

BÉRES TIBOR

Egy új közösségi hitelezési módszer: a CAF (*Comunidades Autofinanciadas*)

A CAF-modellt (*Comunidades Autofinanciadas*) Dél-Amerikában fejlesztették ki, a szegény háztartások és egyének pénzügyi helyzetének javítására. Az eredeti modellre alapozva egy nem kormányzati szervezet (NGO) több önfinanszírozó csoportot hozott létre Spanyolországban. A szerző 2010-ben Barcelonában tanulmányozta a módszert és a csoportok működését. A tanulmány a módszer bemutatása után a kezdeményezés magyarországi alkalmazásának lehetőségeit vizsgálja.

A hagyományos csoporthitelezés alapjai, és annak adaptációs problémái

Muhammad Yunus 2006-os Nobel Békédíja után megnövekedett a mikrohitelzés, ezen belül is a valóban új metodológiát jelentő, csoportos hitelzés iránti nemzetközi érdeklődés. Ezt az érdeklődést több tényező is befolyásolta. A legfontosabb talán a kereskedelmi banki szektor által le nem fedett társadalmi rétegek nagysága, pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáféréseinek hiánya. Ennek tudható be, hogy a gazdasági-társadalmi fejlődés eszközeit jelentő tőkeellátottság teljes mértékben hiányzik, akadályozva ezzel a gazdasági önállóság elérését, a háztartások pénzügyi stabilitásának elérését.

Az érdeklődés másik oka etikai és társadalompolitikai jellegű. Amellett, hogy az érintett társadalmi rétegbe tartozó háztartások gazdaságilag egyébként is sérülékenyebbek, a kereskedelmi bankok (és más e csoportok számára elérhető finanszírozási lehetőségek: gyorsított nyújtó vállalkozások, illegális pénzkölcsönzők) által nyújtott hitellehetőségek paradox módon mégis mélyítik a gazdasági problémákat a fogyasztás további gerjesztésével, a magas hitelkamatokon keresztül forráskivonással vagy a felelőtlen hitelzés terheinek továbbhárításával a hitelfelvevőkre.

Végül még egy ok tette népszerűvé a hitelzésnek ezt az új formáját. Az alacsony jövedelmű, hagyományos (már létező) banki termékekkel elérhető célcsoportok hitelzésének fajlagos költsége oly magas, hogy még egy etikus alapon, de a hagyományos kereskedelmi banki szektor által folytatott hitelzési tevékenység is csak nagyon magas – de a költségeket a hitelfelvevőkkel megfizettető – módon valósítható meg. E prob-

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

lémát mélyíti az ezen ügyfélkör esetében hiányzó hagyományos fedezetformák (forgalomképes ingatlan, rendszeres és megfelelő szintű jövedelem, megfelelő kezesek) hiánya.

Azzal egy időben, hogy Közép-Európában megtörténtek az első kísérletek a csoportos hitelezés (és más mikrofinanszírozási formák) fejlődő országokban már bevált módszerének adaptálására, Dél-Amerikában és néhány afrikai országban már az eredeti módszer kritikájára épülő alternatívák is megjelentek. Mielőtt a CAF modell részletes ismertetéséhez kezdünk, célszerű röviden bemutatni az eredeti modellt:

A Grameen modell egy a hagyományos bankrendszerből érkező szociálpolitikai szakember (Muhammad Yunus) által kidolgozott rendszer, amely fő céljaként a nagy tömegű, formális banki rendszerhez (sokszor annak tulajdonképpeni hiánya miatt) hozzá nem férő szegények gazdasági és társadalmi fejlesztését szolgálja. A módszernek két fontos és összefüggő eleme van, melyek kölcsönhatása miatt lehet sikeres ez a modell: a pénzügyileg fenntartható¹, jövedelemgeneráló tevékenységet finanszírozó hitelezési tevékenység, valamint a bevont személyek (az eredeti, bangladeshi programban és később a többi fejlődő országokban egyaránt), többnyire családanyák meglehetősen direkt módon megvalósuló nevelése. Ez utóbbit jól szemlélteti az a 16 pontos (a résztvevők által meghozandó, saját életükre vonatkozó döntésekből) álló lista, amelyet nagy valószínűséggel csak változtatásokkal lehetne alkalmazni a fejlett országokban², ha egyáltalán ez a fajta előíró szabályrendszer nem nyerne el azonnal a politikai inkorrekttség jelzőjét, és válna ezáltal alkalmazhatatlanná.

Bár napjainkban épp egy újfajta diskurzus térnyerésének lehetünk tanúi a magyar szociálpolitikában, az valószínűtlen, hogy bármelyik közép-európai országban bevezethető lenne a mikrofinanszírozással összekötött szexuális nevelés, családmodell-tervezés vagy hasonló tartalmú nevelési elképzelések. Ez természetesen nem jelenti az eredeti rendszer kritikáját, csupán jelzi az adaptáció korlátait a más kulturális hagyományú országokban. Az eredeti, hangsúlyozottan jövedelemgeneráló célokat finanszírozó módszer közvetlen átültethetőségének akadálya az eltérő jogi-gazdasági környezetben is keresendő. A teljesség igénye nélkül a következő okokat kell e téren megemlíteni:

– A fejlődő országokban ismert rendszerek már létező közösségekre és bizalmi tőkére, kapcsolatokra építenek. A csoportos hitelezés esetében a csoport vagy már adott, vagy a szervezés feltétele. Az adott közegnek a kölcsönös bizalom a megkérdőjelezhetetlen értéke.

¹ Nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy csupán a módszer hitelezési része tartható fenn hitelezésből származó kamatbevételből. A társadalmi fejlesztési elem vagy a kiegészítő szolgáltatások (képzések) minden lebonyolító szervezet számára kiegészítő források előteremtését teszik szükségessé. Továbbá ismét csak fontos a nemzetközi gyakorlat szempontjából, hogy a hitelezési tevékenység pénzügyi fenntarthatóságának komoly akadálya a mohamedán lakosságú országokban a kamatszedésre vonatkozó vallási tiltás. Így a program működéséhez szükséges bevételt teljes egészében külső forrásból kell biztosítani.

² A Grameen bank ügyfelei által meghozandó döntések listája: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109&limit=1&limitstart=8

– Főleg a fejlődő országokban lehetséges a mikrohitelezéssel (azaz valódi mikrohitelekkel) olyan jövedelemteremtő vagy vállalkozói tevékenységek indítása vagy fejlesztése, melyek a megélhetést lehetővé tevő bevételhez juttatják a résztvevőket. Magyarországon ez két okból is akadályba ütközik. Egyfelől a lehetséges célcsoport többnyire olyan társadalmi-gazdasági környezetben él, ahol egyáltalán nem létezik fizetőképes kereslet a lehetséges szolgáltatásokra, árukra. A másik ok, hogy a piacralépési költség (amibe beleértjük a legális vállalkozói státushoz szükséges engedélyek megszerzésének költségét) és az önfenntartóvá válás időszakának kiadásai olyan magasak, hogy a várható bevétel, ami a törlesztés alapja lehetne, nem teszi lehetővé a hagyományos mikrohitel alkalmazását. Ha a vállalkozás elindításához szükséges hitelösszeg belül is maradna a „mikro kategórián”, a futamidő túlfutna a mikrohitelezésben megszokottnál, kockáztatva ezzel a visszafizetés valószínűségét is.

