

Overzicht van deze 42^{ste} nieuwsbrief:

- Pagina 1: verschillende nieuwtjes over de coöperatieve vennootschap.
- Pagina's 2 en 3: Artikel over onze partner *Fundación José Nieborowski uit Nicaragua*.
- Pagina 4: De garantie als financieringsinstrument in Afrika.

Dividendactie 2007

Op datum van 25 juni hebben al meer dan 150 aandeelhouders beslist om hun dividend te gebruiken voor de aankoop van bijkomende aandelen. Op die manier zijn ongeveer EUR 35.000 dividenden omgezet in nieuw kapitaal (daarbij werd nog eens EUR 40.000 extra kapitaal gestort!). Verder werd al EUR 4.000 geschonken aan de vzw Alterfin Garantiefonds. **Hartelijk bedankt voor jullie deelname aan de Dividendactie!**

Bijna honderd vennoten hebben ervoor gekozen om het dividend te ontvangen op hun bankrekening, voor een totaal van EUR 17.000.

Bij deze nodigen we al diegenen die nog niet hebben gereageerd uit om deel te nemen aan onze Dividendactie.

Alterfin met 7 !



Alex Tack, die Julie Depelchin heeft vervangen tijdens haar moederschapsverlof, is ondertussen in dienst genomen voor onbepaalde duur. Hij zal enerzijds Julie (die terug is sinds einde maart) bijstaan voor de communicatie en anderzijds Hugo Couderé et Saúl Castro assisteren in het beheer van de kredietdossiers. Deze jonge handelsingenieur, dynamisch en polyglot, is zonder twijfel een uitstekende aanwinst voor Alterfin!

Nieuwsbrief

Juni 2007 - nummer 42



Korte samenvatting van de 12^{de} Algemene Vergadering

De 12^{de} Algemene Vergadering van Alterfin cvba heeft plaatsgevonden op zaterdag 24 maart. Een veertigtal aandeelhouders, waaronder 30 particulieren, nam actief deel aan de vergadering. Daarnaast waren een vijftiental aandeelhouders vertegenwoordigd per volmacht.

In het eerste luik van de AV werd een korte samenvatting van de activiteiten van Alterfin in 2006 gegeven (inclusief een bespreking van de financiële staten en de portefeuille). Na een vraag- en antwoordsessie tussen vennoten, bestuurders en personeelsleden bracht de AV haar stem uit m.b.t. de verscheidene agendapunten. Alle voorstellen van de Raad van Bestuur werden unaniem goedgekeurd.* Zo werd onder andere beslist om een dividend van 1,75% van het kapitaal uit te keren. Noteer dat u begin juni een brief van Alterfin heeft ontvangen waarin het bedrag van uw dividend voor 2006 vermeld staat. Dat dividend kan u gebruiken om bijkomende aandelen te verwerven of een gift te doen aan de vzw Alterfin Garantiefonds. U kunt uw dividend ook ontvangen op uw bankrekening (zie artikel linkerkolom).

Na het "formele" deel van de vergadering gaf Michel Genet (directeur van Crédal) een relaas van zijn stage bij één van onze partners in El Salvador. In dat tweede luik van de AV werd ook wat dieper ingegaan op de sociale impact van de microkredietsector in El Salvador. In het derde en laatste luik van de AV was er een degustatie van fair trade wijnen met toelichting van Leo Ghysels, wijnexpert van Oxfam Wereldwinkels.

Deze hartelijke AV werd even warmhartig afgerond met een receptie op basis van een reeks eerlijke handel producten.

* Unanieme goedkeuring van het verslag van de Algemene Vergadering van 2006, jaarrapport 2006, jaarrekening 2006, aanwending van het resultaat, kwijting van de bestuurders, kwijting van de commissaris-revisor en samenstelling van de Raad van Bestuur. Noteer trouwens dat de verschillende documenten m.b.t. de Algemene Vergadering beschikbaar zijn op onze website www.alterfin.be en dat u die ook per post of per e-mail kan ontvangen.

