen die niet rendabel zijn, maar ook op andere juridische activiteiten, daar kan je ook impact mee maken. Je bent niet zo strak in de leer, bijvoorbeeld Elwin gaf aan van, microfinanciering mag nooit door een bv worden gedaan, maar volgens mij omschrijf je dat niet, maar ga vooral met de intenties waar aandeelhouders ermee in stappen."

Bart: "Dat is een hele goede samenvatting en dat hangt heel erg van de context van het land af. Want ook in sommige landen is een coöperatie een rechtsvorm die veel betere

bescherming biedt, die belastingvoordelen biedt. Dus het hangt heel erg van de lokale context af en inderdaad het is belangrijk dat er strategie en verantwoording aan de aandeelhouders, dat is eigenlijk belangrijker in de vertaling. En dan kan een bv kan afhankelijk van hoe je het inricht kan een bv socialer zijn dan een coöperatie.”

Ruben: “We gaan door naar de tweede stelling: ‘Met nieuwe technologie is iedereen ‘bankable’.”

Bart: “Nou nieuwe technologie helpt daar absoluut bij. Dicht voor mij, je noemde Musoni in de introductie. Het concept wat wij daar lanceren was eigenlijk een volledig cashless concept waarbij de filosofie ook in ontwikkelingslanden loopt bijna iedereen met een mobiele telefoon rond. Vroeger was het nog van die oude nokiatjes, tegenwoordig zijn het ook goedkope smartphones. En dat haalt een enorme drempel weg. Vroeger was je afhankelijk van een infrastructuur, van kantoren. Doordat mensen een telefoon hebben en doordat je diensten aan kan gaan bieden via de telefoon, wordt in ieder geval die outreach wordt enorm veel groter. Theoretisch wordt het dan ook makkelijker voor mensen om een bankrekening te openen, om een financiering te krijgen. Ook daar kan technologie bij helpen. Je ziet ook steeds meer initiatieven dat data van transacties worden vastgelegd, waardoor mensen die geen kredieten, want dat is vaak bij micro-ondernemers mee te maken, mensen hebben geen krediet historie. Die hebben geen jaarverslag of boekhouding. Dat maakt het heel lastig als financier. Kan ik zo’n iemand financieren of niet? Daar kan technologie ook bij helpen, want dan krijg je inzicht in data als transacties lopen via mobiele betalingen of via virtuele betalingen, dan kan je daar inzicht in krijgen en kan je daar ook een krediet score in aanhouden of je het kredietwaardig is of niet. Dus het helpt enorm, maar het wil niet zeggen dat iedereen ‘bankable’ is, want hoe werkt het nog te vaak in de praktijk? Dat banken zeggen, je hebt geen onderpand, je hebt geen inkomen. Er staat te weinig saldo op de bankrekening. En elke bankrekening voor een bank kost geld, dus die sluiten nog steeds heel veel mensen buiten het systeem uit, omdat ze eigenlijk geen rendabele klanten zijn. En daar komen microfinancieringsinstellingen om de hoek. Die kijken met name naar die klanten die buiten het reguliere bankensysteem vallen, om die inderdaad ook toegang tot financiële diensten te geven. En microfinanciering denken alleen maar aan leningen, dat het ook gaat om een bankrekening en dat het ook gaat om het aanbieden zelf wat geld op zij gaan zetten en reserves gaan opbouwen. Zeker in omgeving waarbij er vaak geen verzekeringsproducten zijn waarbij er geen sociaal vangnet is, is het ook belangrijk dat die financiële weerstand wordt versterkt.”

Björn: “Daarmee vangen eigenlijk die microfinancieringsinstellingen bijna de rol van de bank op voor die groepen waar de bank nog niet mee kan werken of niet mee wil werken misschien wel? Is het nodig op termijn dat die banken leren om ook met die andere doelgroepen te werken? Of zeg je van, nou zo’n constructie zoals nu werkt eigenlijk ook wel en we kunnen met microfinancieringsinstellingen de groepen daarvoor voldoende bedienen.”