– A potenciális célcsoport zöme szociális transzfereken, a helyi önkormányzatok által biztosított juttatásokon él. Amennyiben legális (bejelentett) jövedelemmel rendelkeznenek, akár saját mikrovállalkozásaikból, elveszthetnék ezeket. Ezért az egyébként is gyengén motivált célcsoport jövedelemteremtővé tétele jelentős kihívást jelent.

– A nélkülözés és a kényszerű lemondás a fogyasztói kultúra által kínált javakról, ugyanakkor ezeknek a javaknak az elérhetősége olyan túlfűtöttséget jelent, ami könnyen eltérítheti a hitelezetteket a hitel felhasználásának eredeti céljától.

– A magyar szabályozási környezet szigorúbb akár a hitelnyújtásbetétgyűjtés szempontjából, akár a közteherviselés (magas adóterhek) oldalán.

Az előbbi megállapításokat még az Autonómia Alapítvány „Esélykassza” című kutatási projektjének³ záróbeszámolójában közöltük. Mindennek megfelelően el is vetettük egy jövedelemgeneráló program megvalósíthatóságát abban a programban, és helyette a pénzügyi edukációt és háztartásgazdálkodás konszolidálását tűztük ki célul.

Mindezek után kijelenthető, hogy a csoportos hitelezés eredeti modelljének magyarországi alkalmazását mind elméletileg, mind gyakorlatilag el kell vetni. Ami azonban nem jelentheti azt, hogy a csoportos hitelezés mint módszer semmilyen formában ne volna itthoni kipróbálásra és fejlesztésre érdemes. Véleményünk szerint érdemes megtartani az eredeti modellből a meglévő vagy még fejleszthető szolidaritást a csoportok tagjai közt. Ez azonban még meglete esetén sem alkalmas arra, hogy a program *motorjaként* támaszkodjunk rá. A csoportos szolidaritás nem válthatja ki az egyéni boldogulás és a rövid távú haszonmaximalizálás erejét. Nem alkalmas arra, hogy a pénzügyi fedezet biztosításaként úgy tekintsünk rá, mint biztos készletre, a csoport működésének fenntartására és egymás hiteleinek visszafizetésére.

³ Béres Tibor: Esélykassza program, kutatási záróbeszámoló (2009), kézirat. Elérhető a <http://www.autonomia.hu> címen.

A hagyományos csoporthitelezés és a CAF közötti szemléletbeli különbségek⁴

Az eltérő gazdasági, jogi és szocio-kulturális környezet miatti különbségek mellett két további eltérést kell megemlíteni a hagyományos csoporthitelezés és a CAF módszere közt. Amíg az eredeti, Grameen modellen alapuló csoportos hitelezés esetében a motivációt a közösség ereje jelenti, addig a CAF modellben magának a csoport megalapításának a mozgatórugója az individuális elkötelezettség, motiváltság. Azaz amíg az eredeti modell arra épít, hogy a nem motivált vagy kezdeményezőkéssé egyének a közösség nyomására válnak aktívvá és a hitelek visszafizetése is részben ezen a garanciális elemen alapul, addig a CAF modell eleve feltételezi az egyének motiváltságát, pozitív jövőképeket meglétét. Ami ebben az esetben hiányzik, az az elérhető pénzügyi forrás: vagy egyáltalán nem bankképesek a résztvevők (pl. státus nélküli migránsok), vagy a hitelfeltételek nem felelnek meg az adott probléma megoldásához. A CAF modell ezért legalább annyira a konkrét pénzügyi segítségnyújtásra összpontosít, mint a pénzügyi képzésre, nevelésre. Ez utóbbi azonban bár nem formalizált és elsődleges eleme a modellnek, de semmiképpen nem elhanyagolható. Akár a csoportok pénzügyi működtetése, akár a hosszú távú pénzügyi tervezésre való ösztönzés olyan hatással bír, amit nemigen tud felülmúlni bármilyen formalizált pénzügyi edukációs program. Ugyanígy a csoportok önálló működése a felelős pénzügyi döntések meghozatalához és az önálló tervezéshez teremt tanulási lehetőséget. A másik szemléletbeli eltérés tehát az autonómia. Amíg az eredeti (Grameen) modellben a szervezet tulajdonlása a résztvevők számára nem hangsúlyos kérdés, a CAF esetében lényeges, hogy maga a csoport gyakorlatilag részvénytársaságként működik. A tagok a belépéskor és ezt követően folyamatosan jegyzett részjegyek („actions”) formájában tulajdonossá válnak. Azaz a jegyzett részjegyek aránya jelenti a tulajdoni hányadot is az adott csoportban. Ez a tulajdonlás szimbolikus jelentőségén túlmutat annyiban, hogy a csoport hitelezéséből (kamatok) és működéséből (késésből és hiányzásból adódó büntetések) származó bevételeit a tulajdoni hányad alapján osztják fel, minden év végén.

Igy az a tény, hogy a csoport és program⁵ felett nem állnak tulajdonosok, valamint hogy a csoport gazdálkodása mind befelé, mind kifelé zárt, azaz pénz sem kifelé, sem befelé nem áramlik a csoportban, olyan autonómiát biztosít, ami talán a legfontosabb különbséget jelenti minden eddig megismert hitelezési módszerhez képest (1. táblázat).

⁴ Salomon Raydan: Las Microfinanzas los Bankomunales, elérhető: www.comunidadescafi.org

⁵A program módszertanát, a CAF modellt nem tekinti senki védett szellemi tulajdonnak, a spanyol példa is azt mutatja, hogy afféle „szabad forráskódú modellként” minden közösség a saját igényeihez formálhatja azt. Ehhez, csakúgy, mint a csoportalakításhoz, nem kell semmiféle engedély. A barcelonai szervezet a csoportok alapításához mentori segítséget nyújt, majd a csoport működésének beállása után (mindez a tapasztalatok szerint 5-6 hónap) elengedi a csoportok kezét, a kapcsolat informálissá alakul át. A leggyakoribb az, hogy a csoport alakulását segítő CAF-munkatárs továbbra is csoporttag marad, így fenntartva a kapcsolatot a szervezettel.

