

FINANCIËLE INCLUSIE



INHOUD

01 **INTRODUCTIE**

02 **FINANCIËLE INCLUSIE**

05 **DE ROL VAN FINTECH**

11 **CONCLUSIE**

INTRODUCTIE

PLEIDOOI VOOR HERWAARDERING

In de afgelopen decennia is financiële inclusie geëvolueerd van een idealistisch streven naar een essentiële pijler voor economische en sociale vooruitgang. De toegang tot financiële diensten is toegenomen en het belang hiervan voor het vergroten van weerbaarheid en veerkracht van mensen én bedrijven, zoals tijdens de COVID-19 pandemie, is evident. Echter, ondanks dit succes lijken impact investeerders de voorkeur te geven aan andere impactthema's.

Waar financiële inclusie aanvankelijk werd gezien als een nobel middel om armoede te bestrijden, is dit tegenwoordig een integraal onderdeel van een gezonde economie. Financiële inclusie stelt mensen in staat hun persoonlijke omstandigheden te verbeteren. Tegelijkertijd bevordert het economische activiteit en maatschappelijke stabiliteit door de financiële weerbaarheid van mensen en bedrijven te versterken – iets wat cruciaal is tijdens economische tegenslagen en crises.

Toch lijkt financiële inclusie momenteel minder aandacht te krijgen dan andere urgente impactthema's, zoals klimaatverandering en biodiversiteitsverlies. Dit is vooral merkbaar wanneer 'microfinanciering' ter sprake komt. Het oorspronkelijke concept, dat ooit de harten van filantropen en de eerste impact investeerders veroverde, lijkt zijn glans te hebben verloren. Onderzoek toont aan dat microfinanciering vaak slechts beperkte successen heeft geboekt in het verbeteren van de levensomstandigheden van de allerarmsten, met kritiek op hoge rentetarieven. Bovendien hebben moderne, bredere en innovatievere financiële diensten, zoals digitaal bankieren en fintech-oplossingen, terrein gewonnen vanwege hun efficiëntie en schaalbaarheid.

Ondanks het tanende enthousiasme voor microfinanciering blijft het bredere concept van financiële inclusie van vitaal belang. Het omvat een breed scala aan diensten, zoals toegang tot spaarrekeningen, verzekeringen, betaalmogelijkheden en pensioenfondsen, met als doel iedereen, ongeacht hun sociaaleconomische status, te voorzien van deze essentiële financiële producten en diensten. Dit stelt mensen in staat om deel te nemen aan het formele financiële systeem en veerkrachtiger te worden.

De recente crises, zoals de COVID 19-pandemie, hebben kwetsbaarheden in de wereldwijde economie blootgelegd en benadrukt hoe belangrijk financiële weerbaarheid is. Miljoenen mensen, vooral in ontwikkelingslanden, worstelden met wegvallen van inkomsten en onverwachte uitgaven. Dit onderstreept de noodzaak om financiële inclusie opnieuw te waarderen.

Deze themapublicatie onderzoekt de cruciale rol van financiële inclusie in het bevorderen van een meer inclusievere samenleving. We hopen dat deze publicatie je inspireert en handvatten biedt om financiële inclusie te integreren in een betekenisvolle beleggings- en geefportefeuille. Veel leesplezier gewenst!

FINANCIËLE INCLUSIE

EEN FINANCIËEL SYSTEEM VOOR IEDEREEN

Toegang tot financiële diensten is aanzienlijk verbeterd. Van de wereldbevolking heeft 76% in 2021 een bankrekening, in 2014 was dit nog 51%. Digitale technologieën en mobile- en online platforms hebben een katalyserende werking gehad: betaalmogelijkheden hebben de stap naar cruciale financiële producten en diensten, zoals een spaarrekening, krediet en verzekering, vergemakkelijkt.

Inclusieve groei

In de afgelopen vijftig jaar is de economie exponentieel gegroeid, wat heeft geleid tot een aanzienlijke verhoging van de levensstandaard voor miljarden mensen. In 2023 bereikte het wereldwijde bruto nationaal product een recordhoogte van 105,4 biljoen dollar.

Ondanks deze indrukwekkende groei, is de welvaart verre van gelijk verdeeld. Volgens het World Inequality Report blijft de kloof tussen rijk en arm hardnekkig en zelfs toenemend. De cijfers zijn schokkend: de rijkste 10% van de wereldbevolking ontvangt maar liefst 52% van het totale inkomen, terwijl de armste helft slechts 8,5% ontvangt. De situatie wordt nog schrijnender wanneer we naar vermogen – de bezittingen van mensen – kijken. Uit hetzelfde rapport blijkt dat de armste helft van de wereldbevolking slechts 2% van het totale wereldwijde vermogen bezit, terwijl de rijkste 10% maar liefst 76% van alle rijkdom in handen heeft. Deze cijfers onderstrepen dat de economische groei niet voor iedereen dezelfde voordelen heeft opgeleverd.