Stand van het kapitaal en de investeringsportefeuille

Op 25 juni 2007 bedraagt het aandelenkapitaal van Alterfin EUR 7,4 miljoen, samengebracht door 1.110 vennoten. Sinds begin januari is het kapitaal aldus gegroeid met ongeveer EUR 700.000 en telt Alterfin 86 nieuwe vennoten! Deze toename is voornamelijk het gevolg van een bijzonder succesvolle Nieuwjaarsactie (+ EUR 500.000) en de lopende Dividendactie (+ EUR 75.000).

Alterfin's krediet- en participatieportefeuille bedraagt op diezelfde datum EUR 8,8 miljoen, verdeeld over 53 partners.

De portefeuille die Alterfin beheert voor rekening van het Zwitserse fonds responsAbility bedraagt op dit moment EUR 7,7 miljoen, ter financiering van 12 partners van Alterfin in Latijns-Amerika.



Nieuwsbrief

Juni 2007 - nummer 42

Nieuws uit Nicaragua: Fundación José Nieborowski

Fundación José Nieborowski (FJN) is een microkredietinstelling uit Nicaragua die vanaf 2001 mede door Alterfin gefinancierd wordt. Sinds begin jaren '90 verleent de organisatie microkredieten aan kleine boeren en ondernemers. FJN heeft de laatste jaren een opmerkelijke groei gerealiseerd en is van plan deze verder te zetten in de toekomst. Samen met Alterfin !

In 1993 startten een handvol individuen uit Boaco (een stad op honderd kilometer ten oosten van de hoofdstad Managua) de stichting FJN op als een onafhankelijke organisatie zonder winstoogmerk die zich inzet voor de ontwikkeling van de regio van Boaco. De stichting draagt de naam van Pater José Nieborowski, een man die heel wat heeft gedaan voor de regio. Wat ooit begon als een bijzonder kleinschalig project is veertien jaar later uitgegroeid tot een stevige organisatie die actief is in vele uithoeken van het land. Naast kredieten verleent FJN een reeks bedrijfsomkaderende en sociale diensten aan de boeren en ondernemers.

FJN heeft de voorbije jaren een zéér sterke groei gekend. Op het einde van 2006 beheerde de organisatie een totale kredietportefeuille van 20 miljoen dollar (of 15,4 miljoen euro), verdeeld over meer dan 22.000 klanten (het gemiddelde krediet bedroeg toen 900 dollar of 682 euro). Meer dan de helft van deze klanten zijn vrouwen en twintig procent van de kredietnemers wonen op het platteland.

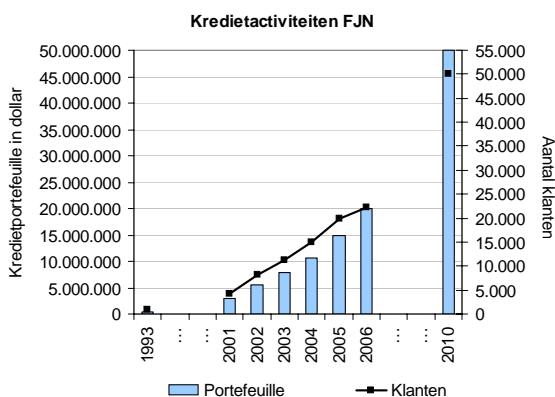
Verscheidene factoren hebben bijgedragen tot de buitengewone groei van FJN. Eerst en vooral heeft de organisatie de tijd genomen om de microkredietsector te leren kennen en haar personeel op te leiden. Op die manier heeft FJN geleidelijk aan de kredietmethodologie onder de knie gekregen en een aantal aangepaste kredietproducten ontwikkeld die verschillen naargelang de sector die gefinancierd wordt. Zo wordt meer dan de helft van de portefeuille van FJN aangewend voor de financiering van landelijke activiteiten. Het merendeel van die kredieten gaat naar de veeteelt, onder de vorm van werkingskapitaal (aankoop en vetmesten van jong vee) of investeringen (aankoop van schuur, omheining, dekstier). Verder investeert FJN een vierde van haar portefeuille in microbedrijven (productie, handel en diensten). De rest van de leningen wordt aangewend voor huisvesting (bouwen en verbouwen) en consumptie.

