焦　点　Focus

第 17 期　2000 年 5 月

微型金融和风险管理：
一个微型金融客户的观点

Microfinance and Risk Management:
A Client Perspective

随着微型金融业的日趋成熟，微型金融服务供应商越来越多地关注开发新的和更好的产品。对新产品开发的关注是因为微型金融市场竞争日趋激烈，机构需要探索更明确的市场定位，以及机构对客户退出率的担忧。

要设计成功的产品，首先应该了解客户和潜在客户对金融服务的需求，了解这些金融服务怎样才能与他们的理财策略相契合。了解客户需要熟悉贫困家庭的经济目标，他们是如何分配资源和不同活动的，以及了解他们在日常生活中如何应对风险。为了能更好地了解贫困家庭在金融服务方面的偏好，上述几个方面是很好的切入点。

即将出版的世界发展报告 2000/1 (WDR)[1] 采纳的一项最新研究强调，要关注风险性、脆弱性，而这是更好地理解贫困和微型金融之间的可能性和局限性的一个重要方式。该研究侧重选择贫穷人口的非收入方面的因素，尤其是贫困人口如何利用微型金融服务来积累物质资产、资金、人力资本和社会资本、减少风险，降低脆弱性等方面。

该研究要回答下列四个主要问题：

- 微型金融项目能惠及哪些人?
- 微型金融客户面临的风险的本质是什么?
- 微型金融客户使用什么样的策略来应对他们面临的风险?
- 在这一过程中微型金融服务扮演了什么样的角色?

该研究调查了玻利维亚、孟加拉、乌干达和菲律宾等四个国家的七个微型金融机构。使用低成本的研究方法，研究人员收集了客户与非客户的很多数据，这些数据既有定性的又有定量的。该研究通过实地调查总共收集了四个国家的1500名微型金融客户的资料。此外，最近的一些有关影响评价研究的二手资料和研究发现成果作为该实地调查资料的补充资料。

世界发展报告的研究结果

微型金融项目能惠及哪些人?

根据贫困家庭的财富排名，发现受调查的微型金融项目的客户差异性很大。将微型金融客户划分为如下类别，包括赤贫、极度贫困、中度贫困（刚好在贫困线以下）、脆弱的非贫困（刚好超过贫困线）。正如表一所示，世界发展报告的研究结果，再加上其他相关研究的结果表明：

- 绝大多数微型金融客户属于中度贫困和脆弱的非贫困的家庭。

CGAP
世界银行
扶贫协商小组

焦点系列是 CGAP 用于向政府部门、捐助方及私营和金融机构宣传微型金融领域最好实践的主要工具。

如果您有任何意见或建议，或希望收到该系列的其他文章，请与CGAP秘书处焦点组联系：

地址：1818 H Street NW,
Washington DC 20433
电话：2024739594
传真：2025223744
邮件：cproject@worldbank.org
网址：www.cgap.org

表 1：微型金融机构能惠及哪些人

	菲律宾（CARD）	乌干达(UWFT)	玻利维亚(四个项目)	孟加拉国（BRAC）
赤贫	可忽略	可忽略	可忽略	可忽略
极度贫困	有一些	很少	几乎没有	~40%
中度贫困（刚好在贫困线以下）	很多	很多	很多	~35%
脆弱的非贫困（刚好超过贫困线）	有一些	很多	很多	~25%

- 也有极度贫困家庭的客户参与微型金融项目，但他们不是项目的主体。那些针对较贫困群体的项目往往有较高比例的客户来自于极度贫困的家庭。
- 赤贫家庭则没有被微型金融项目所惠及。

