

Pandhuiskrediet in ontwikkelingslanden

F.J.A. Bouman en R. Houtman

I. INLEIDING

In het ontwikkelingsinstrumentarium van de derde wereld neemt kredietverlening aan de landbouw, en dan vooral aan het kleinbedrijf, een belangrijke plaats in. Kenmerkend voor de strategieën rond deze kredietverlening is de lage prijs van dit krediet en de nadruk op de institutionele sector¹ als financieringsagent. Het pleidooi voor een lage prijs stoelt vooral op de gedachte dat de beschikbaarheid van goedkoop kapitaal voor het kleinbedrijf de eerste stap betekent op de weg naar modernisatie via toepassing van nieuwe technologie.

Het pleidooi voor de institutionele sector vloeit voort uit een bijna categorische afwijzing van de (praktijken in de) informele sector. 'Het is juist de kleine man die, bij gebrek aan een over het platteland verspreid netwerk van banken — prototype van de institutionele sector — aangewezen is op de hoog rentende kredieten van geldschieters, handelaren en landeigenaars — prototypen van financiële agenten in de informele sector. In snel tempo worden in vele ontwikkelingslanden dan ook met speciale bevoegdheden toegeruste banken en filialen van gespecialiseerde overheidsinstellingen opgezet die goedkoop geprijsd krediet aan de (kleine) man moeten brengen zodat hij zich kan losmaken uit het web van de informele kredietrelaties waarin hij zich noodgedwongen zou hebben begeven.

Omdat deze instellingen zelden in deze opdracht slagen (Bouman en Houtman 1983), is de laatste jaren de belangstelling toegenomen voor de aard, inrichting en handelwijze van de informele rurale financiers die zich in deze dure en risicovolle markt van het kleinkrediet al decennia lang weten staande te houden.

Daarnaast is er het probleem van de schuldenlast in de derde wereld. Het is de beleidsmakers namelijk niet ontgaan dat talrijke groepen en agenten in het informele circuit van oudsher uiterst actief en succesvol zijn in het mobiliseren van spaargelden in de eigen huishouding. De interesse in handel en Wandel van de informele rurale financiering is daarmee helaas nog erg eenzijdig gericht: is

1. Institutionele sector = onderworpen aan regulering en controle van de overheid; registratie volgens de wetten van het land is gebruikelijk.

Informele sector = onttrekt zich doorgaans aan een dergelijke wettelijke regulering, registratie en controle en is nauwelijks in statistieken terug te vinden.

het mogelijk spaargelden in deze sector te (doen) mobiliseren en vervolgens over te hevelen naar het institutionele circuit?

Deze eenzijdige belangstelling is te betreuren omdat men na de accumulatie van spaargelden toch weer op het probleem stuit hoe deze gelden weer als krediet door te sluisen naar het agrarische kleinbedrijf. Het is vooral het administratief-logistische probleem van krediettransacties met de kleine man dat de institutionele sector niet weet op te lossen en dat de levensvatbaarheid van die kredietprogramma's bedreigt (Bouman 1984:24). Wat meer interesse in de wijze waarop de informele financieringsagenten opereren zou daarom op zijn plaats zijn. Op dit punt valt immers veel te leren over het opzetten van een krediet-apparaat dat is aangepast aan de behoeften van klanten die deelnemen aan een mini- of penny-economie, d. w. z. een economie met zeer frequente, doch uiterst kleinschalige, weinig kapitaal vereisende transacties. Een dergelijke economie heeft behoefte aan een snel werkend apparaat dat in korte tijd zijn cliënten aan korte-termijn gelden kan helpen, en dat ook nog weet klaar te spelen zonder verliezen te lijden. Dit kan alleen bij een kostendeekkende rentevoet, minimale beheerskosten en eenvoudige, voor de klant begrijpelijke procedures en regels.

Dit artikel vraagt aandacht voor een vorm van kredietverlening in ontwikkelingslanden die aan deze eisen tegemoet komt, namelijk het pandhuiskrediet. Deze vorm van belening heeft zijn aantrekkelijke kanten voor zowel de kredietgever, dat is de pandhuisbaas, als de kredietnemer die zijn pand wil belenen. Het typische van een pandhuiscontract is dat er in feite geen kredietverhouding ontstaat; een pandovereenkomst is een verbintenis sui generis (Melles 1950:60). Het pandhuis leent geen geld aan personen maar beleent goederen tegen een beleensom die altijd beneden de getaxeerde marktwaarde zal liggen. De pandhuishouder bewaart vervolgens deze goederen gedurende een afgesproken termijn, waarbinnen aflossing plaats kan vinden — gebruikelijk is 6 tot 12 maanden — door terugbetaling van de beleensom plus rente. Maar de pandgever is vrij al dan niet af te lossen, hij heeft geen verplichting tot terugbetaling. Lost hij niet af, dan is hij zijn pand kwijt, maar er is geen sprake van een schuldvordering en dus ook niet van een steeds oplopende schuldpositie.

Hoewel de pandgever ten opzichte van de pandhuisbaas dus geen verplichting meer heeft, kan dit omgekeerd wel het geval zijn. Zo moeten onze stadsbanken van lening in Amsterdam en Den Haag het pand op een publieke veiling ter verkoop aanbieden. Brengt het pand dan méér op dan de oorspronkelijke beleensom + rente + 1% veilingkosten, dan moet die méér-som aan de pandgever worden gerestitueerd. Natuurlijk is die laatste dan nog zijn pand kwijt, maar hij heeft hiervoor tenminste de huidige marktwaarde gekregen. Particuliere pandhuizen zijn minder schappelijk en niet altijd geneigd tot openbare verkoop en restitutie van de méér-waarde; die wordt in eigen zak gestoken. Mede daarom behoort het pandhuiskrediet in onder andere ons land tot een stuk dienstverlening die men bij voorkeur aan de overheid toerekent. Maar het parti-

culiere initiatief blijkt nooit geheel te onderdrukken, deze vorm van belening is en blijft kennelijk bij bepaalde bevolkingsgroepen uiterst populair.