1. táblázat A hagyományos banki hitelezés, a mikrohitelezés és a közösségi hitelezés összehasonlítása

Szempont	Hagyományos kereskedelmi bankok	Eredeti mikrohitel programok	CAF
Forrás	A hitelkihelyezés a betétek pénzéből történik	A hitel forrása többnyire külső, filantróp forrás (újabbán már a betétgyűjtés, illetve más pénzügyi szervezetek befektetése is jellemző)	A hitel forrása maguknak a hitelfelvevőknek a megtakarítása. A csoport önmagát finanszírozza
Tulajdonlás	Többnyire magántulajdonosok (részvényesek), profitszerzési céllal	Jobbára kormányzati szervezetek vagy NGO-k	A csoportok esetében – amennyire hagyományos tulajdonlásról lehet beszélni – a csoporttagok a tulajdonosok
Résztevői motiváció	A hitelfelvevő/betétes ügyfele a banknak, aki az igénybevett szolgáltatásért fizet	A hitelfelvevő fizet a szolgáltatásért, de a szolgáltatás nyújtása mögött szociálpolitikai megfontolás van	A résztvevők saját finánciális problémájukat maguk oldják meg. Közösségi élmény.
Szervezeti motiváció	Profit	Társadalmi haszon (de: sok mikrohitel szervezet gyakorlatilag gazdasági társaságként működik a jogi forma ellenére) Működési bevétel (folyamatos kapcsolat a csoportokkal)	Közösségfejlesztés, civil szolgáltatás (a CAF „elengedi” a csoportokat önállóságuk elérése után)
Tőkeáramlás	A betétesektől a forrás a bankba, onnan hitelként az ügyfelekhez áramlik	A forrás a szolgáltató szervezethez, majd az ügyfelekhez áramlik (olykor a csoportokon keresztül)	A csoport forrásai nem kerülhetnek ki a csoporton kívülre, a csoportba nem kerül be külső forrás. A szolgáltató csak facilitál saját forrásból

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

Szempont	Hagyományos kereskedelmi bankok	Eredeti mikrohitel programok	CAF
Költségigény, finanszírozás	A működési költséget a működésből származó bevétel (kamatok és díjak) biztosítják	A működést támogatások és a működésből származó bevétel biztosítja. A kamat általában magasabb, mint a kereskedelmi banki	A csoport működésének egyszeri, induláskori költsége minimális. Ezt követően a csoport semmiféle közvetlen támogatást nem kap. A mentor (csoportvezető) részállásban, teljesítésarányosan fizetve
Kiegészítő szolgáltatások	Legfeljebb CSR (vállalati szociális felelősségvállalási program) alapon	Direkt pénzügyi edukáció	Indirekt pénzügyi fejlesztés, közösségfejlesztés

A CAF működése

A rendszer működésének alapjai

A csoport minden tagja részjegyet jegyez, amelynek értéke egyéenként eltérő mértékű. A spanyol modellben egy-egy ilyen részjegy tíz eurónak felel meg. Szokás szerint egyszerre 1–10 jegy vállalására van lehetőség. Ennek értékét a jegyzéskor fizetik be a közös kasszába. A részjegyek összege jelenti azt a keretet, amely hitelként kihelyezhető a tagok igénye és döntése szerint. Abban az esetben, ha a részjegyek (kasszában lévő hiteltőke) nem fedezik az aktuális hiteligényt, további részjegyek jegyzése szükséges, aminek vállalására a hitelfelvevő megkérheti a tagokat. Előfordulhat az is, hogy a hiteltőke hiányzó részét nem a csoport jegyzett tőkéjéből biztosítják, hanem valamelyik csoporttag ezt külön biztosítja a hiteligénylőnek (azonos kamattal), amit a hitelfelvevő ennek a személynek fizet közvetlenül vissza, így az nem kerül bele a csoportkasszába. Ennek a kiegészítő hitelrésznek a mértékét minden csoportban maximálják, a kihelyezendő teljes hitelösszeg arányában (1/3–1/4 – a csoport működési szabályaitól függően).

Minden csoport ezenfelül rendelkezik arról is, hogy a kihelyezett hitelnek mi lehet a maximális aránya a hitelfelvevő által jegyzett részjegy értékéhez képest, azaz a maximális felvehető hitel mértékét befolyásolja, hogy ki mennyit tett hozzá a közös tőkéhez. (Ez az arány minimum 1/4 volt az általam látogatott csoportok esetében, de más csoportok esetében beszámoltak 1/10 arányról is.) Ez az arány tulajdonképpen a csoporton belüli bizalom mértékét fejezi ki. Ha a csoport tagjai nagyon bíznak egymásban, a fedezet akár kicsi, egytized mértékű is lehet – ami nagyobb kockázatot jelent a csoporttagok számára a kihelyezett hitelért.

A hitelt havonta azonos összegekben fizetik vissza. A futamidő sehol nem hosszabb hat hónapnál. A kamatot a teljes hitelösszegre számítják

oly módon, hogy havonta – a tőketörlesztéssel együtt – kell a tőke egy százalékát is megfizetni. Így egy 300 eurós hitel estében ez a kamat 3 euró havonta. A csoport rendelkezhet arról is, hogy a csoportnak minden hitelfelvétel esetében egy egyszeri hitelfelvételi díjat (1–3 euró) is be kell fizetnie az első törlesztéssel. A további hitelfelvetelekre pedig a törlesztések és újabb részjegyek jegyzésének függvényében van lehetőség. Nemfizetés esetében a kár közvetlenül és azonnal éri a csoportot, mert a befektetett tőke (részjegyek vagy kiegészítő egyéni hitelrész) azonnal elvész, valamint nincs lehetőség további hitelek kihelyezésére.

A CAF csoportok működése

Csoportalakítás

A CAF munkatársai olyan egymással kapcsolatban álló személyeket (közösségeket) keresnek, akik megfelelnek a CAF csoport alapítása feltételeinek, azaz:

- legalább hatan vannak (ez a lehető legalacsonyabb létszám, ha ennyivel alakul meg a csoport, mindenképpen érdemes lépéseket tenni a későbbi új tagok bevétele érdekében);
- megbíznak egymásban, hajlandóak egymásért a saját pénzükkel kockázatot vállalni, azaz ismerik is egymás anyagi körülményeit, valamint nagyjából azonos gazdasági státusúak);
- gazdálkodásukat az időszakos pénzügyi problémák jellemzik, de nincsenek kezelhetetlen módon eladósodva;
- hajlandóak csoportot alakítani (valószínűsíthetően részt vesznek a csoportok rendszeres találkozóin).

Ha a csoport vezetője (mentor) megtalálta ezt a néhány személyt, akkor megszervezi az első csoporttalálkozót, mindenki számára megfelelő helyszínen, akár nyilvános téren is. Fontos, hogy a helyszínnel kapcsolatban senkinek ne legyen fenntartása.