Bart: “Ja, het werkt ook wel en je ziet wel ook dat banken langzamer zeker naar beneden opschuiven. Daar helpt dus technologie bij, omdat het beter binnen bereik komt en omdat je meer data krijgt, wordt het ook meer toegankelijk voor banken. Je ziet ook vaker microfinancieringsinstellingen die naar boven opschuiven, die zijn begonnen met

alleen maar microleningen, daarnaast ook naar een middel of klein bedrijf gaan. Dus je gaat daar een soort van overlap in krijgen. Ik denk dat dat alleen maar gezond is. Want ik denk dat het gezond is dat daar ook een marktwerking en ook een concurrentie is, waar hopelijk uiteindelijk de klant beter van wordt. Dat ze een keuze hebben en afhankelijk zijn van een iemand en hopelijk is het iemand die hen van goede producten en diensten voorziet.”

Ruben: “En je komt van een technologische startup, Musoni, en nu zit je bij een microfinancieringsinstelling die al 45 jaar oud is. Dus ik kan mij voorstellen dat er intern ook wel wat processen aangepast moesten worden. Hoe gaat zo iets? En gaat dat heel snel of ontmoet je weerstand?”

Bart: “Ik zou bijna denken dat je voorkennis hebt met deze vraag, want dat is inderdaad heel erg een thema. Ik ben er toen ik, ik werk er nu 6 jaar, toen ik 6 jaar geleden daar begon, toen merkte ik dat er letterlijk allemaal archiefkasten in de gangen stonden met allemaal papieren files en dossiers. En dat ik ook zei van, god we hebben dus 45 jaar historie hier, wat doen wij met deze data? Dus niks, want het stond niet in een systeem, maar alleen maar in papier. Dat maakt het ontoegankelijk. We hebben de eerste stappen erin gezet, dat we de data allemaal gedigitaliseerd krijgen. De volgende stap die we nu aan het zetten zijn, is dat we aan het kijken zijn, van hoe gaan we de digitale, naast rapportage, ook beter gebruiken om onze processen beter en efficiënter in te richten en vooral ook sneller te maken, want we zijn wat dat betreft nog redelijk traditioneel, net zoals een traditionele financiële instelling. En waar we naartoe willen is dat het ook veel meer op data gedreven wordt.”

Ruben: “Want jullie hebben jaarlijks een survey om de impact te meten, kan je ook die impact uit die data halen of blijft het altijd een apart proces?”

Bart: “We hebben naast financiële data, leggen we daar ook de sociale indicatoren vast. Dus afhankelijk van wat wij met die partner hebben afgesproken, wordt er op het gebied van landbouw is dat vaak, hoeveel kleine boeren hebben daarmee toegang gekregen tot financiering? Met midden of kleine financiering wordt dat meegenomen. Dus hoeveel banen worden er dan gecreëerd door de midden en klein bedrijf. Dus dat is onderdeel van die rapportages, maar ook bijvoorbeeld en dat is wat minder spannend, maar wel nodig, want dan mag je geen zakendoen, compliance. Dus compliance gegevens, die leggen we ook 4 jaar dezelfde portal vast. Dus uiteindelijk komt alles daar samen en gaat het er nu om van, oké hoe gaan we die data gebruiken om onze processen echt te verbeteren?”

Björn: “Zijn die impact data, zijn die ook gestandaardiseerd? Misschien per sector, maar als je 5 landbouw leningen vertrekt over de wereld heen, zouden die allemaal ook hetzelfde rapporteren?”

