

## Kulcs egy alternatív mikrofinanszírozási modell sikeréhez

**Balogh László\*** – Gál Veronika\* – Parádi-Dolgos Anett\* – Sipiczki Zoltán\*

**Abstract**      **Key to the success of an alternative microfinance model.** The social and economic conditions and trends of the 20th century increasingly focus on new alternative financial solutions beside the traditional bank systems – complementing its shortcomings. The movement – fighting against extreme poverty – was launched from India by the Grameen Bank. The bank of the poor model is providing financial assistance for starting up micro-enterprises. In addition there is an educational technology in it; its aims are the staying on feet, the improvement of living conditions and the development of personality by involving people in economic processes. Many countries of the World has successfully adopted this model, but in our country the initiatives served marginal results.

Our aim is to examine the efficiency and effectiveness of the Hungarian practice. We explore the external and internal, social and economical factors affecting the function of programs. We outline the main dilemmas of Hungarian poor banking model and record the success criteria from a methodological point of view.

**Keywords**      Grameen model, dilemmas of adaptation, government's role, mentors, credit conditions

### 1. Bevezetés

A mikrovállalkozások többsége egyszereplős vagy családi gazdaság. Társadalmi jelentőségük nem csak a GDP-hez való hozzájárulásukban vagy a foglalkoztatásban betöltött szerepükben rejlik, sokkal inkább abban, hogy munkát és jövedelmet biztosítanak tulajdonosaik számára. Tevékenységük révén – főként a hátrányos helyzetű térségekben – csökkentik a munkanélküliséget és javítják az emberek életminőségét. A mikrovállalkozások jelentős része kényszervállalkozás, amelyek elsődleges célja nem a profit, csupán menekülés a szegénység, esetenként a mélyszegénység elől.

A szegények bankja modell (Grameen-modell) egy mikrohitelzési konstrukció, ami elsősorban a mélyszegénységben élők megsegítésére jött létre. Olyan emberek vállalkozásindítását támogatja, akik látnak esélyt arra, hogy egy mikrovállalkozás révén önfoglalkoztatóvá válhatnak és javíthatnak életkörülményeiken.

---

\* Kaposvári Egyetem, Gazdaságtudományi Kar  
E-mail: gal.veronika@ke.hu; dolgos.anett@ke.hu

A tanulmány célja, hogy felvázoljuk a Grameen-modell esetleges magyarországi adaptációja során felmerülő legfontosabb módszertani problémákat. Bemutatjuk a feltárt kulcstényezők (pl. állami szerepvállalás, hitel kamatlába) megválasztása során kialakuló dilemmákat és javaslatokat teszünk azok feloldására.

## 2. Mikrohitelezés

A mikrohitel szó az 1970-es években terjedt el. Napjainkban a hitelezési formák széles palettáját foglalja magában, a mezőgazdasági hitelektől egészen a fogyasztói hitelekig. „A mikrohitelezés elsődleges célja, olyan hitelezési rendszer megvalósítása, amely lehetővé teszi konvencionális/kereskedelmi bankok által nem finanszírozható, nem bankképes szegények részére induló tőke biztosítását, szakmai és pénzügyi segítségnyújtást.” (Szabó, 2006.)

A mikrohitelezés tág értelemben az alacsony jövedelműek helyzetének javítását célzó gazdaságfejlesztési eszköz, amelynek célzott hatásai a következők:

- A programok hitelforrásokkal látják el a szegény népcsoportokat, hogy vállalkozások alapítására ösztönözzék őket, ami növeli a termelést és a jövedelem által a fogyasztást.
- A mikrohitel programok gyakran választják elsődleges célcsoportjuknak a nőket, akik a közös erőforrások elsődleges felhasználói a legtöbb fejlődő országban.
- A mikrohitel programok gyakran alkalmaznak csoportalapú hitelezési technikákat, amelyek a közösségépítés révén hozzájárulnak az emberi és társadalmi tőke növekedéséhez. (Imreh et al., 2007.)