A mentorok tapasztalata szerint az időpontok egyeztetése jelenti a legkomolyabb kihívást számukra, mivel a csoporttagok jelentős része aktív, sok elfoglaltsága van. Márpedig legfőként az első alkalommal minden csoporttagnak meg kell jelenni. Az első csoporttalálkozón a mentor egy feladattal szemlélteti a CAF működését, mely során a következő kérdéseket veszik sorra:

1. Kinél mennyi pénz van, tegye ki az asztalra
2. Kinek kellene valamire most pénz? Mennyi? Mire?
3. Tudna ennyit kérni valakitől? Banktól? Mennyire lenne bonyolult?
4. Nem lenne egyszerűbb, ha ezt az összegyűlt pénzt odaadnánk neki kölcsön?
5. Vissza tudná fizetni? Mennyi idő alatt?

A megbeszélés főbb tanulságai: A CAF modell sem bonyolultabb ennél. Ha nem egyedül akarjuk megoldani a pénzügyi problémáinkat, hanem közösen, akkor kisebb terhet jelent. A tagok erről és nem a modellről magáról kezdenek beszélgetni, vitatkozni.

SZEGÉNYSEG ÉS KIREKESZTÉS

Ezt követően, miután a csoporttagok meggyőződtek arról, hogy a modell működhet, és hogy különbözik a különböző multilevel marketing vagy banki hitelezési sémáktól (nem akar eladni nekik senki árut, szolgáltatást és nem kapnak, de nem is adnak a saját körükön kívülre pénzt), döntenek arról, hogy megalakítják a csoportot. (Lásd a mellékletben a II. csoporttalálkozáson szóló beszámolót.)

Szabályalkotás

A következő lépés a csoport működési szabályainak megalkotása. Ehhez a csoportok jelentős segítséget kapnak a CAF szervezetétől, közvetlenül a mentortól. A munkát egy erre a célra készített, az alábbiakban bemutatott szempontsor és egy mindössze egy egyoldalas táblázat alapszabály-minta segíti. A szabályozás egyszerűségének bemutatása céljából nézzük most meg egy általam meglátogatott csoportalakuló ülés határozatait:

Részjegyekre vonatkozó szabályok

- A részjegy névértéke (10 euró)
- Minimális részjegy (10)
- Maximális részjegy (a részjegyek maximum 50%-a)
- „Osztalékfizetés” időpontja

Hitelezésre vonatkozó szabályok

- Minimális hitelösszeg (50 euró)
- Maximális hitelösszeg (500 euró)
- Maximális hitel futamidő (5 hónap)
- Havi kamat (1%)
- A hitelnek a hitelgénylő részjegyéhez (apport) való aránya (4:1)
- A hitel garantált részének aránya (3/4)
- Nemfizetés esetén a büntetőkamat mértéke (2%)

Csoportműködésre vonatkozó szabályok

- A havi rendszeres találkozó időpontja (minden hónap első péntekje)
- Pótidőpont (elmaradt találkozó esetére)
- Új belépő esetében kötelező fizetési kötelezettség (10 részjegy)
- A csoporton belüli döntéshozatal módja (egyöntetű döntés)
- Büntetés mértéke késés és hiányzás esetében (1 euró)
- A csoport elnöke
- A csoport pénztárosa (ő vezeti a dokumentációt, nála van a közös kassza)
- A kassza kulcsának őrzője
- Auditor (az ő feladata, hogy ellenőrizze, hogy minden csoportdöntés, lépés a csoportszabályoknak megfelelően történik-e)
- Hitelfelélős (ő figyeli a hitelek és betétek arányát – azaz hogy ne hogy túlhitelezze magát a csoport – opcionális poszt)
- Általános helyettes (opcionális – ha valamelyik poszt viselője nem tud részt venni)

A csoportok nagyfokú szabadságot élveznek az egyes szempontokkal kapcsolatban. A CAF munkatársa csupán értelmezi az adott szempontot és elmondja, hogy mi szól a választási lehetőségek mellett és ellenében. A csoport dönthet úgy is akár, hogy például nem alkalmaz hitelkamatot (pl. mohamedán vallású csoportok).

A csoport működése

A csoporttalálkozókban a legtöbb feladata jellemzően a pénztárosnak van, hiszen neki kell beszélnie a törlesztőrészleteket (tőketörlesztés és kamat), a jegyzett új részjegyek értékét, kiadni a hiteleket, és mindennek a papírmunkáját is el kell végeznie.

Bár a dokumentáció egyszerű, melyhez ráadásul dokumentum-sablonokat is biztosít a CAF:

- a csoport tisztségviselőinek felelősségi körét szabályozó okirat
- *a befizetéseket nyilvántartó összesítőlap*
- taggyűlési jegyzőkönyv
- új belépő regisztrációs lapja
- *napló – a csoporton belüli tranzakciók követésére*
- *alapszabály-minta*
- hiteligénylő lap
- *hitelnyilvántartó lap*

A dőlt betűvel szedett dokumentumminták azok, amelyek a CAF munkatársai szerint nélkülözhetetlenek illetve nem igazán javasolják saját változat alkalmazását a csoportoknak. A többi mintával kapcsolatban megengedhetőnek tartják akár a módosításukat, akár elhagyásukat is.

Minden tranzakcióról (ki- és befizetésről) a csoport nevével nyomtatott nyugtatombból állítanak ki példányt. Ezt a ki- és befizető megkapja (a két másolati példányt a csoport pénztárosa és a CAF őrzi meg), hogy nyoma legyen a fizetésnek, elkerülendő későbbi vitás helyzeteket.

Az aktuális befizetések után terjesztik elő hitelkérelmeiket a tagok. Ez szóban, illetve egy nagyon egyszerű igénylőlapon történik. A hitel célját sem szóban, sem a hiteligénylő lapon nem kell közölni. A tagok meg egyeznek előre, hogy ki mennyi hitelt szeretne felvenni, így a csoporttalálkozón nincs ilyen tárgyú vita. A jóváhagyás gyakorlatilag formális, de mindenképp szavazás szükséges a hitelkérelemről.

A pénzt minden csoport egy saját pénzesdobozban tartja, amely kulccsal zárható. Ezt a téglaméretű fémdobozt a CAF vásárolja minden csoportnak. A dobozát a csoport pénztárosa, míg a kulcsát a kassza tartja magánál. Így csak közösen tudják kinyitni azt.

A csoport működésének alapja a rendszeres (havi) találkozás, ami nem pusztán hivatalos gyűlés. Az általam meglátogatott találkozók gyakorlatilag észrevétlenül alakultak át CAF-os megbeszéléssé. Az talán pontosabb, hogy a baráti összejövetelek vagy közösségi alkalmak során egyszer csak előkerült néhány dokumentum és a kassza, a pénztáros elvégezte a szükséges adminisztrációt. A tagok elővették a pénztárcáikat, megtörténtek a befizetések – mindenki tudta, pontosan mennyit kell adnia, mennyit kell kapnia, mint hitelt. Az volt csupán vita – inkább kedélyes beszélge-

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

tés – tárgya, hogy kinek mennyit kell „büntetesként“ a késésért befizetni a közös kasszába. Mindez természetesen egy nagyobb létszámú csoport esetében komolyabb odafigyelést igényel, de a dokumentáció egyszerűsége, áttekinthetősége miatt nem jelentős teher az adminisztráció.