De gevolgen van deze ongelijkheid zijn diepgaand en verregaand. Economische ongelijkheid leidt tot sociale ongelijkheid, waarbij toegang tot basisbehoeften zoals gezondheidszorg, onderwijs en huisvesting

sterk afhankelijk is van iemands economische positie. Dit creëert een vicieuze cirkel, waarbij de armen beperkt worden in hun kansen om uit de armoede te ontsnappen, terwijl de rijken hun positie kunnen versterken en uitbreiden.

Daarnaast heeft ongelijkheid een destabiliserend effect op samenlevingen. Hoge niveaus van ongelijkheid worden vaak geassocieerd met verhoogde spanningen binnen landen, zoals toegenomen criminaliteit, politieke instabiliteit, en een verminderd vertrouwen in publieke instellingen. In extreme gevallen kan dit leiden tot maatschappelijke onrust en zelfs conflicten, zoals de geschiedenis in verschillende delen van de wereld heeft laten zien. Om deze uitdagingen te adresseren, is het cruciaal dat meer gelijkheid wordt bevorderd en er een inclusievere economie wordt gecreëerd. Dit zorgt ervoor dat individuen hun volledige potentieel kunnen benutten en persoonlijke doelen kunnen bereiken, wat bijdraagt aan hun geluk.

Financiële inclusie

Financiële inclusie is een essentiële strategie om inclusieve groei te bevorderen en speelt een cruciale rol in het realiseren van meerdere Duurzame Ontwikkelingsdoelen (SDG's). Het

doel van financiële inclusie is ervoor te zorgen dat individuen en micro-, klein- en middelgrote bedrijven (m-mkb) toegang krijgen tot passende en betaalbare financiële producten en diensten, op een verantwoorde en duurzame manier. Door financiële diensten toegankelijk te maken, krijgen mensen de kans om deel te nemen aan de formele economie, hun financiële welzijn te verbeteren en hun economische onafhankelijkheid te vergroten.

In veel landen met lage en middeninkomens is de financiële sector echter onderontwikkeld. Bedrijven en individuen hebben vaak beperkte toegang tot basis financiële diensten, zoals een bankrekening, betaalmogelijkheden en kredietfaciliteiten. In ontwikkelingslanden wordt geschat dat 65 miljoen formele micro-, kleine en middelgrote ondernemingen niet de financiering krijgen die ze nodig hebben. Wereldwijd hebben 1,4 miljard mensen geen toegang tot formele financiële diensten, en nog veel meer mensen zijn ‘onderbanked’, wat

betekent dat ze slechts beperkt gebruik kunnen maken van bankdiensten.

Obstakels voor financiële inclusie

Een van de grootste obstakels voor financiële inclusie, vooral in ontwikkelingslanden, is het gebrek aan infrastructuur. In veel plattelandsgebieden zijn er simpelweg geen fysieke banken, waardoor mensen lange afstanden moeten afleggen om toegang te krijgen tot financiële diensten. Daarnaast vormen de hoge kosten en rentetarieven van traditionele financiële producten vaak een barrière. Voor veel mensen zijn de diensten van banken daardoor te duur om te gebruiken. Bovendien kunnen veel mensen geen toegang krijgen tot financiële producten omdat ze geen formeel identificatiedocument hebben dat nodig is om een bankrekening te openen of een lening aan te vragen.

Naast deze institutionele belemmeringen spelen ook persoonlijke omstandigheden een



rol. In veel lage en middeninkomenslanden is de financiële geletterdheid beperkt. Veel mensen weten niet hoe ze financiële producten effectief moeten gebruiken of wat de voordelen ervan zijn. Hierdoor lopen zij het risico om producten verkeerd te gebruiken of vermijden ze ze helemaal, ook al zijn de diensten beschikbaar. Een gebrek aan kennis, eventueel gecombineerd met slechte ervaringen (van anderen), kan het vertrouwen in het formele financiële systeem aantasten. In plaats daarvan vertrouwen mensen vaak op informele financiële systemen, zoals spaargroepen of leningen van familie, die gebaseerd zijn op persoonlijke relaties en sociale verplichtingen.