Zo ook in ontwikkelingslanden. Verpanding van gouden en zilveren sieraden neemt vooral in Azië een ongekeerde vlucht en loopt meestal via particuliere pandhuizen. In Indonesië en Sri Lanka is belening, aflossing en herbelening een alledaagse economische handeling. Ook India-auteurs als Harriss (1981:165) en Nayar (1982) melden dit verschijnsel bijna terloops, zonder verder aandacht te schenken aan de reden hiervan. Het is alsof ook hier het stigma van uitbuiting en opereren buiten de wet, waarmee het informele financieringscircuit is belast, het wetenschappelijk onderzoek parten speelt.

2. HET AANTREKKELIJKE VAN PANDHUISKREDIET OP SIERADEN

Sparen in de vorm van sieraden, juwelen, goud en zilver is vooral in Azië een eeuwenoud gebruik, populair bij rijk en arm, onder andere in het systeem van bruidschatten. Deze populariteit is goed verklaarbaar. Juwelen, gouden en zilveren voorwerpen worden, behalve om hun schoonheid, gewaardeerd als inflatiebestendig.¹ Zij zijn nauwelijks aan slijtage onderhevig, terwijl oude sieraden

1. Het volgende staatje over de beweging van de goudprijs door de jaren heen in India is illustratief voor de enorme en continue waardeinstijging sinds 1946. Kennelijk beweegt de goudprijs zich hier vrij onafhankelijk van de capriolen van de wereldmarkt. De gegevens zijn verstrekt door C.P.S. Nayar in een persoonlijke communicatie.

Gold Prices in India (Rs. per 10 grams)

<i>Year</i>	<i>Average Price</i>	<i>Year</i>	<i>Average Price</i>
1946-47	86.66	1974-75	519.10
1950-51	97.28	1975-76	544.99
1955-56	82.18	1976-77	549.50
1960-61	114.91	1977-78	637.33
1965-66	133.34	1978-79	994.64
1970-71	184.96	1979-80	1345.00
1971-72	200.16	1980-81	1610.00
1972-73	242.14	1981-82	1655.00
1973-74	369.23	1983	
		(12 February)	1740.00
		Feb. 1984	1895.00
		1 July 84	1985.00

Gold as security: In respect of gold, Indian conditions differ from the developed Western countries. In India, the price of gold never dipped to a level less than 20 per cent of its market value at any point of time. Here, gold serves as a store of value and its use is mainly in jewellery. In South India, particularly in Kerala, gold occupies a place second only to land and buildings in the asset structure of households. This is the reason why the price of gold recorded an increase of 19.7 per cent in India between June end 1980 and June end 1981 in contrast to a fall of 36.4 per cent (from \$662.50 to \$421.50) in the London market during the same period. You may please note the trend in gold prices in India since its independence in 1947.

In de periode 1950-83 liep de index van de consumentprijzen in India op van 21 naar 136, dat is meer dan zes-voud (*Yearbook International financial statistics*, IMF 1984). De goudprijs steeg in dezelfde periode van 97 naar 1895, dat is ruim twintig-voud.

zelfs extra antiquiteitswaarde krijgen. Zij zijn snel liquide te maken, makkelijk te vervoeren en verlenen status naast een gevoel van zekerheid aan de drager. Voor vrouwen geldt als extra attractie dat sieraden, anders dan geld, als strikt persoonlijk beschouwd mogen worden waarop zelfs familieleden — behalve via vererving — moeilijk aanspraken kunnen doen gelden. Zij kunnen, zoals in Sri Lanka, juist van een zorgzame familie getuigen: *'A woman without ornaments is like a woman without background, without a family to protect her'* (Boot 1981:74). Tenslotte kunnen zij als onderpand dienen van een lening. Bij onverwachte uitgaven is belening, zeker op korte termijn, een aantrekkelijker alternatief dan verkoop waarbij het verlies aan de transactie van verkoop en terugkoop groter kan zijn dan de aan het pandhuis te betalen rente.

Enerzijds is er dus het bestaan van de vele potentiële onderpanden; anderzijds is daar de grote vraag naar vooral korte- termijn kredieten in een agrarische economie waarin inkomens- en uitgavenstromen niet synchroon lopen. Vooral in de periode vlak voor de nieuwe oogst, wanneer de voorraden uitgeput en de inkomsten opgedroogd zijn, is er veel vraag naar overbruggingskrediet van enkele weken of maanden. Binnen de vele alternatieven in de financieringsmarkt is het sluiten van een pandovereenkomst een aantrekkelijke zaak vanwege de relatief geringe transactiekosten. Deze aantrekkelijkheid geldt zowel de kredietgever als de -nemer.

a. Kredietgever

Voor de kredietgever zijn de kosten van kredietverlening die van kapitaalsaccumulatie, administratie en risico. Een kredietgever die opereert in een zo wisselvallige economie als die van de landbouw, baseert zijn uitleenbeleid vooral op de inschatting van het risico dat hij loopt. Het grillige weer en de vele ziekten en plagen die de landbouw teisteren, de vaak enorme prijsfluctuaties van de produkten en de onzekerheid over het overheidsbeleid ten aanzien van die prijzen, maken het financieren van de landbouw zelden, en zeker in de ontwikkelingslanden, erg aantrekkelijk. De vrees voor wanbetaling overheerst en jaagt de prijs van het krediet op. In welke mate, wordt duidelijk als men weet dat in landen als Indonesië, India, Sri Lanka en de Filipijnen de wanbetaling op institutionele landbouwleningen tussen de 30 en 40 procent ligt (Howell 1980; Von Pischke e.a. 1983; Adams e.a. 1984).

Het uitlenen op basis van een waardevast onderpand sluit risico praktisch uit. Sieraden hebben daarbij nog het voordeel boven bijvoorbeeld grond en huizen dat, ingeval van wanbetaling, omslachtige en kostbare juridische procedures worden vermeden. Beslaglegging is niet nodig, de pandhouder heeft het pand al in zijn bezit.