A 2. táblázatban egy csoport működését mutatjuk be. A táblázatban láthatóak a befizetések (részjegy, törlesztés, kamatok), valamint az akkumulált tőke is. Amíg a CAF esetében egy részjegy 10 eurónak felel meg, itt mi egy részjegy esetében 10 000 forintos értékkel számoltunk a könnyebb áttekinthetőség kedvéért. Ezt még lehetne részletesebben is elemezni

A CAF és a CAF mentorának szerepe a csoportok működésében

A csoport indulásakor a mentorra hárul a csoport működésének adminisztrációs feladata. Ezt a feladatot azonban folyamatosan átadja a csoport tisztségviselőinek. Az elnöknek, a pénztárosnak. A CAF munkatársai szerint – a pénztáros felkészültségétől és képességétől függően – általában hat találkozó után a csoport már önmagától is tud működni, nem igényel külső segítséget.

A CAF azonban ezt követően is kapcsolatban marad a csoporttal. A mentor általában tag marad, így a szerepe megváltozik. Nem a CAF-ot képviseli vagy irányítja a csoportot, hanem maga is részjeggyel bír, hitelt vesz fel – ugyanúgy részt vesz a csoport életében, mint a többi tag.

Bár nem kötelező, de nyilvántartási céllal minden csoport adatot szolgáltat a CAF-nak, amely egy erre a célra fejlesztett szoftverrel nyilvántartja a csoportok tranzakcióit. Ennek kettős célja van: Ha esetleg elveszne a csoport saját dokumentációja, a nyilvántartásból minden információ pótolható. Másrészt a CAF bár tőkét nem ad a csoportoknak, tőlük forrást semmilyen formában nem vesz el, de a saját működési költségeit támogatásokból fedezi. A támogatók felé történő jelentések elkészítéséhez szintén szükség van a csoportokra vonatkozó pontos információkra.

A CAF nyilvántartását a honlapjukról bármikor online elérhetik a CAF munkatársai, így akár a csoporttalálkozók alkalmával is hozzá tudnak férni a szükséges információkhoz, ha esetleg adategyezési hiba van a csoport nyilvántartásában.

2. táblázat A CAF működése egy fiktív csoport példáján

Csoport- alakulás (részjegyek jegyzése)		1. hónap	2. hónap	3. hónap	4. hónap		
Andrea: 2 részjegy	Hitelfel- vétel:	Andrea: 30 000	Tőketör- lesztés, kamat- fizetés:	Andrea: 10 000 +300 (1%)	Andrea: 10 000 +300 (1%)	Tőketör- lesztés, kamat- fizetés:	Andrea: 10 000 +300 (1%)
Lajos: 1 részjegy		Lajos: 20 000		Lajos: 10 000 +200	Lajos: 10 000 +200	Részjegy vásárlása	Lajos: 10 000
Diana: 1 részjegy		Diana: 30 000		Diana: 10 000 +300	Diana: 10 000 +300	Tőketör- lesztés, kamat- fizetés:	Diana: 10 000 +300
András: 1 részjegy	Részjegy vásárlása	András: 10 000	Hitelfel- vétel:	András: 30 000	András: 10 000 +300	Tőketör- lesztés, kamat- fizetés:	András: 10 000 +300
Karina: 1 részjegy		Karina: 10 000		Karina: 5 000 +100	Karina: 5 000 +100		
Péter: 1 részjegy					Péter: 20 000		
Sándor: 1 részjegy			Részjegy vásár- lása	Sándor: 10 000	Sándor: 30 000		Sándor: 10 000 +300
Csoporttőke: 80 000	90 000	100 000	100 000	110 000			
Tőketör- lesztés:	0 Ft	30 000	45 000	55 000			
Kamat- bevétel:	0 Ft	800	1200	1500			
Hitelre kihelyezhető összeg:	90 000	50 800	52 000	53 500			

Forrás: saját számítás

A CAF alkalmazhatósága

Az előzőekben bemutatottak, valamint a helyszínen tapasztaltak alapján érdemes összefoglalnunk, mire is lehet jó a CAF modell, illetve milyen elvárások tűnnek túlzónak ezzel a módszerrel kapcsolatban.

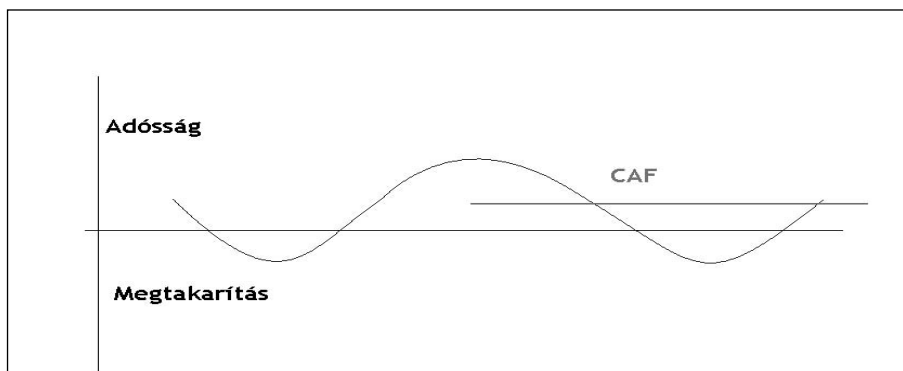
Mire jó a CAF?

AZ EGYÉNEK, ILLETVE HÁZTARTÁSOK GAZDÁLKODÁSA HEKTIKUSSÁGÁNAK KIEGYENLÍTÉSE

A CAF modell lehetővé teszi, hogy az egyén vagy háztartás készpénzforgalma „kisimuljon”, azaz az egyszeri, a jövedelemszinthez képest nagyobb léptékű kiadások ne okozzanak tartós eladósodást (1. ábra). A kiadáshoz így nem kell magas kamatú hitelt felvenni, ugyanakkor lehetővé válik olyan kiadások (beruházások) megvalósítása is, melyekre vagy nem lehet, vagy nem érdemes banki kölcsönt felvenni.

Különösen fontos ez krízishelyzetekben, amikor nem áll a kiadás mögött tartalék, így elkerülhetetlen a magas költségű forrásbevonás. Ez Magyarországon különösen jellemző azokra a helyzetekre, amikor egy váratlan kiadás miatt az emberek csak extrém magas THM-mel, és csupán gyorskölcsönt biztosító szolgáltatóhoz vagy uzsoráshoz tudnak fordulni.

1. ábra A készpénzforgalom kisimulása a CAF hatására



Forrás: saját szerkesztés.