Culturele en sociale normen spelen ook een

rol in de uitsluiting van bepaalde groepen. In sommige samenlevingen wordt van vrouwen verwacht dat zij geen financiële beslissingen nemen of geen eigendommen bezitten die als onderpand kunnen dienen voor leningen. Dit beperkt hun toegang tot financiële middelen en belemmert hun economische zelfstandigheid. Deze culturele normen kunnen ook andere kwetsbare groepen, zoals mensen met een handicap, uitsluiten van financiële diensten.

Oplossingen voor financiële inclusie

Om de obstakels voor financiële inclusie te overwinnen, zijn microfinanciële producten een essentieel instrument. Ook fintech-oplossingen spelen een belangrijke rol in het bevorderen van financiële inclusie.

DE ROL VAN FINTECH

MEER, MEER PASSENDE EN BETAALBARE PRODUCTEN VOOR IEDEREEN

Hoewel de toegang tot bankrekeningen wereldwijd is toegenomen, zijn er nog aanzienlijke regionale verschillen. Het goede nieuws is dat dankzij mobiele platforms, mensen bijna overal ter wereld gebruik kunnen maken van financiële diensten, en dat deze katalyserende rol in veel gevallen gepaard gaat met, en versterkt wordt door Fintech en Kunstmatige Intelligentie waardoor producten passender en betaalbaarder worden.

Toegang tot een bankrekening

Toegang tot een (digitale) bankrekening vormt vaak de eerste stap richting financiële inclusie. Een bankrekening biedt veel meer dan alleen een veilige plek om geld op te slaan. Het biedt toegang tot een breed scala aan financiële diensten die individuen kunnen helpen hun financiële welzijn te verbeteren, zoals betalingen, krediet en verzekeringen.

De afgelopen decennia is de toegang tot bankrekeningen wereldwijd sterk toegenomen. Volgens de Global Findex Database van de Wereldbank had in 2011 slechts 51% van de wereldbevolking van 15 jaar en ouder toegang tot een bankrekening. In 2021 rapporteerde de Wereldbank dat wereldwijd 76% van de volwassenen een bankrekening had. Deze vooruitgang betekent dat wereld-wijd honderden miljoenen mensen voor het eerst toegang hebben gekregen tot formele financiële diensten, vooral in ontwikkelingslanden.

Technologische vooruitgang heeft hierbij een belangrijke rol gespeeld. In veel landen heeft mobiel bankieren een revolutie teweeggebracht in de toegang tot financiële diensten.

Dankzij mobiele platforms, zoals mobiele apps en online portals, kunnen mensen overal ter wereld, zolang ze een mobiele telefoon en stabiele internettoegang hebben, financiële diensten gebruiken.

Hoewel de wereldwijde toegang tot bankrekeningen aanzienlijk is toegenomen, zijn er nog steeds aanzienlijke regionale verschillen. In hoge-inkomenslanden heeft bijna 94% van de volwassenen een bankrekening, terwijl dit percentage in lage-inkomenslanden rond de 40% ligt. Met name vrouwen en mensen woonachtig in afgelegen of plattelandsgebieden blijven achter in toegang tot bankrekeningen. Financiële inclusie overigens niet alleen van belang voor individuen, maar ook voor micro-, kleine en middelgrote bedrijven (m-mkb).

Stimuleren actief gebruik

Toegang tot een bankrekening is op zichzelf niet voldoende om financiële inclusie te bewerkstelligen. Veel mensen openen wel een bankrekening, maar gebruiken deze vervolgens nauwelijks of niet. Door dit zogenaamde 'ondergebruik' blijven de voordelen

van financiële inclusie grotendeels buiten bereik. Daarom is het essentieel om het gebruik van bankrekeningen actief te stimuleren. Financiële educatie is cruciaal om mensen te helpen begrijpen hoe ze hun bankrekening kunnen gebruiken en hoe ze hun financiële situatie kunnen verbeteren. Tegelijkertijd is het belangrijk dat de financiële producten die worden aangeboden eenvoudig en betaalbaar zijn en zijn afgestemd op de behoeften van mensen met lage inkomens.

Door actief gebruik kunnen mensen vertrouwen opbouwen in het formele financiële systeem en dit kan hen motiveren om ook andere financiële producten, zoals spaarproducten te gebruiken.

Microspaarproducten

Microspaarproducten geven mensen met onregelmatige inkomens of beperkte middelen de mogelijkheid om kleine bedragen te sparen. Deze producten bieden een laagdrempelige manier om financiële buffers op te bouwen, zonder dat een hoog minimumbedrag nodig is om een spaarrekening te openen of te behouden.