De administratiekosten zijn voor een pandhuis ook vrij laag. Het kantoor is aan huis, het meubilair eenvoudig want de gebruikelijke symbolen van modern beheer, zoals ladekasten, schrijf- en telmachine, dossiers en formulieren, ont-

breken. De pandhuisbaas houdt slechts een eenvoudig register bij en de pandgever ontvangt een lommerdbriefje met nummer; het wachtwoord is discretie. Er is wel een kluis nodig en een weegschaal, soms is er ook een winkel als een pandhuis zijn activiteiten combineert met die van goud-/zilversmid of juwelier. Vaak zijn dit de ongeregistreerde huizen die graag onder een dekmantel opereren. Daarnaast moeten de pandhuizen, zoals in Sri Lanka, 2% omzetbelasting betalen op elke transactie, maar die kosten worden aan de klant doorberekend. In vergelijking met andere kredietinstellingen valt er ook op personeel en vervoer veel te besparen, omdat de gebruikelijke en soms veel tijd vragende beoordeling van kredietwaardigheid en terugbetalingscapaciteit van een klant achterwege kunnen blijven, evenals een inspectie van diens bedrijf vóór de eventuele lening en regelmatig contact erna.¹ Het pand is immers voldoende garantie en dat ligt veilig in de kluis van de kredietgever. Op de vervaldag van de lening — en als het pand al niet eerder is afgelost, hetgeen vrij veel voorkomt — ontvangt de klant een beleefde uitnodiging 'om eens een kopje thee te komen drinken'. Doet hij dit zelfs na herhaald verzoek niet, dan zal de kredietgever tenslotte het pand verkopen, of houden als bijvoorbeeld de goudprijs sterk blijft stijgen, of in zijn juwelierszaak verwerken. Omdat nooit de volle waarde van het onderpand als lening gegeven wordt, treden zelden verliezen op. Tengevolge van deze lage kosten kan de rente op een dergelijke lening dan ook beduidend lager komen te liggen dan bij leningen aan (dikwijls dubieuze) debiteuren die geen gemakkelijk verhandelbaar en waardevast onderpand hebben willen of kunnen geven.

b. Kredietnemer

Voor een kredietnemer in een plattelandseconomie in ontwikkelingslanden staan verschillende mogelijkheden open waaruit hij uiteraard diegene zal kiezen die voor hem de minste moeite, verplichtingen en kosten met zich meebrengt. Allereerst heeft hij de keuze tussen een institutionele lening of een in het informele circuit. Een institutioneel krediet van een door de overheid gesponsorde en gesubsidieerde ontwikkelingsbank lijkt op het eerste gezicht het aantrekkelijkst. Dit krediet draagt een zeer lage en, betrokken op de heersende inflatie, vaak zelfs negatieve rente. Hieraan ten grondslag ligt een bepaalde visie op plattelandsontwikkeling waarin ook politieke en morele argumenten een rol spelen. Men hoopt de weinig kapitaalkrachtige kleine boer met behulp van goedkoop geld tot meer moderne bedrijfsvoering te kunnen overhalen. Nu is de hoogte van rente op een lening echter niet de enige keuze-bepalende factor. On-

1. Dit zal waarschijnlijk de reden zijn waarom men pandhuizen zo weinig in de dorpen aantreft. Het dagelijkse contact met cliënten dat zo belangrijk is om op de hoogte te blijven van wel en wee in de samenleving, kan achterwege blijven. Dit vergroot het bereik en potentiële klantenkring. Veel pandhuizen zijn gevestigd in kleine steden op het platteland en maken desnoods gebruik van agenten om in de dorpen te penetreren.

danks de beste bedoelingen van een overheid, kent een 'goedkope' landbouwlening namelijk meestal voorwaarden die hem minder aantrekkelijk maken, zoals bepalingen omtrent aankoop van produktiemiddelen in vastgestelde hoeveelheden (de zogenaamde pakket-benadering), afzet van de oogst tegen een doorgaans lage prijs bij een bepaalde officiële instantie, verplicht lidmaatschap van een coöperatie. Een kredietnemer moet rekening houden met de *totale* transactiekosten en niet alleen afgaan op de rente. Een gesubsidieerde institutionele lening kent een heel eigen cultuur van bureaucratie (eindelose formulieren en beslissingsprocedures), vriendjespolitiek gepaard met steekpenningen, het zoeken — en betalen — van borgen en geschoolde scribenten voor het vertalen en invullen van de formulieren. Vaak zijn deze instituten op afstand van het woon-dorp gelegen en het herhaalde bezoek gaat gepaard met reiskosten, tijdverlies en gederfd arbeidsinkomen. Dit alles brengt de totale transactiekosten van een kleine lening dikwijls op zo'n 40 tot 50 procent van het gevraagde bedrag.

De opgedane ervaring met dit soort kredieten doet velen in ontwikkelingslanden hun heil zoeken in de veel slagvaardiger informele sector, ondanks de daar heersende hogere rentestand. Binnen deze sector zijn er vele alternatieven, maar het pandkrediet is juist zo populair bij de bevolking vanwege het ontbreken van ingewikkelde afspraken en nevenverplichtingen — met een prijskaartje — op allerlei gebied. De klant is zeker van een snelle beslissing, lage transactiekosten, een althans voor een informele lening relatief lage rente en uiterste discretie. Dit laatste is belangrijk, zeker bij zoiets persoonlijks als het belenen van de (familie)sieraden. Teneinde beter en slagvaardiger met het informele circuit te kunnen concurreren en bovendien haar rentabiliteit te verbeteren, zou een bank, vooral in de Aziatische ontwikkelingswereld, eigenlijk ook pandhuisfaciliteiten aan de kleine lener moeten bieden. De volgende *case study* illustreert dit.