Mindezek eredményeként a résztvevők pénzügyi helyzete (adósság és/vagy megtakarítás aránya) kiegyensúlyozottá válik. Természetesen – folyamatos részvétel mellett – lehetséges az is, hogy valakinek csak megtakarítása (hitelként kihelyezve) legyen, de a valódi, aktív részvétel mellett és bedőlt hitelek nélkül valószínűbb a folyamatos konszolidált adósi státusz, amelyet rövid időszakokra szakít meg a pozitív egyenlegű időszak, amikor csak megtakarítása van valakinek.

TERVEZETT GAZDÁLKODÁS, PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG

A CAF-ban gyakorlatilag lehetetlen, hogy minden csoporttag egyszerre jusson hitelhez. Pontosabban mindenki hozzájuthat a hitelhez, de akkor a hitelek összege nem haladja meg jelentősen a jegyzett „részjegyek” összegét. Azaz amit betettek, annyit is kapnak vissza. Tehát ezzel nemcsak azt kell megtervezni a csoportnak, hogy ki és mikor jusson hozzá a hitelhez, hanem arra is tervet kell készíteni, hogy mikor mennyi lesz előre láthatóan a csoport hitelezési kapacitása. Azaz az egyéni (háztartási) hitelfelvételeket lehetőleg előre meg kell tervezni. Ez nem mond ellent a kríziseseti hitelezésnek, mivel minden csoport gyorsan tud reagálni egy azonnali hitelkérelemre is újabb részjegyek soron kívüli jegyzésével. A pénzügyi tervezés mögött tehát egy reálisan elérhető finanszírozási lehetőség is áll – ellentétben sok pénzügyi edukációs programmal.

KÖZÖSSÉGFEJLESZTÉS

Minden meglátogatott csoport beszámolt arról, hogy a csoporttalálkozók legalább annyira szólnak egyéb közös dolgaik megbeszéléséről, mint a pénzügyekről. Jóllehet minden csoport olyan emberekből áll, akik – ha nem is szoros baráti társaságként, de – már korábban is ismerték egymást, a CAF-csoport alakulása még jobban összekovácsolta őket. Az azonban egy fontos tapasztalat, hogy CAF-csoportot egymásnak vadidegen emberekből sehol nem lehet szervezni. A csoportalakulás feltételezi a csoporttagok egymás iránti bizalmát, azonos szocio-kulturális (olykor etnikai) és vagyoni háttérét. Ez a csoportok bővülésének is az egyik legkomolyabb akadály, hiszen az úgy tud csak bővülni, ahogy egy szűk baráti kör is általában. Az egyetlen kivételt csak egy alapvetően marokkói arabok által alapított csoport jelentette, ahol a nagy létszám még mindig bővül. Az új tagok belépéséről egyfajta „bölcsek tanácsa” – a szervezet néhány idősebb vezetője – dönt informálisan. A többiek ezt gyakorlatilag csak jóváhagyják.

A CAF működését azonban mindenhol az jellemzi, hogy a csoporton belüli interperszonális kohézió folyamatosan erősödik, amit nem ront el a pénz, hitelezés baráti közösségen belüli megjelenése.

Mire nem jó a CAF?

VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉS

A CAF modell kitalálójának eredeti elképzelése szerint a CAF módszere alkalmas volna mikrovállalkozások elindítására és fejlesztésére. Ez vélhetően az eredeti csoportos hitel modellel is sikeres országokban valóban lehetséges. Ennek feltételei azonban – a korábbi felsorolásnak megfelelően – nem adóttak a fejlett (közép-európai) országokban. A főbb okok a következők:

- a piacra lépési költségek olyan magasak, hogy azok mikrofinanszírozási sémákkal nem finanszírozhatóak;

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

- a célcsoport nem rendelkezik a vállalkozáshoz szükséges készségekkel, ismeretekkel, így önmagában a finanszírozás nem eredményez fenntartható mikrovállalkozásokat;
- a célcsoport olyan földrajzi területen él, ahol nincs lokális piac, így nem létezik olyan áru vagy szolgáltatás, amely megfelelő bevételt eredményezhetne;
- bár a célcsoportból néhányan jelenleg is foglalkoznak olyan gazdasági tevékenységgel, amely folyamatos bevételt biztosít, a tevékenység a fekete-szürke gazdaságban valósul meg. A finanszírozás (főként állami-uniói forrásból) a legalizálás kikényszerítésével járna együtt, ami vagy lehetetlen az adott tevékenység esetében, vagy olyan költségnövekedéssel járna együtt, ami veszteségessé tenné azt;
- a hitel olyan hosszú futamidővel járna együtt, ami nem illeszkedik a CAF logikájához.

DIREKT PÉNZÜGYI KÉPZÉS

A CAF csoportokban nincs formalizált (tananyagon alapuló, erre felkészült képző által tartott) képzés. A módszer működése azon alapul, hogy a résztvevők gazdálkodása a megtakarítás, tudatosabb tervezés miatt kiszámíthatóvá válik. A hitelfelvétel esetében sem kell hitelkérelmet, költségvetést készíteni, így az ilyen típusú képzésre, felkészítésre sincs szükség.

A csoportok elindítása, a módszer megismerése ugyanakkor bátran tekinthető tanulási folyamatnak, hiszen nemcsak a módszer működésére vonatkozó ismeretek átadására, hanem a működési szabályok (a csoportvezető, mentor által facilitálva zajló) közös alakítására is sor kerül.

NAGY ÖSSZEGŰ BESZERZÉSEK FINANSZÍROZÁSA

A CAF módszere nem a háztartások életében legmeghatározóbb kiadások (házépítés, autóvásárlás stb.) finanszírozására lett kitalálva. Ezt lehetlenné teszi a rendelkezésre álló hiteltőke nagysága, de a csoporttagok kockázatviselési hajlandóságának mértéke is.

Melléklet I.

Beszámolók a csoporttalálkozókról

CSOPORTTALÁLKOZÓ I.

A csoport dél-amerikai bevándoroltakból áll. Gazdasági menekültek, menekültstátus nélkül. A jelenlegi spanyol bevándorláspolitikája szerint gyakorlatilag megtűrtnek számítanak, mivel a 2005. évi „menekültamnesztia” (minden illegális bevándorolt folyamodhatott státusért) után szigorodott a menekültpolitika, ugyanis a spanyol munkaerőpiacon is visszaesés következett be.

A csoport tagja a CAF „promoter”-e, Abdoulaye Fall is, aki 1997-ben érkezett Szenegálból. Ő is a szenegáli közösség egyik főszerezője, NGO-t alapított, vezető funkciót tölt be és különböző közösségi tevékenységekben is részt vesz. Adakozást szervez afrikai ügyekre, romániai vendégmunkásoknak segít beilleszkedni stb. Megélhetését egy étteremben végzett munkával teremti meg. Emellett most szerzi meg a master fokozatot kulturális diverzitás témájában a barcelonai egyetemen. A CAF-ban már a kezdetektől részt vesz, mint a szenegáli csoport vezetője. Azóta alapított több csoportot is, így ezt, a dél-amerikaiakat is.