Een andere factor in het succesverhaal van FJN is haar professionele aanpak, gebaseerd op competente en gemotiveerde werknemers. Momenteel stelt FJN 175 mensen tewerk waarvan 71 kredietagenten. Deze agenten staan in voor de selectie van kredietaanvragen alsook de opvolging van de contracten. Gemiddeld neemt iedere agent meer dan 300 klanten voor zijn rekening. De agent onderzoekt samen met de ondernemer de haalbaarheid van de aanvraag. Deze hangt vooral af van de capaciteit tot terugbetaling (analyse van toekomstige familiale en bedrijfsgebonden geldstromen). De kwaliteit van de relatie die opgebouwd wordt tussen agent en klant (nabijheid, frequentie van bezoeken, ...) is een fundamentele voorwaarde voor het welslagen van de kredietoperatie.

De microkredietsector in Nicaragua is de laatste jaren sterk gegroeid en telt drie soorten spelers: banken, gereguleerde financiële microkredietinstellingen en NGO's. Toch heeft bijna de helft van alle microbedrijven nog steeds geen toegang tot krediet. FJN beschikt momenteel over de zesde grootste kredietportefeuille van alle microkredietinstellingen in Nicaragua.

Fundación José Nieborowski	
Oprichting	1993
Institutionele vorm	Non-profit NGO
Website	www.fjn.org.ni
Aantal kantoren	12
Aantal werknemers	175
Aantal kredietnemers	22.259
- Waarvan vrouwen	55%
- Waarvan ruraal	20%
Totale kredietportefeuille	20 miljoen dollar
- Landbouw/veeteelt	52%
- Microbedrijf	25%
- Woning	17%
- Consumptie	6%
Gemiddelde krediet per klant	900 dollar

Cijfers: december 2006



FJN realiseerde haar groei voornamelijk op basis van een geografische uitbreiding van de kredietactiviteiten. Op dit moment verleent de stichting, door middel van een netwerk van twaalf regionale kantoren, microkredieten aan ondernemers en boeren in landelijke en stedelijke zones in zowat alle provincies van het land. Gedurende 2007 heeft FJN de start van drie bijkomende kantoren gepland.

De groei van een microkredietinstelling moet uiteraard op een of andere manier gefinancierd worden, want zonder extra middelen kan de instelling natuurlijk geen bijkomende kredieten verlenen. Vanaf het prille begin heeft Alterfin zich binnen de microkredietmarkt hoofdzakelijk gepositioneerd als alternatieve financier van opkomende organisaties. Dit zijn instellingen die hun start-up fase voltooid hebben en klaar zijn om te groeien, op voorwaarde natuurlijk dat de partner in kwestie voldoet aan de sociale en financiële criteria van Alterfin. In dit kader heeft FJN in 2001 een eerste lening van 100.000 dollar van Alterfin ontvangen. In 2003 werd dat bedrag verhoogd tot 250.000 dollar en momenteel heeft FJN een krediet lopen van 400.000 dollar.

Eigenlijk kan gesteld worden dat Alterfin zich samen met een reeks opkomende organisaties ontwikkeld heeft. Rekening houdende met de enorme groei van FJN enerzijds en de toch beperkte middelen van Alterfin anderzijds, gaat het voor zich dat we de groei van FJN niet kunnen blijven financieren. Toch proberen we een aantal instellingen te steunen die we in het verleden gefinancierd hebben en die ondertussen uitgegroeid zijn tot grotere, zeg maar geconsolideerde organisaties. Daarenboven kan Alterfin, als beheerder van de portefeuille van derden, wél aanzienlijke sommen geld naar dergelijke organisaties kanaliseren. Zo regelde Alterfin voor FJN in 2005 een eerste krediet van 400.000 dollar voor rekening van het Zwitserse fonds responsAbility. Dat bedrag werd in 2006 opgetrokken tot één miljoen dollar. Twee weken geleden werd een aanvraag voor twee miljoen dollar extra middelen vanwege responsAbility door ons kredietcomité goedgekeurd.