3. EEN *case study* UIT SRI LANKA

Sri Lanka is in oppervlakte zo groot als België en Nederland samen en telt 15 miljoen inwoners. Driekwart van de bevolking leeft op het platteland, verdeeld over 25.000 dorpen waar de landbouw de voornaamste bestaansbron is. Deze landbouw kent een soort duale economie, met enerzijds een grootschalige plantagesector en anderzijds de kleinschalige bevolkingslandbouw met als hoofdgewas rijst. Naast aandacht voor de plantagesector vanwege de deviezen opbrengende exportprodukten als thee, rubber en cocosnoten, concentreert op landbouwgebied de regering zich voornamelijk op het gigantische Mahaweli irrigatie project dat vooral de bevolkingslandbouw moet stimuleren en Sri Lanka van een rijst importerend tot een rijst exporterend land moet maken.

In de landbouweconomie spelen sparen en krediet een belangrijke rol. Inkomsten zijn verdeeld over een beperkte periode direct na de oogst, terwijl uitgaven zowel voor bedrijf als gezin over het hele jaar gespreid zijn. Bovendien kunnen de inkomsten van jaar tot jaar enorm verschillen door fluctuaties in op-

brenghen en prijzen. Soms zijn in de gezinshuishouding extra uitgaven nodig zoals bij ziekte, overlijden, trouwpartijen of bij nationale en religieuze feesten. Sparen en krediet behoren op het platteland dan ook tot de dagelijkse gang van zaken. Omdat het verlenen van klein-landbouwkrediet in Sri Lanka commercieel niet aantrekkelijk blijkt, is dit praktisch een staatszaak geworden van de twee genationaliseerde banken *People's Bank* en *Bank of Ceylon*, daarbij gesteund door forse overheidssubsidies.¹ Van deze twee is de *People's Bank* de belangrijkste uitvoerder van het overheidsbeleid.

Om de toegang tot dit krediet vooral voor de kleine man op het platteland te verbeteren, zijn vanaf 1964 in hoog tempo speciale rurale kantoor-tjes (*cooperative rural bank*) geopend, eind 1980 bedraagt hun aantal al 641. De kredietstroom groeit navenant, totdat de overheid in 1978 de subsidiekraan dichtdraait, als in dat jaar de toch al forse wanbetaling op kortlopend seizoenskrediet oploopt tot 81% (APRACA nr. 11 1983:119-136). De banken moeten nu zelf voor fondswerving zorgen en de terugbetalingsgarantie van de Centrale Bank voor landbouwleningen wordt ingetrokken. Het gevolg is dat rentes zowel op spaargelden als kredieten fors omhoog gaan en worden aangepast aan de inflatie, die in 1980 circa 20% bedraagt. Dankzij het aanbod van aantrekkelijke spaardeposito's met rentes van 14 tot 20% (in rurale gebieden zelfs 22%) blijkt het werven van fondsen bij het publiek geen probleem. Deze nemen toe van Rs 175 miljoen in 1977 tot Rs 368 miljoen in 1980 (*Central Bank*, 1980:appendix tabel 20). Daarentegen wordt het uitzetten van deze gelden in de vorm van risikodragende landbouwleningen problematisch. Nu de banken zelf voor controle en terugbetaling van hun leningen verantwoordelijk zijn geworden, neemt het aantal leningen in dezelfde periode ondanks deze wassende geldstroom af van 316.000 tot 302.000 en is het platteland nog meer dan voorheen voor het verkrijgen van kredieten aangewezen op de informele financieringsmarkt.²

In de context van risico en inflatie is het verlenen van krediet op sieraden aantrekkelijk, omdat de kans op wanbetaling door het bezit van een betrekkelijk waardevast onderpand wordt opgeheven. Zo denken ook de eerder genoemde rurale banken erover: van hun 302.000 leningen in 1980 blijken er 242.000 ofwel 80 procent – evenals trouwens in voorgaande jaren – betrekking te hebben op

1. Niet alleen stelde de Centrale Bank gelden beschikbaar tegen zeer lage rente, doch garandeerde bovendien een 75% terugbetaling bij doorsluiting als landbouwkrediet naar het platteland. Controle op de aard van deze 'landbouwleningen' ontbrak, evenals op de terugbetaling ervan. Misbruik nam dan ook gestadig toe, vooral in verkiezingsjaren. Ook kwam het grootste deel van deze kredieten niet terecht bij de kleine man voor wie zij eigenlijk bestemd waren.
2. Volgens de '*Survey of Sri Lanka's consumers finances 1973*' voorziet de institutionele markt slechts voor 21,5% in de financieringsbehoeften van de rurale sector (*Central Bank*, 1974).

verpanding.¹ Deze verpanding geschiedt uitsluitend op basis van goud, meestal in de vorm van sieraden. Hierbij gaat men, in tegenstelling tot de informele sector, elk risico uit de weg door slechts 25 procent van de goudwaarde van het pand te belenen. Een overzicht van de pandleningen van rurale banken sinds 1970 volgt hieronder. Data zijn per eind van elk jaar en afkomstig uit de *Review of the Economy*, uitgegeven door de *Central Bank of Ceylon*.

Jaar	aantal rur. bk	Tot. aantal leningen (afgerond)	Aantal pandlen. (afgerond)	Tot. bedrag pandl. (in Rupees)	Gemidd. bedrag per pandl. (in Rupees)
1970	90	28.000	18.000	2 miljoen	109
1971	111	32.000	21.000	2 miljoen	103
1972	242	72.000	61.000	7 miljoen	115
1973	341	171.000	150.000	23 miljoen	151
1974	403	262.000	235.000	38 miljoen	163
1975	447	334.000	299.000	50 miljoen	167
1976	503	349.000	306.000	54 miljoen	177
1977	544	316.000	264.000	56 miljoen	211
1978	558	305.000	249.000	61 miljoen	246
1979	586	259.000	207.000	67 miljoen	323
1980	641	302.000	242.000	97 miljoen	400
1983	840	380.000	315.000	224 miljoen	711

Noot: 1 Rs = f 0,12 in 1980.