A csoport székhelye a barcelonai agglomerációs gyűrűben fekvő 20 ezer lakosú *Molins de Rei*, mely közepesnek státusúnak mondható, ahol viszonylag új blokkházak és régies utcák váltakoznak. A város alapvetően a helyi középosztály lakhelye.

A csoportot hatan alkotják, így kifejezetten kicsinek mondható. Nem is kívánnak fejlődni, mert nekik ez a működés elég, újabb emberekben nem bíznak, nincs is rájuk szükség. A tagok mindegyike 20–30 év közötti, két nő, négy férfi, mind dolgoznak – főként éttermekben kisegítőként.

A vezető hiányzott a találkozóról, mert vidéken volt „üzleti úton”. Így fizetni kell majd három eurót a hiányzásért, mint ahogy Abdoulaye is fizetett egy eurót a késésért, ugyanis bejött értem Barcelonába vonattal, de mivel helyi sztrájk volt, késtünk egy órát. Ez nem számít ebben az esetben, mindenképp fizetni kell – nincs igazolt késés vagy hiányzás.

Ez is mutatja, hogy a csoporttalálkozók szervezése elég komoly feladat, hiszen olyan időpontot kell találni, ami lehetőleg mindenkinek jó. Az alapértelmezett a fix havi időpont, de ettől a csoportok el-eltérhetnek. A csoportok vezetője SMS-ben értesít minden tagot, és innentől elkezdődik az egyeztetés. Ennek az SMS azonban nem a leghatékonyabb módja. Ennek is volt köszönhető, hogy két csoporttalálkozót is le kellett mondaniuk a látogatás során.

A csoport az összegyűlt kamatot és a befolyt „büntetéseket” az év végén osztja fel.

Ebben a csoportban éves kamatot (5%) határoztak meg, amelyet a havi törlesztőrészlettel fizetnek. Nem a leghatékonyabb módja ez a kamatszámításnak, mivel töredékösszegek vannak, a hónapokra vissza kell osztani az éves kamatot. A kevésbé iskolázott tagokból álló csoportok számára inkább javasolt a havi kamat (1%) alkalmazása. Itt is törekszenek az egyszerűsítésre, így a havi egy százalékot nem annuitásos módon számítják, hanem a hitelfelvételkor felvett teljes összeget terhelik meg havonta

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

ugyanakkora, 1%-nyi kamattal. Hogy a reálkamatláb nem lesz havi egy százalék, az sem a tagokat, sem a CAF-ot nem zavarja. Végül a kamat a csoportkasszába folyik be, amin úgylis csak ők osztoznak.

(Abdoulaye saját csoportjában tavaly 1400 eurónyi kamatot és egyéb befizetést osztottak szét – jöllehet az egy nagyobb, húszfős csoport.)

Mint minden csoportban, itt is saját szabályok vannak a késésre, hiányzásra. Az ő esetük azonban azért speciális, mert kevesen vannak, így a késéseket, hiányzásokat sokkal komolyabban kell venni, mivel működés-képtelen lehet a csoport már két fő távollétében is.

A csoport saját szabálya (bár ezt több másik is alkalmazza), hogy kell egy kezes minden hitelhez. Bár vannak olyan csoportok is, ahol nincs ilyen szabály, ott vannak bedőlések, jelentős törlesztési elmaradások is. A kezesség kérdése már a csoporttalálkozó előtt eldőlt. A hiteligénylő keres egy csoporttagot, aki a hitelének arra a részére kezességet vállal, amely nem fedezett a csoportkasszában épp bennlévő összeggel, azaz valamely csoporttagnak kell ezt biztosítania.

A csoport „részvényei” gyakorlatilag sokkal közelebb állnak a részjegyhez. Ennek a csoportnak a részjegyei 10 eurót érnek. Ettől a csoportok elvileg eltérhetnek, de a könnyebb nyilvántarthatóság, számítás miatt ez a legésszerűbb átváltási arány. A csoport 40 százalékban maximalizálta az egy fő által birtokolható részjegyarányt. A részjegyarány természetesen folyamatosan változik a folyamatos befizetésekkel. Csoporttag természetesen csak az lehet, aki jegyez valamennyi részjegyet. A minimális részjegyarány is rögzített: Ennél a csoportnál 5 darab.

A csoport (mint minden másik is) saját nevére kiállított nyugtatömbbel rendelkezik. Ugyanúgy, mint az összes többi nyomtatvány, ez is CAF fejléces. A CAF minden csoportot ellát a működéshez szükséges felszereléssel, ezekért nem kell a csoportnak fizetni.

A találkozóra késéssel érkeztünk. Addigra már túl voltak a szokásos adminisztráción: Rögzítették az adott havi befizetéseket, összesítették a kinnlévőségeket, kamatot számoltak. A befizetéseket a megfelelő formanyomtatványon vezetik végig, göngyöltéses módszerrel. Minden csoporttagnak felolvassák az aktuális pénzügyi helyzetét. A befizetésekről minden csoporttag nyugtát kap, legyen az részjegy vagy hiteltörlesztés.

Bár Abdoulaye is tagja a csoportnak, ő nem fizet be senki hitelébe, mivel „ő itt a legszegényebb”. Sőt, a találkozón még ő vett fel 150 eurónyi hitelt. A csoport kommentár nélkül elfogadta, a kezes és a hiányzó rész befizetője (50 euró) teljesen automatikusan támogatta a hitelfelvételt.

A hitelek célját itt sem firtatják, s mivel mindenki tisztában van a másik jövedelmi helyzetével (hogy van-e munkája vagy nincs), az sem kérdés, hogy miből fogja tudni visszafizetni a hitelt.

Ebben a csoportban minimum két hónapra veszik fel a hitelt, a maximumált futamidő pedig hat hónap, így nagy gazdasági változást nem jelent a háztartás gazdálkodásában. Főként bútorra, nyaralásra veszik fel a hitelt, azaz a gazdálkodás kiegyensúlyozását szolgálja a program, illetve – látván a vitathatatlanul jó hangulatú összejövetelt – egyfajta közösségi, baráti tevékenység.

CSOPORTTALÁLKOZÓ II., DIÁKCSOPORT

Ennek a találkozóknak a célja a csoportalakítás volt. A csoport „promoter”-e David, aki ecuadori, és a barcelonai egyetemen ipari formatervezést tanul. A célja az, hogy hazamenve Ecuadorba az itt felszedett tudást az ottani szegény kézműves lakosok számára kamatoztassa. Érdekes módon nem a tanult technikai tudásra gondol, hanem arra, hogy az elkészített kézműves termékeket költséghatékonyabban, közösségi alapon és erősebb marketinggel megtámogatva tudják előállítani, illetve értékesíteni. Azaz a CAF-ban megszerzett ismeretek e szempontból fontosabbak számára.