Het opbouwen van een financiële buffer is van vitaal belang om onverwachte economische tegenslagen, zoals medische kosten of inkomensverlies, op te vangen. Zonder zo'n buffer zijn kwetsbare huishoudens vaak gedwongen om inkomsten genererende activa, zoals land, vee of machines, te verkopen om rekeningen te betalen of schulden aan te gaan. Hoewel dit hun directe financiële problemen oplost, raken ze op lange termijn

in een zwakkere positie, omdat ze hun middelen voor inkomensgeneratie verliezen. Dit kan hen in een vicieuze cirkel van armoede brengen.

Hoewel mensen ook thuis zouden kunnen sparen met een spaarpot, brengt dit aanzienlijke risico's met zich mee. Geld dat thuis wordt bewaard kan worden gestolen of verloren gaan omdat er bijvoorbeeld brand uitbreekt. Daarnaast wordt er geen (beperkte) rente ontvangen over het gespaarde bedrag.

Er zijn verschillende soorten microspaarproducten die zijn afgestemd op de uiteenlopende behoeften van mensen met lage inkomens. Microfinancieringsinstellingen (MFIs) bieden bijvoorbeeld eenvoudige spaarrekeningen aan die geen minimale stortingen vereisen en zonder maandelijkse kosten werken. Deze rekeningen bieden een veilige plek om geld op te slaan en geven gebruikers toegang tot andere financiële producten, zoals microkredieten of verzekeringen.

In veel ontwikkelingslanden maken mobiele platforms het mogelijk om te sparen zonder een fysieke bankrekening. Met mobiele telefoons kunnen gebruikers op elk moment kleine bedragen storten of opnemen, waardoor het sparen laagdrempelig en flexibel is. Technologische barrières kunnen mensen er echter van weerhouden om deze platforms te gebruiken, met name in afgelegen gebieden waar mensen geen toegang hebben tot een smartphone of stabiel internet. Een gebrek aan digitale geletterdheid kan eveneens een obstakel vormen.

Ondanks deze formele spaarmogelijkheden is een aanzienlijk deel van de wereldbevolking nog steeds afhankelijk van informele spaarvormen, zoals Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs), ook wel groepssparen genoemd. Bij deze spaarvorm storten leden van een groep – vaak familie, collega's of bekenden uit de gemeenschap – periodiek geld in een gezamenlijke pot. Elke keer wordt de totale som aan één lid van de groep gegeven. Deze informele systemen zijn vooral populair in gemeenschappen met een sterk onderling vertrouwen. Naast ROSCAs bestaan er ook spaar- en leengroepen, waarin leden gezamenlijk sparen en elkaar kleine leningen verstrekken.

Hoewel informele spaarvormen nuttig zijn in situaties waar formele financiële producten niet beschikbaar zijn, brengen ze ook risico's met zich mee. Het kan voorkomen dat leden hun bijdragen niet op tijd betalen, of helemaal niet. Daarnaast bestaat er een risico op

fraude, zoals gevallen waarin de organisator met het geld verdwijnt. Deze informele spaarvormen bieden vooral een uitkomst indien formele spaarproducten niet beschikbaar zijn.

Microverzekeringen

Naast formele microspaarproducten kunnen microverzekeringen ook bijdragen aan het opvangen van onverwachte economische tegenslagen. In tegenstelling tot reguliere verzekeringen, die vaak hoge premies en complexe voorwaarden kennen en alleen toegankelijk zijn voor mensen met een vast inkomen, bieden microverzekeringen, die vaak via digitale platforms worden aangeboden, eenvoudigere en goedkopere oplossingen, afgestemd op de specifieke behoeften van mensen met beperkte financiële middelen. De dekking van microverzekeringen varieert afhankelijk van het product en de regio, maar voorkomende polissen bieden bescherming tegen gezondheidsproblemen, natuurrampen,



overlijden van de kostwinner, schade aan oogsten, eigendom of verlies van vee. Microverzekeringen verlagen de drempels voor deelname aan het verzekeringssysteem, waardoor meer mensen toegang krijgen tot essentiële financiële bescherming. Toch blijft het gebruik van microverzekeringen beperkt. Veel mensen uit de doelgroep hebben geen ervaring met verzekeringen en begrijpen niet goed hoe ze werken. Dit gebrek aan kennis leidt tot terughoudendheid om premies te betalen, vooral wanneer ze de directe voordelen niet zien. Het opbouwen van vertrouwen en bewustwording is daarom van cruciaal belang om de acceptatie van microverzekeringen te vergroten.