较脆弱的非贫困户构成了很多微型金融机构的主要客户群。这一客户群缺乏保险和社会保障体系的保护，所以一旦遭遇变故，就会很容易地陷入贫困。（见专栏一）

专栏一 ：昨日的非贫困人口，今日的贫困人口

与绝大多数的微型金融贷款客户不同，穆宛格夫人在她从乌干达妇女金融信托公司（UWFT）拿到第一笔贷款的时候，她只在非正规部门有过有限的工作经验。穆宛格夫人的家境过去比较富裕，丈夫曾经是个律师，孩子也曾在寄宿学校和马凯雷大学就读。那时，他们生活在一套舒适的五居室中。然而，穆宛格的丈夫于1997年4月中风，从那时起，就一直无法工作。由于突然失去生活收入来源，穆宛格夫人意识到她必须承担起整个家庭的重任，而当时她的孩子们已经被迫从学校和大学辍学。她的第一次创业是烤蛋糕。穆宛格夫人用她第一笔150美元的贷款赚到了很少的一点儿钱。在第二次贷款中，她就没那么走运了。她购买到的是一些劣质面粉，所以不得不用卖掉烤炉的钱加上自己的储蓄来偿还贷款。经过这次教训后，她租下了学校食堂的一块地方，开始做起了向学生和老师提供食物和小吃的生意。穆宛格夫人的例子说明了收入的波动和贫困的动态特征。

考虑到很多金融机构有扶贫的目标，这些研究结果表明应该大力创新—即改进微型金融产品和服务的设计—从而更好地满足更广泛的家庭的需要，即极度贫困和脆弱的非贫困家庭的需要。如果能极大地拓展扶贫深度的话，这种创新能在很大程度上降低贫困人口所面临的风险性和脆弱性。

微型金融客户面临的风险的本质是什么？

不同贫困程度的微型金融客户都面临着经常性的和各种各样的风险。菲律宾CARD银行的一位客户精辟地将这种状况概括为“…生活对于穷人而言是一条充满风险的漫漫长路。”风险的种类很多：有结构性因素导致的风险，诸如季节性变动、通货膨胀、变幻无常的天气；有突发事件，诸如疾病或家庭成员的意外死亡、失业、火灾和失窃等；以及与生命周期相关的大额支出，如婚丧嫁娶和子女教育等。也有与经营企业和贷款有关的风险。

被调查的客户将疾病列为最主要的风险因素，其次是家庭成员的死亡和意外事故。经营企业的风险也在玻利维亚和菲律宾等地区被较多地提及，这两个国家都经历了大规模的、快速的经济体制变革。同时，使用贷款的风险也被多次提及，尤其是首次贷款的客户和贷款金额较大的老客户。违约和失去使用有价值的金融服务的风险，往往伴随着自尊心、自信心和社会资产的丧失。图一显示了不同风险因素对乌干达妇女金融信托公司客户的相对重要性。

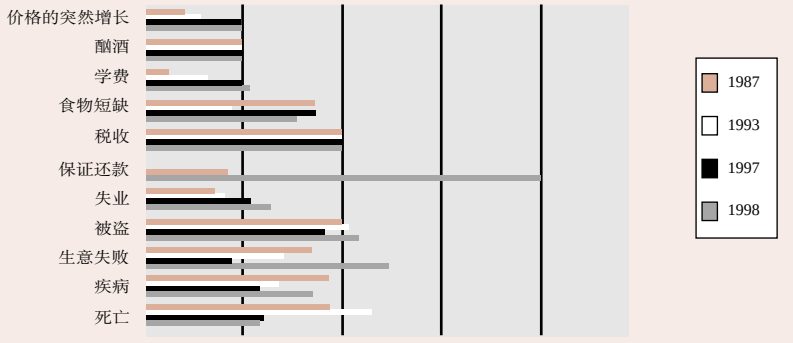
在应对风险的过程中微型金融服务扮演了什么样的角色

谈到微型金融服务在帮助其客户管理风险的作用时，卢瑟福认为以意外事件和经济压力形式表现的风险要求人们花费一大笔钱，而这笔钱并不是事先准备好的[2]。世界发展报告的研究结果表明，客户在面对意外事件时所体现出来的脆弱性是导致贫困的核心原因。微型金融服务为贫困家庭提供了将小笔的存款转换为大额可用资金的途径，从而可以大大降低客户的脆弱性。这项研究发现，与事后应对风险相比，微型金融机构在帮助客户防范风险方面发挥了更大的作用。