Már öt csoportot alapított, de ebben az évben szeretne tízig eljutni. Mindennap foglalkozik a CAF-fal valamennyit, az egyetem mellett minden idejét kitölti a CAF (a stáb tagjai óránként 15 eurót kapnak, munkaidő-kimutatás alapján). A csoportok mellett feladata még a CAF promóciója, külföldi vendégek fogadása, a CAF konferenciákon történő képviselése.

Ez a csoport Barcelonában tanuló egyetemistákból szerveződött. Hárman dél-amerikaiak, hárman katalánok. Gyakorlatilag egy baráti kör (barát, barát barátnője). David számára semmiféle aggályt nem jelent a baráti kör beszerzése, mivel a pénzükön nem megvesznek valamit (multilevel vagy network-marketing), és nem is áramlik ki a pénz a csoportból.

A találkozó az iroda előtti sörözőben a szokásosnak mondható kérdésekkel kezdődik:

1. Kinél mennyi pénz van, tegye ki az asztalra (20–60 euró közt).
2. Kinek kellene valamire most pénz? Mennyi? Mire?
3. Tudna ennyit kérni valakitől? Banktól? Mennyire lenne bonyolult?
4. Nem lenne egyszerűbb, ha ezt az összegyűlt pénzt odaadnánk neki kölcsön?
5. Vissza tudná fizetni? Mennyi idő alatt?

A „játék” tanulsága, hogy ha ezt formalizáljuk, akkor mindenki hitelhez juthat. David ismerteti a módszert.

Ezt követően a találkozó folytatódik az irodában, ahol a csoport névadása a következő feladat, majd a csoportszabályok megalkotása következik.

A szabályok meghatározása hosszadalmas (2–3 óra) is szokott lenni olyan csoportok esetében, amelyek kevésbé iskolázott tagokból állnak. Itt azonban kevéssel több, mint fél óra is elég volt. Jóllehet David (és CAF-os kolléganője, Barbara) segítette a csoportot döntéseiben: Elmondta, hogy az adott szabály mire vonatkozik, máshol milyen döntéseket hoztak és az egyes döntéseknek mi lehet a tétje.

A szabályalkotást segíti az erre a célra szolgáló formanyomtatvány, amely felsorolja a szabályokat kategóriánként, nyitva hagyva a döntést a csoport számára: él-e az adott szabállyal és milyen tartalommal rögzíti azt.

A döntéseket a CAF működésénél (csoportalakítás) bemutatott pontok szerint hozták meg.

Miután elfogadták a szabályokat, aláírták azt, illetve mindenki kapott egy jegyzőkönyvet, amit a többiek is mind aláírtak.

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTÉS

Ezt követően mindenki befizette a kezdő „részjegy“ összegét, ami 20 és 30 euró közt váltakozott. David szerint nagyon fontos, hogy az első alkalommal minden tag fizessen, mert ez motiválja őket a folytatásra, hogy mindenképp eljőjenek a következő találkozóra.

A csoport számára alapértelmezett, hogy a pénzt a CAF által minden csoportnak biztosított kis kulcsos pénzesdobozban tartsa, de akár dönthetnek úgy is, hogy egy közös bankszámlát nyitnak. Erre Spanyolországban lehetőség van, azaz mindenféle jogi személyiséggel bíró szervezetforma nélkül is nyithat három magánszemély önállóan bankszámlát a saját közös pénzügyeik bonyolítására.

CSOPORTTALÁLKOZÓ III., MAZANIL

Egy 24 fős marokkói csoport, de csak beszélgetni jöttek el, mert egy hete volt a csoporttalálkozó. A csoport háttérében egy marokkói kulturális, oktatási egyesület áll, melynek vezetője ismerte a módszert és kezdeményezte a csoportalakítást.

A csoport kapitalizációja 1600 euró, és jelenleg három főnél van kinn hitel. Egyetlen ember volt, aki vállalkozói tevékenységre vette fel a hitelt, de az is Marokkóban valósult meg. A hiteleket többnyire családi eseményekre, sőt, az otthon maradtak megsegítésére használják. A projekt tulajdonképpen a kulturális szervezet egyik szolgáltatása.

A tagok eltérő szociális-gazdasági háttérűek, a vezető például a katalán szociális ügyekért felelős minisztériumnak dolgozik, mint a marokkóiakat integráló program vezetője.

A csoport folyamatosan bővül. A tagok nem rokonai egymásnak, de mindenki „ismeri valahonnan a másikat“, azaz leinformálják egymást a belépés előtt. Bár nem kizáró ok, de csak olyannak adnak kölcsön, aki rendelkezik valamiféle fix bevétellel.

Próbálták a módszert a barcelonai CAF segítségével Marokkóban is elindítani, de – annak ellenére, hogy mindenkinek nagyon tetszett – senki nem akart benne részt venni, mert félték, hogy ez valami nem tiszta („gambling“ – szerencsejáték) dolog. Beszámoltak ugyanakkor arról, hogy a Yunus-féle modell elindult, de bedőlt, mert többen is leléptek a pénzzel. Itt erre azért nincs szerintük lehetőség, mert ha valaki megsérti a szabályokat, nincs hová mennie, menekülnie. Ezt azonban nem vállalják. A szervezet és csoport vezetője szerint az ő helyzetük azért más, mert egymásra, de legfőképp a szervezetre vannak utalva. Ha valaki megsérti a szabályokat, nem rejtőzhet el.

A csoport működése eltér a többitől, aminek az oka az *Amazih* (marokkói) háttér, azaz a muszlim szabályok: nem szedhetnek kamatot. Ugyanakkor a büntetési tételek (nemfizetés, késés, hiányzás esetében) jóval magasabbak: 5 euró.

A csoportban nincsenek nők, ugyanakkor gördülékenyen tudnak együttműködni a CAF női munkatársaival.

A CAF a csoport ügyében elkezdett tárgyalni egy biztosítótársasággal. Az elképzelés alapja az, hogy a biztosító több embernek is eladhatná a biztosítását, sőt olyan konstrukciókat dolgozhatna ki, amely kifejezetten ennek a csoportnak az igényeit elégíti ki (pl. halálozás esetén Marokkóba

Béres: Egy új közösségi bítelezési módszer: a CAF

való hazaszállítás finanszírozása). A csoport haszna pedig az lenne, hogy az üzletkötőnek kifizetendő jutalék fele őket illetné. A biztosító azonban visszalépett, mivel a csoporttalálkozó hétvégén vannak, amikor az üzletkötői nem dolgoznak. A pénzügyet azt szerette volna, hogy a CAF mentorai kössék meg a szerződéseket, de ebbe nem mentek bele, így most másik biztosítót keresnek.