## 3. A szegények bankja modell

A Bangladesben alapított Grameen Bankot tekinthetjük a mikrohitelezés ősének. A Grameen Bank programot 1976-ben hozta létre Muhammad Yunus professzor, a bank jelenlegi elnöke. 1983-ban alakult át valódi bankká, de alapfilozófiája megmaradt: semmilyen fedezetet nem vár el ügyfeleitől, akik a legszegényebb rétegekből kerülnek ki.

Kezdetben maga Yunus vett fel kölcsönt és azt adta tovább a szegényeknek. A hitelek összege nagyon kicsi (az első kölcsön 27 dollár) volt. A rendszer a kölcsönös bizalom elvén alapult, alappillére a közösségi szellem erősítését megcélzó csoportos hitelezés volt. A hiteligenylők mindegyike vállalkozásindításhoz használta fel a pénzt (gyakran ez csupán egy varrógép vagy egy mobiltelefon megvásárlását jelentette). A hiteligenylők szolidaritási csoportokat alkottak, és a csoporttagok egymás hiteleiért kölcsönös és korlátlan felelősséget vállaltak. Ennek eredményeként közös érdekekkel rendelkező, összetartó közösségek alakulnak ki, akik egymást is segítik a mindennapi boldogulásban. (Fehérvári, 2010.)

### 3.1. A csoportalapú finanszírozás lényege

A csoportalapú hitelezés legfőbb tulajdonsága, hogy a hitelfelvevők olyan 4–7 fős csoportokba tömörülnek, amelyekben a tagok közös és egyetemleges megegyezéssel kezességet vállalnak a felvett hitelekre. Először csak a csoport két tagja juthat forráshoz és a többi résztvevő csak akkor kaphat hitelt, ha az első kettő hitele problémamentes, azaz nincs hátralékuk. A csoporttagok tehát érdekelték abban, hogy odafi-

gyeljenek az adóstársaikra, és kizárjanak minden potenciálisan kockázatosnak mondható hitelfelvevőt a csoportból, növelve ezzel a visszafizetés valószínűségét.

A csoport az egymástól való függés következtében a rendszeres törlesztés mellett abban is érdekelt, hogy tagjai olyan tevékenységbe fektessék be a rendelkezésükre álló forrást, ami kellőképpen jövedelmező. Ennek érdekében a felvetődő vállalkozási ötleteket csoport szinten is megvitatják, és végül közösen döntenek azok megvalósíthatóságáról. (Lublóy et al., 2008.)

### 3.2. A hitel sajátosságai

Ahogy már korábban leszögeztük a szegények bankja modell alapvető jellemvonása, hogy nem vár el fedezetet a hitelfelvevőktől. A Grameen Bank a tervezett beruházás függvényében 35–200\$ összegben nyújt hiteleket és kizárólag jövedelemszerző tevékenységekhez (pl. kézművesipar, feldolgozás), fogyasztási célokra semmiképpen sem.

A kamatlábakat a bank igyekszik az érvényben lévő kereskedelmi rátákhoz igazítani. Heti vagy kétheti rendszerességgel kell törleszteni a rendszerint egy év futamidejű hiteleket. Mind a hitel „folyósítása”, mind pedig a törlesztés módja alapján is speciálisnak mondható, hiszen a Grameen Bank szolgáltatásait „házhoz viszi” és a törlesztő részletekért is személyesen keresik fel az érintetteket.

Az ügyfelek 97%-a nő, ami igen nagy eltérést jelent a hagyományos hitelintézetekhez képest. A visszafizetési ráta a Grameen Bank fiókjában rendkívül magas, a 98%-ot is meghaladja. Ez a jelenség két fő tényezővel hozható összefüggésbe. Egyrészt a tagok egymás iránti bizalma és elkötelezettsége eredményez megbízható törlesztést. Másrészt a bank kockázatát tanácsadók aktív részvétele is csökkenti, akik heti rendszerességgel figyelemmel kísérik az eltervezett bevételgeneráló projekt megvalósulásának folyamatát, így állandó ellenőrzés alatt tartják a hitelfelvevő csoportot. (Lublóy et al., 2008.)