Opmerkelijk is de explosie van leningen in 1973-1975 als de banken per *sovereign* goud Rs 500 willen geven in plaats van de tot dan gebruikelijke Rs 250. Daarna volgt een kentering, omdat de beleensom niet verder wordt aangepast aan de oplopende goudprijs op de wereldmarkt. De informele sector doet dit wél en zuigt kennelijk klandizie weg. In 1979 vindt opnieuw een kleine verhoging plaats tot Rs 560 per *sovereign*² met als gevolg dat in 1983 het aantal leningen weer op het niveau van 1976 is beland. Tegelijk met de inflatie, is ook het gemiddelde leenbedrag gestegen tot Rs 711, hetgeen in dat jaar ongeveer overeenkomt met de maandelijkse kosten van levensonderhoud van een ruraal gezin van 6 personen.

1. Volgens Siriwardena (1981:11) verleenden in 1980 alleen al de gezamenlijke 912 branches van de People's Bank, dus inclusief onze 641 rurale bankjes, pandhuisdiensten voor een bedrag van Rs 580 miljoen aan 751.000 personen, dat wil zeggen bijna één op elke acht personen boven de 18 jaar. Hierbij is er kennelijk geen rekening mee gehouden dat iemand welens twee of meer keer per jaar hetzelfde pand beleent. Desondanks lijkt duidelijk dat verpanding van sieraden in Sri Lanka een normale zaak is, zeker als bij deze cijfers nog die van de particuliere pandhuizen geteld moeten worden.
2. Eén *sovereign* goud is \pm 8 gram. Eind 1980 ligt de goudprijs tussen Rs 2200 per *sovereign* bij aankoop en Rs 2400 bij verkoop door de handel. Een lening van Rs 560 per *sovereign* vertegenwoordigt dus niet meer dan 25 procent van de goudwaarde.

a. *Vergelijking institutionele en informele sector*

Data hebben betrekking op 1980/81 en voor wat betreft de institutionele sector op de activiteiten van de rurale banken onder beheer van de *People's Bank* (voortaan PB genoemd). Belening is hier aantrekkelijk omdat een rente wordt berekend van 30 procent op jaarbasis.¹ De leentermijn, hoewel officieel één jaar met mogelijke verlenging, is in feite vijf jaar omdat de bank het pand tot zo lang vasthoudt alvorens tot verkoop over te gaan.

Zoals bij alle pandhuizen wordt minimaal één maand rente in rekening gebracht, zelfs als het pand maar voor een week beleend wordt. In tegenstelling tot de praktijk bij privé pandhuizen, wordt bij de PB deze rente echter niet vooraf op de leensom ingehouden. Nadeel is daarentegen de reeds genoemde lage 'omrekeningskoers' van Rs 560 per *sovereign* goud, die maar 25 procent van de werkelijke pandwaarde vertegenwoordigt, terwijl aan de leningen ook een bovengrens is gesteld. Sinds april 1981 kunnen voor bepaalde, door de bank aangegeven 'prioriteiten' zowel omrekeningskoers als bovengrens naar boven worden bijgesteld (Siriwardena 1981:2). Dit zou dan vooral betrekking hebben op 'lenen voor produktieve doelen'. De ratio van deze beperking is onduidelijk, daar blijkens een interne studie van de PB zelf het grootste deel van de pandleningen juist bestemd is voor consumptie en noodgevallen (Siriwardena 1981:13) en men de mens nu eenmaal niet kan dwingen zijn geld op een bepaalde manier te besteden. Het enige effect is nodeloze bureaucratie en oponthoud (Siriwardena 1981:3) waardoor het publiek zich juist tot de door de bank zo verfoeide informele pandhuizen zou kunnen wenden. Tenslotte dient de klant zich dan nog aan de in de bankwereld gebruikelijke kantooruren houden. Dat betekent laat open in de morgen, vroeg dicht in de middag en gesloten over het weekeinde. De privé pandhuizen blijken juist op ongebruikelijk uren, als er weinig verkeer op straat is, zaken te doen. Men wordt kennelijk toch niet graag met de familiesieraden bij een bank van lening gesignaleerd. De privé pandhuizen garanderen met hun 'dag-en-nacht service' niet alleen een grotere toegankelijkheid maar ook meer discretie en vlotte bediening zonder veel navraag en formaliteiten.

Behalve deze kantoren van de PB, zijn er nog de geregistreerde pandhuizen die wij gemakshalve tot de informele sector rekenen, omdat zowel de officiële publikaties van de Centrale Bank als andere literatuur geen gegevens hierover bevatten. Deze pandhuizen zijn aantrekkelijk voor de klant, omdat hun beleensommen tot 50 procent van de waarde van het onderpand gaan; daarentegen is de te betalen rente hoger. Begin 1981 werden twee verschillende rentevoeten gebruikt, namelijk vier en vijf procent per *maand*.

1. Voor Nederlandse begrippen is deze rente erg hoog. Bedenk echter dat in Sri Lanka in 1980 de inflatie \pm 20 procent is en dat rurale spaarders op een 2 jaar-deposito 22 procent rente vergoed krijgen.

Pandjesbazen die vier procent rekenen, heffen voor de eerste maand nog een extra toeslag van twee procent, die als omzetbelasting (*Business Turnover Tax*, BTT) aan de overheid moet worden afgedragen. Daarmee komen de totale kosten voor de klant voor de eerste maand dus op zes procent. De andere pandhuizen rekenen vijf procent voor alle maanden en nemen de BTT voor eigen rekening. De leentermijn is een jaar, verlenging is mogelijk. Minimaal wordt één maand rente in rekening gebracht en direct van de leensom afgetrokken.

Het derde type pandhuis is niet geregistreerd, opereert in feite illegaal en betaalt dan ook geen BTT. Meestal geschiedt verpanding in combinatie met het drijven van een juwelierszaak als dekmantel. Zij danken hun bestaansrecht aan het feit dat zij bereid zijn grotere risico's te nemen door belcensommen van 60 tot 80 procent van de waarde van de sieraden. De rente ligt dan ook aanzienlijk hoger, meestal 7 procent per maand, maar de klant betaalt geen BTT. Voor een lening van slechts enkele weken kan dit hogere krediet voor hem dus interessant zijn. De oncontroleerbare boekhouding bestaat uit codeletters en cijfers, die alleen begrijpelijk zijn voor de pandhuisbaas.