Bart: “Ja, er zijn een aantal vaste indicatoren voor afgesproken, anders loop je het risico dat je jezelf meteen op een paar honderd dingen moet terug rapporteren. Dus we hebben inderdaad standaardisatie in aangebracht. En wat ook een leuk project is waarmee we bezig zijn geweest. En dat gaan we verder uitbreiden. We hebben een pilot gedaan, waarbij we met een paar van onze klanten, dus bijvoorbeeld

microfinancieringsinstellingen, hebben we gezegd van, laten we nou ook een onderzoek gaan doen bij jullie eindklanten. Dus waarbij wij eindklanten, dus dat gaat ook via de telefonie, een enquête voorleggen met een aantal vragen. En dat was met name in de COVID-tijd interessant, wat heeft het betekend voor je inkomen? Wat heeft het betekend voor de werkgelegenheid in het gezin? Waardoor je dus niet alleen bij onze directe klant de microkredietinstelling, maar ook daar voorbij bij de micro-ondernemers kan gaan kijken, van wat is daar nou precies gebeurd? En dat is heel leuk. Dat doen we samen met onze klanten. We hebben net een pilot gedaan en dat gaan we nu verder opschalen.”

Björn: “Ja, leuk. Eerder had je het over financiële inclusie, maar uiteindelijk gaat het over het welzijn of verbeteren van het leven van die eindklant, waar je het ook nu over hebt. Hoe vang je dat op of dat lukt?”

Bart: “Ja, en dat is altijd de hamvraag. Dat is ook als je gaat googelen, een onderzoek gaat doen, dat is ook een beetje de discussie in de wereld over of microfinanciering nou helpend is, ja of nee. Hoe ga je dat nou meten? Dat kan bijvoorbeeld zijn en daar moet je echt over jaren gaan meten. Hoe iemand gehuisvest is. Of dat adobe, van die modderhutjes zijn en als wij op een gegeven moment ook affordable housing gaan financieren. Sorry voor de Engelse termen. Als wij affordable housing gaan geven. Hoeveel klanten gaan ook van levensomstandigheden verbeteren hebben geen moddervloer meer of een zandvloer, maar hebben op een gegeven moment een vloer van steen? Hoeveel van de kinderen gaan naar school? Dat kan bij een baseline onderzoek kan het zijn dat maar 1 van de 5 kinderen naar school gaat, maar als je het dus goed doet, dan zie je dat die participatie gaat toenemen over de jaren. Op die manier en dan krijg je meer inzicht als je die data steeds van die eindklanten krijgt, dan als je het van de microfinancieringsinstellingen krijgt. Die worstelen daar vaak zelf ook mee. Wat wij hebben ontwikkeld en dat is een manier, dat doen we samen met hun, dus wij gaan niet rechtstreeks naar die eindklanten toe, maar samen met die microfinancieringsinstelling ontwikkelen we dat en doen we die enquête bij hun eindklanten.”

Ruben: “Dus door nieuwe technologie zijn er in ieder geval meer mensen ‘bankable’, maar niet iedereen. En nu hebben we besproken hoe dat komt en hoe we gaan meten of doordat ze ‘bankable’ zijn ze ook een beter leven hebben. Maar aan de ene kant is dus technologie, maar aan de andere kant kan ik mij ook voorstellen dat niet iedereen kan omgaan met leningen. Het kan ook zorgen dat mensen juist meer stress ervaren en een minder goed leven hebben. Zorgen jullie er dan ook voor dat mensen opgeleid zijn of financiële educatie hebben of is dat de verantwoordelijkheid van een andere partij?”

Bart: “Dus dat is onderdeel van ons onderzoek voordat wij een financiering verstrekken. Dus wij financieren dan die microkrediet instellingen en dan kijken we ook wat voor screening zij doen bij hun klanten. Of dat inderdaad klanten zijn die het nodig hebben, waar ze het voor gaan gebruiken of ze inderdaad de capaciteit hebben om het terug te betalen en niet alleen maar een lening portefeuille willen groeien. En of zij inderdaad financiële educatie doen.”

Ruben: "Dankjewel. We gaan snel door naar de volgende stelling. 'Het Noorden heeft het Zuiden in de steek gelaten tijdens de coronacrisis.'"

Björn: "Misschien moeten we dan eerst uitleggen ook nog wat het Noorden en het Zuiden zijn."