### 3.3. Szemben áll a banki hagyományokkal

A kereskedelmi bankok gyakorlatától nem csak a fedezet nélkülségében tér el a szegények bankja modell, hanem alapvető filozófiai különbség lelhető fel közöttük. A 1. táblázat a két rendszer közti ellentmondásokat, eltéréseket foglalja össze.

#### 1. táblázat. Miben különbözik a Grameen Bank a hagyományos bankoktól?

Table 1.: How Grameen Bank differs from Conventional Banks?

Grameen Bank	Kereskedelmi Bank
vidéki térségekben	városközpontokban
szegényeket, nőket helyezi előtérbe	„vagyonosokat”, férfiakat preferálja
házhoz megy a bank	bankhoz megy az ügyfél
fedezet nem szükséges	fedezet szükséges
kamatláb egységes	kamatláb kockázattól függ
késedelem esetén segítség	késedelem esetén büntetés
nemfizetés nem jár jogi következménnyel	nemfizetés esetén bírósági eljárás
a lehetőséget keresi az emberekben	az a fontos, amit az ember már elért
odafigyel a családokra (10 indikátor)	nem érdeklí a hitelfelvevő sorsa
a tartozás nem öröklődik	a tartozás öröklődik
társadalmi víziók (szegénység ellen)	gazdasági víziók (profit elérése)

Forrás: Grameen Bank (2011)

A szegények bankja modell a vidéki térségekre és elsősorban azokra a rétegekre koncentrál, akik a kereskedelmi bankok számára egyáltalán nem tekinthetők ügyfélnek. A legszegényebbek közül is elsősorban a nőket célozza meg. Ennek oka, hogy a nők sokkal inkább költik el a felvehető hiteleket a családjuk jóléte érdekében és valamilyen jövedelemtermelő tevékenység elindítására.

A hitel és annak visszafizetésével kapcsolatban is teljesen más felfogás érvényesül. A kamatláb független a tevékenységek kockázatától, minden összeg esetén azonos nagyságú. A hitel nem jelent olyan nagy terhet, mintha azt egy kereskedelmi banknál vették volna fel. Ez alapvetően nem a kamatláb nagysága miatt van így, hanem amiatt, hogy nincsenek tranzakciós költségek.

Ha a csoport egyik tagja törlesztési nehézségekbe ütközik, az nem büntető intézkedéseket von maga után, hanem annál intenzívebb segítséget, közreműködést várhat mentorától és a csoporttól egyaránt. Az alapvető cél nem az, hogy a felvett hitel annak kamataival együtt minél előbb visszafizetésre kerüljön, hanem, hogy egy hatékony együttműködés révén egy olyan vállalkozás induljon, ami hosszútávon is javítani tudja a hitelfelvevő jövedelmi helyzetét és életszínvonalát. A nemfizetés tehát nem jár jogi következményekkel, ahogy azt maga Yunus is kinyilvánította: "senkit nem akar bíróság elé állítani, amennyiben az illető nem fizeti vissza a kölcsönt".

A modell szociális szerepvállalása is egyedülállóan nevezhető. A 16 elhatározás és az arra épülő 10 indikátor is megerősíti, hogy ez a mikrofinanszírozási konstrukció odafigyel a családokra. Nem az emberek meglévő vagyonából, mint lehetséges biztosítékból indul ki, hanem arra kíváncsi, hogy milyen lehetőségek rejlenek bennük. A fedezet alapú hitelezést felváltja a cash flow alapú finanszírozás.