微型金融服务在防范风险方面的作用。实地研究列举了个人和家庭防范风险的几个策略。这些策略包括收入来源的多元化，积累实物的、财务的、人力的和社会方面的资源，以及拥有好的理财策略。

微型金融服务在这一过程中发挥着重要的作

图一、乌干达妇女金融信托公司样本客户风险因素的相对重要性



图一中，纵坐标表示风险因素；横坐标表示风险因素的相对重要性。

用。微型金融机构提供的贷款让客户能够更好地利用机会积累自己的资产，并使其多元化，一旦需要，便可以随时提取。微型金融客户利用贷款使他们的家庭收入多元化，并用来平衡收入和消费。他们投资于企业的固定资产，金融资产和实物资产，尤其是房屋不动产（见专栏二）。客户也通过使用微型金融服务来构建人力资本，尤其是儿童教育和卫生保健。

参与微型金融项目为妇女们提供了接受教育的机会和获取信息的途径，这有助于她们与外界的交往，并允许她们建立和加强属于自己的社会关系网络。在防范风险方面，妇女增加了作为社会资产组成部分的微型金融小组的价值（见专栏三）。通过提高妇女对家庭的经济贡献，并让其参与到微型金融项目中，将有助于增强其自尊心和管理资产的能力。在面临意外事件和重大事件冲击时，所有这些资产将为参与微型金融项目的家庭提供更多的选择和可用资源。

取得微型金融项目的授信，就其本身而言，对于微型金融服务的很多客户来说是一种保护性的风险管理策略（见专栏四）。他们尽最大的努力确保及时偿还贷款，特别是遭遇风险或危机时，他们通常通过非正规规渠道筹集资金来确保偿还贷款。按时偿还贷款意味着可以获取新的贷款，从而开始新一轮的复苏之路，重新设立一家微型企业，重建房屋和为孩子支付学费等。

微型金融服务在事后应对意外事件和经济压力方面的作用。一旦发生意外或突发事件，人们可以采取不同的应对策略：改变消费模式，靠提供劳务或出售资产来获得收入，利用非正式的和正式的

专栏二 我的家是城堡，工作间和出租单元

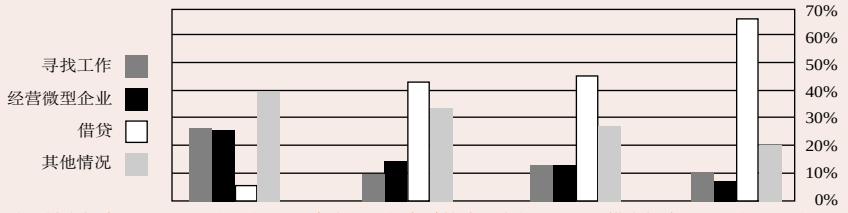
对于处在经济困境中的家庭而言，多样化地利用房屋这一现象是非常普遍的。在乌干达就有许多这样的案例。微型金融客户将他们的住房进一步划分为出租单元，并以此来增加收入。还有一种情形是，住房在每天的不同时段被用作不同的用途。最典型的例子是住房在白天被用作美发沙龙，晚上则变成了经营酒吧的场所。而到了深夜就变成了睡觉休息的地方。

在另一些情况下，营业场所在晚上被用作居住的场所的做法，被作为一种应对风险的策略。一个微型金融客户曾有如下经验：执法机关在我外出工作的时候查封了我的房屋，并声称它是非法建筑。当我到处寻找可以负担得起，并能够容纳全家十五口人的新的住处的时候，到了晚上，我的家人有些呆在我妻子经营的酒吧里，而另一些则呆在我经营的客栈里。

专栏三 Munno Mukabi：乌干达的本土化保险

在乌干达，MunnoMukabi（相当于朋友间的互助协会）是最著名的自助小组。许多乌干达妇女金融信托公司的客户都是其成员。一家典型的Munno Mukabi是如何经营的呢？Munno Mukab协会在成立时，其预算需经过会员的赞同，并在各成员之间平均分配。这些款项通常用来购买大多数Munno Mukabi家庭所需要的社会资产，从而吸引更多的人加入Munno Mukabi。这些物品包括大锅、盘子、灯、帆布等等，涵盖了用于婚丧嫁娶、子女教育，洗礼的聚会等各方面的社会资产。在做出最初的资本投资之后，会员们每周或每月举行一次聚会来交纳经费。如有个小组每个席位要交ush200；有的则高达ush5000。这些钱被存起来，以备发生风险时借出之用。会员们还承诺，在其他会员遭遇风险或者举行庆祝典礼时将尽量提供劳务帮助[3]。