Anders dan bij de eerste twee types bestaat er geen officieel contract en ontvangt de klant geen enkel bewijs dat hij een pand heeft afgegeven, hij krijgt slechts een papertje met alleen zijn naam en een nummer. Via dit nummer en zijn code kan de pandhuisbaas het artikel weer terugvinden. Ook hier is de leentermijn een jaar, waarna de klant een vriendelijk gesteld briefje ontvangt om 'onder het genot van een kopje thee zijn zaak te komen bewonderen'. Hoewel onderzoek naar reilen en zeilen van deze pandhuizen nauwelijks plaatsvindt, worden hun praktijken in de literatuur en de publikaties van de Staatsbanken scherp veroordeeld. Niettemin wordt door het publiek regelmatig van hun diensten gebruik gemaakt zodat zij kennelijk in een behoefte voorzien en de wanpraktijken wel mee zullen vallen.

Een belangrijk verschil tussen de pandhuizen is de wijze waarop een contract wordt beëindigd als de lener zijn lening plus rente niet binnen de vastgestelde termijn terugbetaalt. Bij de eerste twee types wordt het onderpand dan op een openbare veiling verkocht (bij de PB geschiedt dit pas na vijf jaar). De lener kan verkoop afdwingen omdat hij een reçu heeft ontvangen. Van de opbrengst van het pand worden leensom en rente afgehouden en het eventuele restant aan de pandgever gerestitueerd. Dit restant wordt groter/kleiner naarmate de goudprijs intussen is gestegen/gedaald. Het is ook mogelijk de lening te vernieuwen, in welk geval alleen de rente wordt betaald en een nieuw leencontract opgesteld met hetzelfde onderpand en leenbedrag. Bij het ongeregistreerde pandhuis hangt het van de welwillendheid van de pandbaas af of de lener nog wat gerestitueerd krijgt na aftrek van leenbedrag en rente; er bestaat geen verkoopplicht en bovendien zal vaak de waarde van het onderpand niet meer voldoende zijn om rente en aflossing te voldoen, gezien de hoge leensom van 60 tot 80 procent van de pandwaarde in combinatie met de hoge verschuldigde rente.

b. Pandhuiseconomie

Over het rendement van een pandhuisbedrijf in ontwikkelingslanden is maar erg weinig bekend. Enerzijds is dit het gevolg van een bijna universeel wantrouwen ten aanzien van alles wat met informele financiering te maken heeft, anderzijds wordt deze sector als zeer ontoegankelijk voor onderzoekers afgeschilderd. Naar onze ervaring gaat het in beide gevallen om onbewezen stereotypen. Onderzoek in begin 1981 heeft onder andere de volgende gegevens opgeleverd over twee pandhuizen.¹

Een geregistreerde zaak in Kandy in centraal Sri Lanka

Het aantal leningen bedraagt 3000 per jaar, de gemiddelde lening is Rs 1000. Pandhuiskrediet op basis van (gouden) sieraden is kennelijk bestemd voor zeer korte termijn en wordt snel afgelost, de ene helft binnen twee weken, de andere helft binnen twee maanden – uitzonderingen daargelaten.

De rente bedraagt 5 procent per maand, inclusief 2 procent BTT voor de eerste maand. Hieruit zijn de volgende kengetallen af te leiden:

(1) Jaaromzet Rs 3 miljoen

(2) Gemiddeld uitstaand bedrag Rs 312.500

(3) Benodigd werkkapitaal $1,1 \times (2) = \text{Rs } 343.750$ (aangenomen 10% ijdel kapitaal)

(4) Jaarlijkse ontvangsten aan rente en BTT:Rs 225.000

De kosten (op jaarbasis) zijn als volgt:

– BTT, 2 procent van Rs 3 miljoen Rs 60.000

– loonkosten (accountant, manager en drie assistenten Rs 34.800

– winkelhuur Rs 15.000

– pandhuisvergunning Rs 1.400

– stedelijke wijk-belasting Rs 250

– safe loket Rs 250

– diversen zoals elektra, water, meubilair, kantoorgerei Rs 3.300

(5) Totale kosten per jaar Rs 115.000

Indien het werkkapitaal volledig uit eigen middelen komt, leidt dit tot een rendement op kapitaal van $((4) - (5)) : (3) = 32$ procent op jaarbasis.

Dit ligt hoger dan de 22 procent die verdiend zou kunnen worden bij veilige belegging op een twee-jaar spaardeposito bij een bankinstelling als de PB. Het verschil is de beloning voor ondernemerschap en risico en is moeilijk als buitensporig, laat staan als uitbuiting te bestempelen.

1. Omdat het onderzoek beperkt bleef tot drie maanden, berust een deel van deze gegevens op extrapolatie van waarnemingen, gecorrigeerd voor het seizoen.

Ongeregistreerd pandhuis (annex juwelierszaak) in Colombo

Het aantal leningen is hier lager, 800 per jaar, maar hier tegenover staat een gemiddeld bedrag per lening van Rs 2500. Ook hier worden panden snel ingelost, de gemiddelde leentermijn is weer twee weken respectievelijk twee maanden voor de helft van de leningen. De rente bedraagt gemiddeld 7 procent per maand. Dit leidt tot de volgende opstelling:

- (1) Jaaromzet Rs 2 miljoen
- (2) Gemiddeld uitstaand bedrag Rs 208.300
- (3) Benodigd werkkapitaal $1,1 \times (2) =$ Rs 229.130
- (4) Jaarlijkse rente opbrengst Rs 210.000

Aan kosten staan, voor zover bekend, hier tegenover:

- BTT wordt niet berekend
- pandhuisvergunning geen, werkt illegaal
- loonkosten van vier broers, partners in de zaak en toe te rekenen aan pandhuisactiviteiten¹ Rs 36.000
- huur, idem toegerkend Rs 10.000
- wijkbelasting idem Rs 125
- safe loket, idem Rs 125
- diverse kosten idem Rs 2.750
- (5) Totale jaarlijkse pandhuiskosten Rs 49.000

Volgens de formule ((4) - (5)) : (3) komt het rendement op werkkapitaal uit op 70 procent/jaar.