De doelstellingen van FJN op middellange termijn zijn niet van de minste: de organisatie wil tegen 2010 een kredietportfolio van 50 miljoen dollar opbouwen. Om dit waar te maken kan FJN rekenen op de steun van responsAbility en Alterfin.

In de komende twee jaren bestaat de grootste uitdaging voor FJN erin de transitie van NGO naar gereguleerde financiële instelling waar te maken. Een belangrijk argument voor deze keuze is dat FJN zich aldus verzekert van een betere toegang tot financiering om haar verdere groei te ondersteunen. Bovendien laat het financiële statuut de organisatie toe om haar dienstverlening uit te breiden en naast kredieten ook andere producten en diensten aan te bieden, zoals spaarrekeningen, bankkaarten en het ontvangen van remesas (geldbedragen die migranten verzenden naar hun familie, kennissen, of regio van herkomst).

Kredietmethodologie

Het microkredietprogramma van FJN berust op de methodologie van het individuele krediet, waarbij klanten individueel leningen aangaan en daarvoor dus reële garanties (goederen), een hypotheek of een garantiesteller moeten voorleggen. Deze methodologie verschilt van andere systemen zoals "solidarity group" (3-8 personen die gezamenlijk een immateriële groepswaarborg voorleggen) en "village bank" (grotere groep met verplicht sparen en aangevuld door immateriële groepswaarborg). Het moet gezegd worden dat de methodologie van individuele kredieten eerder aansluit bij de "rijkeren van de armen".

Kredietverzekering

Klanten die een kredietovereenkomst aangaan met FJN kunnen een verzekering afsluiten. In geval van overlijden of blijvende invaliditeit na een ongeval zorgt de verzekering ervoor dat het resterende schuldsaldo terugbetaald wordt aan FJN. Daarenboven ontvangen de familieleden een tussenkomst voor de begrafenis kosten. De verzekering wordt afgesloten bij een private Nicaraguaanse maatschappij en de premies bedragen tussen 2 en 4 dollar per krediet.

Bijkomende diensten

FJN verleent eveneens een reeks bedrijfsomkaderende en sociale diensten aan de kredietnemers. Via de eerste categorie van diensten ondersteunt FJN de ondernemers met technische vorming (basis in boekhouding en management, opstellen van ondernemingsplan, informaticalessen, etc) en assistentie voor de commercialisering van hun goederen en diensten. Wat betreft de sociale diensten is FJN betrokken bij verscheidene projecten, meestal in samenwerking met andere actoren. Zo startte FJN een project op om kinderen in de schoolbanken te krijgen en ze een glas melk per dag te geven (5.000 kinderen). Een ander voorbeeld is het organiseren van een gynaecologisch onderzoek voor 1.500 vrouwen.

Nieuwsbrief

Juni 2007 - nummer 42

De garantiefinanciering van Alterfin in Afrika

Microfund	38.110 euro
Timpac	76.225 euro
Taanadi	106.714 euro
Omipa	38.298 euro
Inmaa (*)	150.000 euro

(*) In onderhandeling

Prospectie in Afrika

Alterfin krijgt dagelijks aanvragen voor financieringen. Daarvan worden er echter slechts een klein percentage goedgekeurd. Een eerste selectie gebeurt op het kantoor op basis van de criteria die Alterfin stelt (met betrekking tot sociale relevantie, financiële sterkte, geografische ligging, enz.) Als de aanvragende organisatie door deze eerste selectie komt, wordt een bezoek ter plaatse gepland. Uit dit bezoek moet blijken of er een dossier wordt aangemaakt en wordt voorgelegd aan het kredietcomité. In juni werden potentiële partners bezocht in Benin, Uganda, Tanzania en Kenya. We hopen dat einde 2007 op zijn minst twee van de bezochte organisaties een Alterfin financiering krijgen.