Míg a Grameen Bankot társadalmi érdekek hívták életre és a szegénység elleni küzdelmet tűzte ki maga elé, mint követendő célt, addig a kereskedelmi bankok gazdasági megfontoláson alapulnak, és ennek megfelelően céljuk, a minél nagyobb profit realizálása. (Vajay–Szóka, 2011.)

#### **4. A hazai adaptáció legfontosabb dilemmái**

Miután felvázoltuk a modell működésének lényegi elemeit, dilemmákat fogalmaztuk meg egy lehetséges hazai sikeres bevezetésre vonatkoztatva. Vizsgálataink, az alábbi témakörök köré csoportosultak:

- állami szerepvállalás
- a mentorok és a résztvevők képzése és kompetenciái
- csoportok és csoporttagok kiválasztása
- vállalkozási ötletek kiválasztása
- a hitel dilemmái (pl. kamatláb, törlesztés)

##### **4.1. Állami szerepvállalás**

Az állam, mint gazdasági szereplő jelenlétének szükségessége a gazdaság fejlődésével és a globalizáció káros hatásainak folyamatos növekedésével egyre inkább bizonyított. Igaz, hogy a különböző nemzetállamokban az eltérő méretű állami szerepvállalás a piaci kudarcok kezelésének módjával hozható összefüggésbe. A piaci kudarcok közül ebben az esetben a „nem teljes piacnak” feleltethetjük meg a problémát. Egyik tipikus példája a tőkepiacok, ahol olyan piaci anomáliákat kell kezelni, mint az egyes társadalmi csoportok hiteligenyeinek kielégítése. Egyetlen piaci szereplő (pl. hitelint-

tézet) sem vállalja a kockázatot, hogy fedezetek hiányában a gazdasági szereplőnek hitel adjon. Amennyiben tehát a piaci automatizmus nem oldja meg a szegények hitelhez jutását, de a szükségletnek valódi létjogosultsága van, és ez akár az állam kiadási oldalát összességében hosszú távon nagyban csökkenthetné, a rászoruló életvitelét pedig javítaná, akkor a kormányzat beavatkozása szükségszerűvé válik. Nagyon hasonló ehhez a diákhitel program is. Egy olyan társadalmi réteg számára nyújt segítséget, aki ebből a pénzügyi forrásból finanszírozza tanulmányait és ehhez kapcsolódó kiadásait. A szegénység problémáinak megoldása társadalmi kérdés. Az állam (re)disztribúciós funkciója révén igyekszik megoldani a jövedelmek újraelosztását az egyes társadalmi rétegek között. Ehhez a költségvetési politika oldaláról két eszköz áll a rendelkezésére bevételi oldalról az adóztatás, kiadási oldalról a transzferjöveldelmek áramoltatása, és a kormányzati kiadások mértéke.

A szegénység egyre súlyosbodó problémája egyrészt abból adódik, hogy a gazdaságilag inaktív népesség eltartottak csoportjában egyre nagyobb számban vannak jelen az úgynevezett reményvesztett dolgozók, akik koruk, egészségi állapotuk alapján tartozhatnának a gazdaságilag aktív népességbe, de mára a sorozatos kudarcoknak köszönhetően felhagytak a munkakereséssel, vagy egyszerűbbnek ítélik az állami támogatásokból, feketegazdaságból származó jövedelemből való létet. Ezért persze nem okolhatóak kizárólag ők maguk.

Ha ezzel a kezdeményezéssel megtaláljuk azt a réteget, akik valóban belátják, hogy saját problémájukat hosszú távon csak maguk oldhatják meg, akkor újra bevonhatjuk őket a gazdasági folyamatokba.