Dit rendement ligt aanzienlijk hoger dan bij het geregistreerde pandhuis. Hierbij moet echter rekening worden gehouden met extra risico. De ongeregistreerde pandbaas werkt in feite illegaal en riskeert een boete en/of gevangenschap en verlies van zijn zaak. De concentratie van pandhuizen in de wijk Bambalapatya in Colombo is echter een publiek geheim zonder dat officieel tegen hen wordt opgetreden (ook buiten Sri Lanka geldt trouwens hetzelfde). Maar dit 'gedogen' zal zeker zijn prijs hebben.

Een tweede risico ligt besloten in de omvang van de leningen die zij bereid zijn aan te gaan, namelijk tot 80 procent van de goudwaarde van het onderpand. Mocht de klant na verloop van een jaar (alle pandleningen gelden voor maximaal één jaar) niet terugbetalen, dan is het werkelijke rendement afhankelijk van de beweging van de goudprijs. Blijft deze stabiel, dan is het rendement geen 70 maar 34 procent.² Het risico van wanbetaling ligt bij de geregistreerde zaken

1. Een deel moet worden toegerekend aan juweliersactiviteiten.
2. Stel een pand met een goudwaarde van Rs 2200. Een lening van 80 procent hiervan wordt Rs 1760. Hiervan is direct een rente ingehouden voor de eerste maand van 7 procent = Rs 123, zodat de klant slechts Rs 1637 ontvangt. Als het pand bij verkoop weer Rs 2200 opbrengt, is de winst op deze lening dus 34 procent.

die hun leningen tot 50 procent van de pandwaarde beperken, uiteraard lager en nog veel lager bij de PB.

Er is nog een factor die het boven gemaakte rentabiliteitsplaatje van de illegale huizen negatief kan beïnvloeden. Paradoxaal is dit het gevolg van een informele samenwerking met zijn geregistreerde collega. Een dergelijke samenwerking tussen in feite concurrenten in de informele financieringsmarkt vindt in ontwikkelingslanden vaak plaats. Hier geschiedt deze samenwerking in de vorm van doorverpanding van ongeregistreerd naar geregistreerd pandhuis. Hierbij vindt als het ware herfinanciering plaats omdat de laatste het pand van zijn collega 'overneemt' en hem hiervoor een bedrag aan tegenwaarde betaalt dat hoger ligt dan hij gebruikelijk is te geven, dat wil zeggen méér dan 50 procent. Daarvoor bedingt hij echter óók een hogere dan de gebruikelijke rente, maar niet zoveel dat er voor het ongeregistreerde huis niets overblijft.

Deze transactie heeft aantrekkelijke kanten voor alle partijen. De klant ontvangt een hogere leensom; het geregistreerde huis beurt extra rente maar blijft legaal opereren want er wordt officieel een reçu afgegeven en BTT afgedragen; de illegale zaak betaalt weliswaar extra rente, maar trekt hiervoor op goede wijze kapitaal van anderen aan. Beide huizen vergroten aldus hun omzet, terwijl het risico van wanbetaling wordt gedeeld. Niet zelden gaat het initiatief tot doorzending uit van de legale pandbaas, als namelijk een vertrouwde klant een relatief grote lening wil hebben en bereid is hiervoor een hogere rente te betalen. In dat geval komt het onderpand uiteindelijk toch weer via het illegale huis terecht bij het geregistreerde huis die van zo'n lening nu zijn deel opstrijkt.

In de winst-overzichten hierboven is met deze en andere kosten van kapitaalverwerving geen rekening gehouden, terwijl het in feite weinig aannemelijk is te veronderstellen dat alle pandhuizen uitsluitend met eigen kapitaal werken. Zo betreft de zaak in Colombo, behalve via doorverpanding, nog kort kapitaal van zakenvrienden tegen drie à vier procent per maand, wordt gebruik gemaakt van overdraftfaciliteiten bij twee banken en vindt financiering plaats via deelneming in drie ROSCA.¹ Omdat dit alles geld kost, moeten onze rendementsplaatjes van de pandhuizen naar beneden worden bijgesteld.

Over de rentabiliteit van de pandhuisactiviteiten in de institutionele sector is weinig bekend. Uit de statistieken van de Centrale Bank is af te leiden dat in 1980 de doorsnee rurale bank 380 pandleningen heeft uitstaan van gemiddeld slechts Rs 400, ofwel Rs 152.000 per bank. Hun omzet is dus aanzienlijk lager dan die van onze twee privé huizen maar deze banken zijn tevens belast met het verstrekken van tijdrovende kortlopende landbouwkredieten met een gemiddeld uitstaand bedrag van Rs 125.000 per bank. Niet alleen kost de uitgifte van deze veelal kleine leningen erg veel tijd, maar ook het risico dat de bank hierbij loopt is groot vanwege moeilijk inbaar onderpand (grond, gebouwen, oogst).

1. *Rotating Savings and Credit Associations*, zie Bouman 1978.

In haar overzicht van 1983 (*Economic Review* 1983:12) meldt de PB een wanbetaling van 20 procent op deze kredieten en noemt dit gunstig in vergelijking met de 46 procent in India; elders (APRACA 1983:119-136) wordt voor 1978 zelfs een catastrofaal percentage gemeld van 81!

Dit alles heeft natuurlijk een sterk negatieve invloed op de rentabiliteit van deze banken. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de helft van de 271 branches van de PB, die mede de 641 rurale banken beheren, in 1980 verliezen lijdt (Siriwardena 1981: 1). Eerder moet men zich verbazen dat het er niet méér zijn. En dat is dan te danken juist aan de winstgevende pandhuisactiviteiten. Van alle bank branches die wél winst maken in 1980, komt in 90 procent van de gevallen deze winst uit de pandhuissector (Siriwardena 1981:2).