图二、CARD 银行不同贫困水平的 FGD 参与者所采取的应对策略



图二中，纵坐标表示不同贫困水平的FGD客户采取的应对策略所占的百分比；横坐标表示不同的贫困水平。

储蓄，以及向以小组为单位的非正式保险机构要求索赔。

世界发展报告的实地研究结果建议，微型金融服务的客户在应对损失时通常采取低度或中度的风险策略——改变消费模式，提供劳务和从朋友或亲属处借款。他们想办法保有生产性资产并且在可能的情况下保存这种创收潜力。纵观世界各国，这些客户通常愿意让孩子辍学，提取存款或者出售生产性资产。

总体来说，微型金融客户在应对风险带来的损失时更倾向于利用非正规信贷，而不是利用微型金融机构的贷款。只有当其它途径都已被利用，或不能利用其他途径时，他们才会使用微型金融机构的服务。据报告，客户在风险发生后才使用微型金融贷款来恢复其损失的财产，修复经营厂址或机器设备，或者开展其它的或额外的经营活动。他们承认自己在一些情形下，直接使用微型金融贷款来平滑消费，但这种情况没有想象的那么多。在菲律宾，风险应对策略因贫困程度不同而有所不同，较为贫困的客户通常不太愿意依赖贷款来应对风险（见图二）。

为什么在风险发生时客户不愿意使用微型金融信贷来应对风险呢？这个问题的答案是相当复杂的；它是否能够反映出真实的选择或约束，在很大程度上取决于微型金融机构信贷产品的设计，取决于较别的信贷而言微型金融信贷的期限和灵活度，取决于风险的类别，以及是否有其他可供选择的资源。

挑战：微型金融机构产品的设计

从这一研究中提出的首要产品设计挑战是需要设计信贷以外的产品，这能帮助更多的客户缓解他们所遇到的各种各样的风险，并且能够在风险发生后帮助他们应对。灵活的储蓄和保险，以及住房、教育和应急贷款是能帮助客户改进应对风险能力的几种产品。微型金融业应更多地关注改进其现有的信贷产品，并且应探索更多的途径来开发新的微型金融产品，以帮助客户减少其应对风险时所表现出来的脆弱性。

专栏四 在玻利维亚获取 Pro Mujer 信贷

Lupe经营着两项生意：销售小食品和缝制衣服饰品。1996年，她从Pro Mujer获得了第一笔贷款。到她获得第五笔贷款的时候，她的生意已经获得了较为稳定的收益。在这之后，她遭遇了两大危机，一个是帮助她打理生意的儿子去世了；另一个是她挣工资的丈夫瘫痪了。这迫使她结束了她的生意。但是她不但没有退出微型金融的项目，而且用自己的储蓄还清了剩余的贷款。六个月之后，她还清了所有债务，同时，她所在的Pro Mujer贷款小组给了她第二次重新经营的机会。她的生意慢慢地恢复起来。保留与Pro Mujer的联系，使得她在危急到来时能够从容应对。

[1] 可参考文件请参看：http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty。印刷版应在2000年末可获取到。

[2] Rutherford 和Stuart 2000年著The poor and their money 。印度牛津大学出版社出版。较早版本为1999年曼彻斯特大学发展政策和管理学院的一篇工作论文，也可参看CGAP焦点第15期。

[3] Wright, Graham, A.N., Deborah Kasente, Germina Ssemogerere 和 Leonard Mutesasira 1999年著 *Vulnerability, Risks, Assets and Employment—The Impact of Microfinance on Poverty Alleviation* (9月)。乌干达 Kampala 著：*MicroSave-Africa and Uganda Women's Finance Trust.*