Ruben: "Dus stel je hebt een kompas. Nee, het Noorden bedoelen we eigenlijk het Westen, rijke Noorden boven de evenaar en het Zuiden zijn dan ontwikkelingslanden."

Bart: "Ja, lastige stelling. Ik ben ook benieuwd hoe jullie daar tegenaan kijken. Als ik even vanuit mijn vakgebied spreek. Toen COVID opeens de wereld betrad toen niemand wist wat er eigenlijk ging gebeuren en dat gold voor ons ook. Dus wij zijn toen wel even wat voorzichtiger geweest met het financieren van nieuwe partijen. We hebben wel gezegd van bestaande klanten blijven we ondersteunen. Dus we hebben ook heel veel uitstel van betaling gegeven aan partijen. Gezegd van, luister voor 3 maanden of voor 6 maanden om partijen wat extra lucht te geven. We zijn ook selectief doorgegaan met nieuwe financieringen verstrekken aan bestaande partijen. We hebben wel gezegd, nieuwe klanten die we nog niet kennen wachten we even mee. We willen eerst weten wat de situatie is. We hebben het even een periode van 6 maanden on hold gezet en zijn toen weer begonnen met ook nieuwe partijen te financieren. En dat is wel een beetje wat ik ook in mijn sector heb gezien, wat we toen hebben opgepakt is met negen van de grotere spelers in de wereld. Het heet inmiddels de MIV9 club, dus de micro investments vehicle club, de negen grootste spelers hebben we elke week een call gehad met mijn collega's."

Ruben: "Want Oikocredit is een van die grote negen spelers."

Bart: "Ja en elke vrijdag middag hadden we een call. Het slechtste wat nu kan gebeuren is dat iedereen zich zorgen maakt en zo snel mogelijk zijn geld terug gaan vragen, want dan gaan er partijen die solide en gezond zijn, die gaan onterecht omvallen. En daar wordt niemand blij van. Het past ook niet bij onze missie. En dat vind ik echt geweldig hoe die samenwerking, wat eigenlijk zonder COVID waarschijnlijk niet tot stand was gekomen, hebben we daar enorm snel stappen in gezet en hebben we daar ook afspraken met elkaar in gemaakt. Hoe wij omgaan met partijen die problemen hebben of die uitstel van betaling hebben. En soms financieren wij met meerdere partijen tegelijk een microfinancieringsinstelling. Hoe we daar samen in optrekken in plaats van iedereen voor zichzelf. Dus ik denk dat we dat echt goed en ook met een heel goed nadenken erover van hoe ondersteunen we die sector zo goed mogelijk? Dat we dat echt goed hebben gedaan. Ik zie nog steeds dat er vrij veel liquiditeit is in de meeste markten. De uitdaging is dat er in heel veel landen zijn er lockdowns geweest. Economisch is het allemaal nog langzamer. Dus veel partijen hebben wel, doen minder dan dat ze voor COVID deden, maar dat begint nu wel weer aan te trekken."

Ruben: "Want hoe gaat het nu in bijvoorbeeld een land als Uganda waar jullie actief zijn? Bijna niemand is gevaccineerd? Hier wel en lopen we al tegen allerlei uitdagingen aan. Dus hoe gaat het op dit moment in zo'n land? Zitten die nog volledig in lockdown?"