Op aanvraag kan u deze nieuwsbrief in de toekomst per e-mail ontvangen. Geïnteresseerd? Stuur een mail naar info@alterfin.be



De ploeg van Alterfin wenst u alvast een prettige zomervakantie!

De garantie als financieringsinstrument

Alterfin financiert voornamelijk via kredieten. Meer en meer echter gebruiken we ook de garantie als financieringsinstrument, voornamelijk in Afrika. In principe wordt de garantie gebruikt om een lokale partner toegang te geven tot een lokale bankfinanciering. Dit gebeurt als volgt. Een lokale microfinancieringsinstelling (MFI) neemt contact op met een lokale bank en onderhandelt een lening van de bank die deze bank zal toestaan als zij een garantie kan krijgen voor de lening. De MFI vraagt dan aan Alterfin om deze garantie te geven aan de bank. Dit kan op drie manieren.

De meest gebruikte is dat Alterfin een deposito doet op een rekening van de bank en dit deposito kan aangesproken worden in het geval dat de MFI haar lening niet terugbetaalt. Dit hebben we bijvoorbeeld gedaan voor OMIPA in Oeganda. Deze MFI heeft een lening gekregen van de Centenary Rural Development Bank dank zij het deposito van Alterfin in deze bank.

Een tweede manier voor het verstrekken van de garantie is het vervangen van het deposito door een bankgarantie. Alterfin vraagt dan aan zijn bank in België om een garantiebrieven uit te schrijven ten voordele van een lokale bank in het Zuiden, die op basis hiervan een lening toestaat aan de MFI partner van Alterfin. Dit is bijvoorbeeld het geval voor MICROFUND in Togo.

Een derde manier tenslotte om de garantie te geven is dat Alterfin zelf een garantiebrieven uitschrijft, hiertoe dient natuurlijk de lokale bank voldoende vertrouwen te hebben in de solvabiliteit van Alterfin. Voor onze partner TIMPAC in Dapaong, Togo, hebben we op deze wijze een lening verkregen bij de lokale Ecobank.

De garantie als financieringsinstrument heeft voor- maar ook nadelen. Het grootste voordeel is dat we via dit instrument de MFI toegang verschaffen tot een lokale financiering. Voor zijn duurzame financiering is het immers belangrijk dat de MFI ook een goede relatie ontwikkelt met de lokale financiële instellingen. Een ander voordeel is dat er een hefboomeffect kan zijn op de garantie. Dit wil zeggen dat onder bepaalde omstandigheden de lokale bank bereid is om een lening toe te kennen die groter is (maal twee bijvoorbeeld) dan de gegeven garantie. Een ander voordeel is dat het probleem van het wisselrisico vermeden wordt. Bij een garantie is er immers geen omzetting van geld in één munt naar een andere (zolang de garantie niet aangesproken wordt).

De garantie kent echter ook nadelen. Het is een complex instrument, waarbij onderhandelingen en contracten nodig zijn tussen drie, soms vier partijen: de MFI, de lokale bank, Alterfin en soms de bank van Alterfin. De garantie komt bovendien vaak ook duur uit. De MFI moet immers een garantiecommissie betalen aan Alterfin die bij de kost van de interest van de lokale lening moet geteld worden om de totale financieringskost te kennen. Indien er een goede hefboom is op de garantie dan speelt de kost van de garantie minder omdat ze bijvoorbeeld slechts op de helft van het geleende bedrag wordt gerekend (het bedrag van de garantie).

De garantie is een tijdsrovend instrument en het rendement is voor Alterfin laag. Voor de Afrikaanse context denken wij echter dat dit instrument een belangrijke plaats moet kunnen innemen in onze portefeuille.