A kérdés, hogy az állami beavatkozásnak milyen pozitív mérhető hatása van. A jól működő program, hosszú távon a transzferjöveldelmek csökkenéséhez vezethet, azaz a költségvetés kiadás oldalán a szociális segélyek, támogatások címén kiosztott nagy adminisztratív költségű, ám igen alacsony jövedelmek száma csökkenhet. Igaz, hogy a hitelnyújtás pillanatában nagyobb likviditási igény jelentkezik az állami szervezetnél vagy önkormányzatnál, viszont az alacsony hitelösszegek éppen finanszírozhatóak lennének ezekből. Például ha hitel jogcímen helyezné ki az önkormányzat, mondjuk az éves segély összegét. Rövid távon tehát az állami kiadások várhatóan változatlanok, míg hosszú távon ezen a jogcímen csökkennének. A létrejött és működő vállalkozások révén növekedhetnek az adó és járulékbévételek. Természetesen növekedne a foglalkoztatottság, valamint az Indiában megfogalmazott és részben adoptálható alapelvek követésével a résztvevők életminősége is javulna.

#### **4.2. Képzés és kompetenciák**

A program másik kulcskérdése, hogy miként lehet valaki résztvevője. Egyértelmű, hogy olyan szociális és társadalmi helyzetű személyek a célpontjai a kezdeményezésnek, akik több oldalról szorulnak segítségre. Ha csupán pénzügyi segítséget nyújtunk a mélyszegénységben élőknek, akkor ez önmagában nem fogja meghozni a kívánt eredményt.

A programban a résztvevők (hitelfelvevők) mellett ún. mentorokat kell alkalmaznunk, aki munkájukkal elsősorban segítik és képzik az ügyfeleket.

A mentorok kiválasztásánál a következő fontos „tulajdonságokat” látjuk elengedhetetlennek:

- Példával való vezetés: a mentor saját maga is, mint vállalkozó példát tudjon mutatni a programban résztvevőknek.
- Szociális érzékenység: az együttérzés a segíteni akarás, az elfogadás jellemezze.

- Vállalkozó szektor tagja: mindenképpen aktív vállalkozóként tevékenykedik, vagy korábban aktív szereplője volt ennek a szektornak.
- Pozitív jövőkép
- Egyéb belső tulajdonságok, személyiség stb.

És talán a legfontosabb, hogy olyan emberek lássák el a mentori feladatokat, akik valóban akarnak mentorok lenni. Ez nem lehet csak egy állás, nem lehet csak egy munkahely, vagy munkakör. Ehhez teljes elhivatottság szükséges. Olyan személyeket kell választani, akik habitusukból eredően szeretnének másokon segíteni. Munkájuk értékelése, javadalmazása, mindenképpen teljesítmény vagy eredményoldalról értékelve történjen meg.

Tehát a mentorok képzése és felkészítése mind pedagógiai, pszichológiai és gazdasági is egyben.

A résztvevők kiválasztása talán még nehezebb és nagyobb körültekintést követelő feladat. Ők lesznek ugyanis a jövő vállalkozói. Át kell adni számukra azt a szakmai és tárgyi tudást, amivel ő alkalmassá válik a részvételre. Szükségesnek tartjuk a folyamatos személyiség fejlesztést és motiválást. A motiváció eszköze lehet a folyamatos kapcsolattartás a „hogyan tovább találkozó” gyakori szervezése mentorokkal és csoporttagokkal, valamint ebben a körben a csoportos és egyéni elismerések alkalmazása.

### **4.3. Csoportok és csoporttagok kiválasztása**

A hitelprogram, mint a korábbiakban említettük vállalkozói csoportok létrehozásán keresztül működik. A csoporttagok, azaz a résztvevők saját vállalkozásuk működtetése mellett igyekeznek a csoport többi vállalkozójával is mind gazdasági mind társadalmi kapcsolatot fenntartani. Így együtt, de mégis önállóan tesznek élethelyzetük javulásáért.

Vajon mely térségekre kell kiterjeszteni a programot? Indokolt-e csak a legelmaradottabb térségekre kiterjeszteni? Az elmaradott térségekben számtalan potenciális résztvevőt, viszont kevés mentort (segíteni akaró vállalkozót, példaképet) találunk. Várhatóan gyorsabb és jobb eredményt hozhat egy kevésbé elmaradott térségben működő csoport, viszont nem biztos, hogy a valódi mélyszegénységben élők sikeresül segítséghöz juttatunk.