Bart: “In de meeste landen zijn zaken gewoon weer als normaal. Maar wat jij zegt, wat de grootste zorg is, ook dat verschilt echt van land tot land. In India bijvoorbeeld is meer dan 60 procent van de bevolking heeft een eerste vaccinatie gekregen. In Kenya en Uganda is dat rond de 5 procent. En wat we in India op een gegeven moment hebben gezien in mei, is dat daar een enorme golf van COVID-infecties en alles weer in lockdown moest, waardoor je eigenlijk weer een tweede klap krijgt. En daar moet je wel rekening mee houden in landen waar die vaccinatie ratio lager zijn, dat dat daar ook zou kunnen gebeuren. Dus dat volgen wij op de voet. Wij hebben in Kenya bijvoorbeeld hebben wij ook een kantoor. In 12 landen hebben wij ook mensen op de grond. En die doen ook zaken met onze klanten in Uganda. Ook reizen, normaal gesproken reizen we naar onze klanten. Ik heb de afgelopen 1,5 jaar niet gereisd. Ik zou eigenlijk over een paar weken naar Kenya gaan, maar ik had het er met een collega over. Ik weet niet of dat door kan gaan, omdat Nederland weer zo meteen op rood staat. Maar ook daar hebben we gezegd, luister de business moet wel doorgaan. Nogmaals, dat was 2 jaar geleden ondenkbaar geweest. Wij kunnen tegenwoordig virtueel een due dilligence doen. Dat kon 2 jaar geleden ook wel, maar niemand voelde zich daar toen comfortabel bij en nu denken we, het moet nu, want onze klanten blijven we ondersteunen. Wij kunnen nu dus virtueel een due dillegence doen en uitkeren, zonder dat we die klant hebben gezien.”

Ruben: “Björn, wat vind jij van de stelling: ‘Het Noorden heeft het Zuiden in de steek gelaten?’”

Björn: “Het ligt er ook een beetje aan. Ik denk dat we het nu een beetje vanuit de microfinancieringsblik bekijken. In de bredere zin denk ik wel dat we ze een beetje op een, dat we voor onszelf hebben gekozen in het Noorden en in het Westen. Vaccinaties, maar dat zal ook wel gelden rondom financieringsvraagstukken, denk ik. Hebben we het hier allemaal leuk opgelost en je zegt terecht denk ik, met alle lopende uitdagingen, want zo goed gaat het nu natuurlijk ook nog niet. En hebben we eigenlijk heel weinig omgekeken naar het Zuiden. Juist daar waar de hulp denk ik het meeste nodig is. Ik bedoel, we hebben het hier in de lockdown, kan je hier makkelijk in je eigen huis in Amsterdam en zitten we allemaal met goede voorzieningen binnen, maar wij hebben ook net een project gedaan voor Uganda. Dan zie je dat daar zijn ze ook even in lockdown geweest. Voor een groot deel van de populatie is dat ook niet uit te voeren is. Dus ik denk dat aan alle kanten zou ik het wel eens zijn met de stelling.”

Ruben: “Nee snap ik. En toch ga ik die derde booster wel nemen als ik die krijg. Maar inderdaad heel veel mensen hebben nog helemaal geen vaccinatie gehad. Ik las in het jaarverslag van Oiko, dat 2020 best wel een lastig jaar voor jullie was, met flinke verliezen, dividend ook op nul. Dus had je het gevoel dat door zo’n uitstel van betaling te geven aan klanten, dat het ook ten koste ging van de eigen organisatie? Moest je daar afwegingen in maken of liepen die belangen parallel?”

Bart: “Die lopen parallel, want uiteindelijk gaat het erom en niet alleen vanuit missie en sociaal oogpunt, maar ook vanuit financieel oogpunt. Uiteindelijk gaat het erom dat partijen daar doorheenkomen en niet omvallen. Want als partijen echt omvallen, dan heb je een veel groter probleem. En nogmaals, de missie is om sociale partijen te versterken. Het ergste wat er had kunnen gebeuren is dat er echt allemaal partijen omvallen

waardoor je echt 20 jaar terug in de tijd was gegaan. Vorig jaar hebben we dus onze portfolio, bewust hebben we gezegd voet op de rem, voorzichtiger en selectiever. Verlies is met name omdat wij voorzieningen hebben getroffen. Dus wij hebben een speciale policy ook gezegd, van joh hoe gaan we om met die herstructureringen? Dus wij hebben met name voorzieningen gepakt. Dus dat is de grootste reden eigenlijk van het verlies wat we vorig jaar hebben geleden. Dit jaar doordat eigenlijk alles goed is van 136 klanten, waren in totaal 700 klanten, waarvan er 136 op een gegeven moment een uitstel van betaling hebben gekregen. Van die 136 zijn er nog maar 3 die nog steeds in een uitstel van betaling en herstructurering zitten. En de rest is gewoon weer op schema. Dus dat betekent ook voor ons dat we een hele boel van die voorzieningen weer vrij hebben kunnen laten vallen, waardoor er dit jaar weer positiever, ook financieel uitziet.”