Geen wonder dan ook dat de PB heeft besloten tot een verruiming van faciliteiten op dit gebied in 1981 (Siriwardena 1981:11). Zij blijft echter met problemen worstelen van bureaucratie, tekort aan expertise leidend tot nodeloos opont-houd¹, beperkte openingstijden, gebrek aan discretie, congestie voor de loketten en dus uitstel van beslissingen. Waar juist dit soort leningen bedoeld is voor noodgevallen en de gemiddelde leentermijn zo kort is, gaan klanten hun heil zoeken bij de privé pandhuizen. Ook zou er door de PB te weinig reclame gemaakt worden voor en inlichtingen gegeven over haar pandleningen (Siriwardena 1981:4).

Naar de omvang van de pandhuisactiviteiten in Sri Lanka kan men slechts raden bij gebrek aan gegevens over de informele sector. Uit de tabel op pagina 11 valt af te leiden dat het publiek zich nu eens wendt tot de rurale banken en dan weer zijn heil elders zoekt, afhankelijk van de behoefte aan krediet en de geboden voorwaarden.

Zeker is dat er in het informele circuit veel omgaat, waarschijnlijk veel méér dan in de institutionele sector. Ook bij de PB zelf bestaat die indruk (Siriwardena 1981:11).

Aanvullend, doch erg globaal onderzoek in Nuera Elya leidde tot de ruwe schatting dat in dit district alleen al door de geregistreerde privé pandhuizen jaarlijks acht leningen zouden worden gegeven op elke tien gezinnen. Dit is wel een heel groot aantal, maar dit gebied is dan ook niet representatief voor het eiland. Hier is de thee-cultuur geconcentreerd en de daar werkzame plantage bevolking van Tamils staat bekend om haar spaardrift en voorkeur voor sieraden. Voorts dient men te bedenken dat een sieraad meestal meerdere malen per jaar beleend wordt; het is het middel bij uitstek om een korte periode van urgent geldgebrek te overbruggen. Uit ons onderzoek kregen wij de indruk dat in het privé pandhuiswezen een zekere doelgroep- specialisatie bestaat, er zijn huizen die zich richten op meer of minder draagkrachtige groepen in de samenleving. Leningen aan minder draagkrachtigen zijn kleiner, maar de privé huizen die

1. Vakkennis is nodig om goud en sieraden op echtheid en handelswaarde te taxeren.

zich hiermee bezig hielden leken een groter aantal klanten te hebben. Of ook de PB deze groep bedient is niet bekend.

4. SLOTBESCHOUWING

Uit alles blijkt dat pandhuiskrediet op basis van gouden sieraden in Sri Lanka erg populair is. Het is snel, relatief goedkoop, vrijwel zonder risico en interessant voor zowel gever als nemer. Terwijl op de informele financieringsmarkt persoonlijke leningen – dat wil zeggen zonder onderpand – een prijskaartje kennen van 10 tot 20 procent rente per maand, blijft het pandhuiskrediet met 5 à 7 procent rente daar beduidend onder. Institutionele financiering is op het platteland nog goedkoper, maar komt helaas maar moeizaam op gang vanwege de vele procedurele eisen hieraan gesteld. Dat schrikt aspirant leners af, zeker als zij hun bedrijf als onderpand voor een lening moeten inzetten. En in persoonlijke leningen hebben banken nu eenmaal weinig interesse als het om het agrarisch kleinbedrijf gaat. Pandhuiskrediet is in dat geval een aantrekkelijk alternatief en het is een bewijs van verstandig economisch en sociaal beleid dat de bankwereld in Sri Lanka zich met dit soort leningen bezig houdt en de concurrentie met de informele sector aandurft. Internationaal gezien hoort de *People's Bank* hiermee tot de uitzonderingen, temeer waar zij, door voortdurend inspelen op wisselende omstandigheden, haar faciliteiten op dit punt tracht uit te breiden. Er is echter geen aanleiding om hierbij steeds te refereren naar en de banvloek uit te spreken over vermeende wanpraktijken, woeker en uitbuiting op de informele markt. Juist het zelf constateren van een feitelijke preferentie van het publiek voor die markt zou de bank aan het denken moeten zetten en reden zijn om door een betere dienstverlening op andere wijze dan uitsluitend via een lage rentevoet met de privé pandhuizen te concurreren. Van die zo verfoeide concurrent valt best nog veel te leren.

Literatuur

APRACA nr. 11, 1983. Credit development for the rural poor. Bangkok: FAO Regional Office. Het gedeelte over Sri Lanka is te vinden op p. 119-36.

D.W. Adams, Graham & Von Pischke, 1984. Undermining rural development with cheap credit. Colorado: Westview Press.

M. Boot, 1981. Sparen en krediet in een landbouwdorp in Sri Lanka. Stageverslag van een veldonderzoek, Wageningen.

F.J.A. Bouman, 1978. Indigenous savings and credit societies in the third world. In: *Development Digest* XVI, 3.

– 1984. Kredietverlening in ontwikkelingslanden II. *Landbouwkundig Tijdschrift* 96, 3.

F.J.A. Bouman & R. Houtman, 1983. Kredietverlening in ontwikkelingslanden I. *Landbouwkundig Tijdschrift* 95, 2.

Central Bank of Ceylon, 1974. Survey of Sri Lanka's consumers finances. Colombo.

— 1980. Review of the Economy 1980.

— 1983. Bulletin, November.

Economic Review. Maandblad uitgegeven door de People's Bank, Colombo, Sri Lanka. Het december nummer 1983 bevat een speciaal artikel over de rurale banken.

B. Hariss, 1981. Transitional trade and rural development. Dehli: Vikas Publishing House.

J. Howell, 1980. Borrowers and lenders. London: Overseas Development Institute.

J. Melles, 1950. Het Huys van Leeninge, Rotterdam 1325-1950. Den Haag: Nijhoff.

C.P.S. Nayar, 1982. Finance Corporations, a study of 'unregulated banks'. Madras: Institute for financial management and research.

S.A.L. Siriwardena, 1981. Financial markets in Sri Lanka and the pawning service of the People's Bank. Mimeo. Colombo: Research Dept. People's Bank.

J.D. Von Pischke, Adams & Donald, 1983. Rural financial markets in developing countries - their use and abuse. Baltimore and London: Hopkins.