A másik dilemma, hogy a csoportok kialakítása miként történjen meg az eredményes működéshez. Alapvetően két út közül választhatunk:

Önkéntes alapon szerveződő csoportok esetén az egymás iránti bizalom erős, amely az azonos cél elérését segíti. Viszont az összejárás esélye is nagyobb lehet a könnyű pénzszerzés kihasználására.

Mesterségesen kialakított csoportok létrejöttkor nincs összejárás, ami nagyobb esélyt jelenthet a sikeres vállalkozásokhoz, de a bizalom hiánya miatt lehet, hogy nem hajlandó belépni a csoportba és kockáztatni a saját hitelhez jutását.

A résztvevők lehetséges körét is igen nehéz jól meghatározni. Hiszen az egyszerűnek látszó feltételek hízalgók lehetnek sokak számára. Bárki, hajlandó lehet a kötelezettségeket vállalni (képzésen való részvétel, elvégzés), de tulajdonképpen ki legyen a célcsoport:

- Csak a legszegényebbek vagy egyszerűen a munkanélküliek?
- Csak munkanélküliek vagy már vállalkozással rendelkezők is?

#### 4.4. Vállalkozási ötletek kiválasztása

A jól követhető és értékelhető eredmények eléréshez az is elengedhetetlen, hogy milyen vállalkozási tevékenységet végeznek a résztvevők. Miként tudjuk megítélni, hogy az adott pályázó a megfelelő tevékenységi formát választotta, adott területen, adott rendelkezésre álló összeg mellett. Ki az, akinek ezt el kell dönteni. A csoport érdekeltsége a döntésben garanciát jelenthet a sikerre? Azaz együttesen kell meghozni a döntést?

Azt is látnunk kell, hogy a kialakított hitelkonstrukció alapvetően befolyásolja (összeg, türelmi idő, kamatláb) majd a vállalkozási ötleteket is. És persze még további kérdéseket is felvet: Mikor jó dönteni a vállalkozási tevékenységről? Az legyen az első hitelfelvevő a csoportban, akinek a legjobb az ötlete?

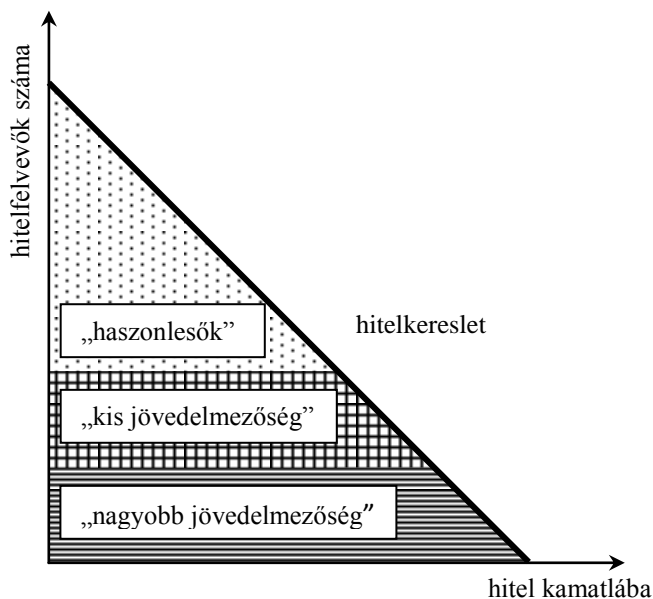
#### 4.5. A hitel dilemmái

A hitelkonstrukció jó kialakítása a másik fontos eleme az sikerességnek.

A hitelkeresletet elsődlegesen a kamatláb befolyásolja. Gondoljuk csak el az egyes alternatívák hatásait (1. ábra).