Björn: “Ik ben benieuwd, als we dan terugkijken op de eerste stelling over coöperaties. Was het ook makkelijker om die afweging te maken, bijvoorbeeld uitstel van betaling, omdat je een coöperatie bent, omdat je een sociale missie hebt. Is dat anders bij misschien meer commerciële microfinancieringsinstellingen?”

Bart: “Ik had het net over de MIV9 groep en daar zit een groot scala aan verschillende partijen in. En wij zijn de enige coöperatie. Maar het was geen enkel probleem om daar wel samen in op te trekken en goede afspraken over te maken. En kijk, uiteindelijk zijn de belangen hetzelfde voor alle partijen. En dat is om goede partijen te blijven ondersteunen en te zorgen dat ze hier doorheen komen. Dus wat dat betreft konden we elkaar snel vinden ongeacht die juridische rechtsvorm.”

Ruben: “We hebben het over zo’n coöperatie. Een vraag van een van onze vaste luisteraars, Daniël, die gaf aan, als je dan de impact meet. Neem je dan ook mee aan stakeholders degene die in het Zuiden zeg maar? Of is het vooral noordelijk gedreven. Natuurlijk wel het management, de meeste komen uit westelijke landen. Misschien ook investeerders. Hoe zorg je dat de stem echt van de klanten of van het Zuiden goed vertegenwoordigd is in die besluitvorming?”

Bart: “Allereerst dat wij lokale partijen financiering. Dat zijn Ugandese ondernemers of Keniaanse ondernemers of Guatemalteekse ondernemers. Wij financieren lokale partijen. De partijen waar ik meestal het meest enthousiast over word, zijn de meest inclusieve partijen. Een tijdje geleden hebben wij een theefabriek in Uganda gefinancierd, waarbij de boeren die die teel leveren ook mede-eigenaar van zo’n fabriek zijn geworden. Dus die hebben inherent een stem. En daarnaast en dat is dan wel specifiek voor Oikocredit hebben wij ook leden uit het Zuiden. Dus wij zijn ooit opgericht 45 jaar geleden door de World Council of Churches. En bij ons op de jaarvergadering. Dat is vorig jaar niet fysiek geweest en dit jaar ook niet, maar als je een fysieke jaarvergadering hebt, dan zijn daar ook mensen vertegenwoordigd uit het Zuiden.”

Ruben: “Jouw antwoord is eigenlijk, die vertegenwoordiging zit wel goed bij ons.”

Bart: “Dat denk ik wel ja.”

Ruben: “Dat is goed. Dat mag.”

Bart: “En ik wil nog wel even terugkomen over wat jij zei, over het Noorden heeft het Zuiden in de steek gelaten. Ik ben het wel met je eens qua vaccinaties. Als je ziet die verschillen, dat wij hier op 80 procent en die andere 20 procent die wil niet of nog niet. En daar 5 procent is meer in kwestie omdat mensen geen toegang hebben tot vaccins. En ik vind daar inderdaad dat wij als Noorden veel te veel naar onszelf hebben gekeken. En uiteindelijk is het ook korte termijn denken, want zo lang het wereldwijd niet is opgelost, blijf je, zolang je wereldwijd het virus niet hebt opgelost, blijf je het ook binnen halen. Dus ik vind het uiteindelijk ook eigenbelang om te zorgen dat ook die vaccinatieprogramma’s in alle landen in de wereld kunnen worden uitgerold.”