#### 1. ábra. A hitelkamatláb jelentősége a szegények bankja modellben

Figure 1. Importance of loan interest rate in the poor banking model



Ha a hitelkamatláb a 0%, akkor a résztvevőket nem motiválja erőfeszítésekre, inkább csak könnyű pénzszerzési lehetőségek fogják tekinteni. Ez pedig azt eredményezi, hogy sok lesz komolytalan jelentkező. Ebben a formájában akár egy visszatérítendő támogatásnak is tekinthető, vagy akár egy egyszeri szociális segélynek.

Ha 0%-nál magasabb kamatlábat választunk, akkor a következőket kell megfontolni. A túl magas kamatláb akár a tevékenységek körét is erősen befolyásolja. Másrészt elriasztja a komolytalanokat, de lehet, hogy azokat is, akiknek lenne ötletük.

Kiinduló lehet a kamatláb meghatározásánál a kisvállalkozások hiteleinél szokásos kamatláb, viszont ne felejtjük el, hogy ezek az emberek mélyszegénységben él-

nek, számukra ez lehet, hogy túl magas. Lehetséges, hogy érdemes differenciálni a kamatlábat tevékenység, de még inkább futamidő szerint, így csökkentve a nem fizetés kockázatát is.

A kialakított egy vagy inkább az előző megfontolásokból több hitelkonstrukció közül a résztvevő választását még további tényezők is befolyásolják. Egyedül kell-e dönteni, vagy a mentor segítségével? Egyet kell-e érteni döntésével a csoportnak, amelyiknek tagja lesz vagy akár a csoporttagoknak is lehetne beleszólásuk. Megfontolandó az is, hogy lehet elegendő a hitelösszeget meghatározni, a futamidőt maximálizálni és a többi egyedi döntésekre bízni.

A hitelkonstrukció elem a kölcsönfolyósításra illetve a törlesztésre vonatkozó kérdéskör. A lehívható összeget érdemes-e egyszerre a rendelkezésre bocsátani, mint egy tőkeként az induló vállalkozáshoz, vagy inkább előre meghatározott ütemezésben részletekben folyósítani megfelelő előrehaladási jelentések mellett.

Valamilyen módszerrel azt is nyomon kell követni, hogy a meghatározott célra költi-e el a pénzt. A törlesztés üteme és összege alapján újra veszélybe sodródhat a kezdeményezés. A minél később kezdődő törlesztés újra „haszonlesőket” fog vonzani. Ha viszont azonnal kezdődik a kölcsön lehívását követően, akkor a bizonytalankodókat tartja túlzottan távol.

A törlesztés gyakoriságát illetően a havi és heti törlesztés a megfontolandó. Minél gyakoribb, annál inkább követhető az új vállalkozás tevékenysége, eredményessége. Főként abban az esetben, ha a törlesztés személyesen például a mentor közreműködésével zajlik.

## 5. Összegzés – SWOT analízis

Összefoglalásként egy SWOT-analízist készítettünk (2. ábra), amelyben jól láthatóak számtalan erősség mellett azok a veszélyek és gyengeségek melyek egy jól előkészített területi, társadalmi és kulturális szinten is adoptált programmal kezelhetővé válnak.

## 6. Következtetések

Összefoglalásként megállapíthatjuk, hogy a szegények bankja modell sikeres adaptációjához számtalan dilemmával kell szembenéznünk. Megpróbáltuk áttekinteni azokat a kulcsfontosságú elemeit, amit eddig hazai és nemzetközi tapasztalatink alapján egy ilyen kezdeményezés elindításakor döntő fontosságú lehet. Az állami szerepvállalás szükségesnek tartjuk. A résztvevők kiválasztása és képzése, a mentorok személye kulcsfontosságú a működéséhez. A tényezők vizsgálatánál számtalan dilemma merül fel, amelyek egymással kölcsönhatásban vannak, tehát ezek együttes megfogalmazása kialakítása csakis együtt lehetséges.

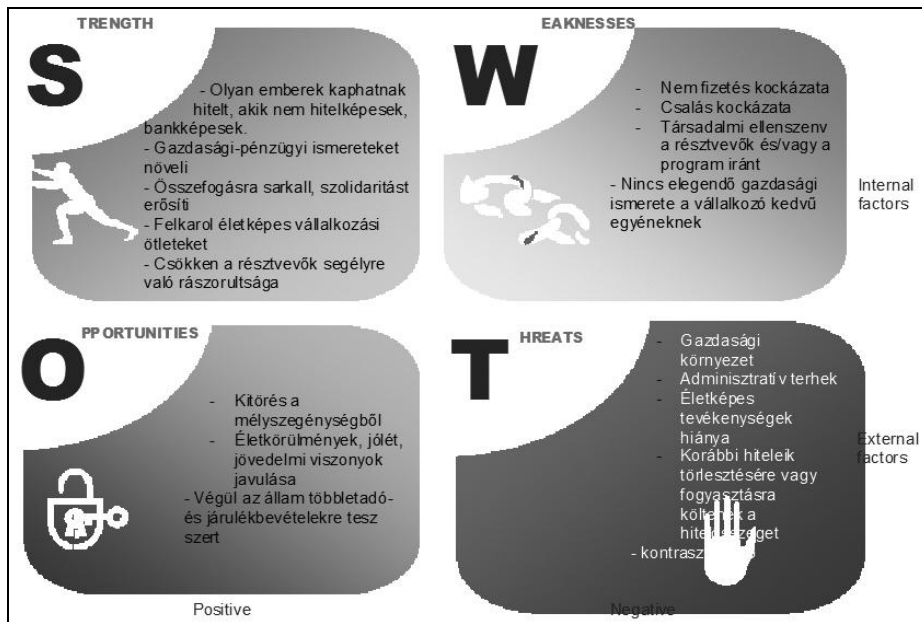
A modell legfontosabb elveit tekintve, azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az előnyök és hátrányok mérlegelése után olyan komplex megoldás kell, amely:

- Garantálja az „alkalmatlan” jelentkezők kiszűrését
- Nem rettent el a „lépni” kívánókat
- Nem szűkíti be túlzottan a tevékenységek körét
- Hosszabb távon esetleg önfenntartóvá teheti a rendszert



## 2.ábra. A szegének bankja modell SWOT-analízise

Figure 2. SWOT Analysis for the poor banking model



### Irodalomjegyzék

- Fehérvári Nándor (2010): „Szegények bankja” Magyarországon [http://www.kkdsz.hu/userimages/File/YUNUSCIKK\\_J\\_1\\_1\\_.pdf](http://www.kkdsz.hu/userimages/File/YUNUSCIKK_J_1_1_.pdf)
- Grameen Bank (2011): Is Grameen Bank Different from Conventional Banks? [[http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=27&Itemid=176.](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176)]
- Imreh Szabolcs–Kosztopolosz Andreász–Mészáros Zsófia (2007): Mikrofinanszírozás a legszegényebb rétegeknek: az indiai példa. *Hitelintézet* 2007/3. szám. 231–247. old.
- Kelemen Réka (2011): A szegények bankja Magyarországon. „Adóz(z)unk a jövőnek? Pénzügyi, adózási és számviteli szakmai konferencia. Sopron. 2011. október 6–7.
- Lublóy Ágnes–Tóth Eszter–Vermes Ákos (2008): Csoportalapú hitelezési rendszerek. *Hitelintézet* 2008/4. szám. 418–445. old.
- Szabó Antal (2006): Mikrohitel a világban. „Jobb szabályozás és kv mikrofinanszírozás” Nemzetközi Konferencia. Budapest. 4. old.
- Vajay Julianna – Szóka Károly (2011): Szegények bankja – a Grameen Bank. „Adóz(z)unk a jövőnek? Pénzügyi, adózási és számviteli szakmai konferencia. Sopron. 2011. október 6–7.