Ruben: “Dankjewel en we gaan langzaam richting het einde van de aflevering. We hebben drie mooie stellingen behandeld. Of een coöperatie dé vorm is, nee dat was niet zo. Er zijn verschillende vormen, als je maar zorgt dat de aandeelhouders met de juiste intenties inzitten. Met nieuwe technologie is iedereen ‘bankable’. Iedereen is misschien iets teveel van het goede. Nieuwe technologie zorgt ervoor zeker met de telefoons dat veel meer mensen toegang hebben tot financiering, maar nog lang niet iedereen. En het Noorden heeft het Zuiden in de steek gelaten. Misschien wel qua vaccins, maar in ieder geval bij Oikocredit is er samen met de partners naar oplossingen gezocht en eigenlijk met iedereen ben je er wel goed uitgekomen en is door die coronacrisis heen gekomen. We sluiten altijd af met een advies. Bart, jij bent je carrière begonnen na het leger bij ABN AMRO, een grote multinational, daarna een eigen social enterprise gestart. En nu werk je voor een microfinancieringsorganisatie. Iemand die in het begin van zijn carrière staat en advies kan geven? Moet je dan werkelijk bij zo’n multinational beginnen of is uiteindelijk de dynamiek van kleinere organisaties veel leuker en leerzamer?”

Bart: “Leuke vraag. Allebei heeft het natuurlijk zijn voor en nadelen. Ik denk dat het uitgangspunt van de vraag moet zijn, waar kan ik het meeste toevoegen? En dat verschilt van wat voor persoon je bent, wat je meebrengt. Dat is een vraag en ik stel hem mezelf nog vaak af, voeg ik nog voldoende toe? En op het moment dat je dat weet, dat je dat inzicht hebt, dan wordt het ook makkelijker om die vraag te beantwoorden. Qua dynamiek, ik zie mezelf niet meer bij een grote commerciële bank werken. Een startup, super leuk, maar kost ook enorm veel bloed, zweet en tranen, maar kan ook heel rewarding zijn. En ik denk bij Oikocredit zit ik er nu een beetje tussenin eigenlijk. Dat is geen startup en ook niet een hele grote commerciële partij. En ik denk ook dat elke levensfase, ik zal ook bij Oikocredit niet met pensioen gaan. Ik ben nu 53, dus elke levensfase voor elk individu daar past iets bij. En voor mij is dat op dit moment was het de afgelopen 6 jaar in ieder geval Oikocredit.”

Björn: “Of hadden eigenlijk moeten beginnen bij een KMA, in plaats van een commerciële instelling.”

Bart: “Dat is voor mij een hele vormende periode geweest toen ik daar op mijn achttiende binnen kwam. Dat was in de tijd van de Koude Oorlog. En in tijden van opleiding verdween de vijand. Als mijn zoon zou zeggen, ik wil het leger in, dan zou ik het hem echt afraden, dat zou ik niet snel doen. Maar het is wel voor mij een hele vormende periode geweest waar ik echt nog dagelijks profijt van heb.”

Ruben: “Björn, wat neem jij mee uit deze aflevering?”

Björn: "Ik heb vooral heel veel geleerd over microfinanciering. Voor de podcast zei ik tegen jou, Ruben, dat voelt nog wel soms als een veld waar ik nog niet helemaal de diepte in zit. Dus ik vond het heel leuk inkijkje. En ik ben eigenlijk heel erg blij dat jullie ook met zijn alle met het impact meten bezig zijn en op zulke schaal ook gewoon naar kijken. Dat vind ik heel hoopvol. Ik hoop dat de hele sector daar zo goed mee aan de slag is als bij Oikocredit."

Ruben: "We zullen ook bij Spotify en de Apple podcast zullen we ook even het linkje leggen naar de rapportage, want het zit inderdaad heel stevig in elkaar. Dankjewel Bart voor je interessante inzichten. Ook dank aan mijn co-host Björn en ABN AMRO en Oranje Fonds voor het mede mogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie Daphne Sprecher en Nina Berculo. Wil je niks missen van deze reeks? Abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website www.socfin.nl."