Daarnaast vormt het beperkte aantal verzekerden een grote uitdaging voor de aanbieders van microverzekeringen. Het verzekeren van grote aantallen mensen is essentieel om schaalvoordelen te realiseren en winstgevend te kunnen opereren. Door de

lage premies en kleinschalige dekking is het moeilijk om voldoende inkomsten te genereren om operationele kosten te dekken. Veel microverzekeringsmodellen zijn daarom afhankelijk van subsidies, overheidssteun of samenwerking met non-profitorganisaties om financieel duurzaam te blijven.

Vaak worden verzekeringen, net als spaarproducten, dan ook op een informele manier georganiseerd. Onderlinge verzekeringen, waarbij de gemeenschap een spaartegoed opbouwt waaruit de schade voor individuele deelnemers wordt betaald, kan in een aantal gevallen een uitkomst bieden. Echter, voor risico's waarbij de gehele gemeenschap wordt geraakt, zoals bij natuurrampen, zal de gemeenschap over onvoldoende middelen beschikken om de schade voor iedereen te vergoeden.

Microleningen

In de laatste fase van financiële inclusie

"Financiële inclusie is geen doel op zich, maar een middel om ontwikkelingspotentieel te ontsluiten, mensen te versterken en duurzame economische groei te bevorderen.

worden complexere producten, zoals leningen, relevant. In veel gemeenschappen in lage- en middeninkomenlanden is het gebruikelijk om informeel te lenen van vrienden, familie, lokale spaargroepen of louche kredietverstrekkers. Hoewel dit een toegankelijke oplossing lijkt, brengt het ook enkele nadelen met zich mee. Zo kunnen rentetarieven onredelijk hoog zijn of kan er gebruik worden gemaakt van onethische invorderingsmethoden bij wanbetaling.

Microleningen zijn kleine leningen die speciaal zijn ontworpen om mensen met beperkte financiële middelen te helpen hun economische situatie te verbeteren. Met deze leningen kunnen kleine ondernemers, boeren of huishoudens investeringen doen die op de lange termijn hun inkomen kunnen verhogen. Dit kan uiteenlopen van de aanschaf van landbouwbenodigdheden en het opzetten van een klein bedrijf tot investeringen in onderwijs of het verbeteren van de woning.

De bedragen van microleningen variëren, maar zijn doorgaans veel kleiner dan traditionele bankleningen. Dit maakt ze toegankelijk voor mensen die normaal gesproken niet in aanmerking zouden komen voor krediet vanwege hun instabiele inkomensbronnen, een gebrek aan kredietgeschiedenis en/of onderpand. Micro-leningen bieden individuen en kleine ondernemers de mogelijkheid om kapitaal te verkrijgen zonder de traditionele voorwaarden van reguliere leningen, maar wel veelal tegen hoge kosten.

Traditionele banken gebruiken kredietratings om het risico van leningen in te schatten, maar veel mensen in de informele economie hebben geen geregistreerde kredietscore omdat ze nooit formeel hebben geleend of

gespaard. En veel micro-, kleine en middelgrote bedrijven (m-mkb) beschikken niet over formele financiële rapportagesystemen of een bewezen krediet geschiedenis. Dit maakt het voor hen moeilijk om toegang te krijgen tot leningen bij conventionele banken.

Dankzij kunstmatige intelligentie (AI) en machine learning kunnen fintech-bedrijven nu kredietbeoordelingen uitvoeren zonder afhankelijk te zijn van traditionele krediet-scores. Dit opent de deur voor mensen zonder formele kredietgeschiedenis om toch toegang te krijgen tot leningen. Fintech-bedrijven maken gebruik van big data en alternatieve gegevensbronnen om de kredietwaardigheid van individuen te evalueren. Deze bronnen omvatten bijvoorbeeld mobiele betalingsgeschiedenis, energierekeningen, internetgebruik, en zelfs sociale media-activiteit.

Voor het m-mkb kan supply chain financing (SCF) een optie zijn. In plaats van te wachten tot een grote koper een factuur betaalt, biedt SCF een oplossing door financiering te verstrekken op basis van de kredietwaardigheid van de koper. Kleine leveranciers, die vaak maanden moeten wachten op betalingen van grote klanten, kunnen hun openstaande facturen indienen bij een financier. Deze financier betaalt direct een percentage van de factuurwaarde uit, meestal tussen de 80 en 90%, afhankelijk van de kredietwaardigheid van de koper. Wanneer de oorspronkelijke betalingstermijn is verstreken, betaalt de koper het volledige bedrag aan de financier

Pay-As-You-Go (PAYG)-modellen worden ook steeds populairder als microfinancieringsvorm. Het PAYG-model wordt vaak gebruikt in combinatie met leningen voor de aanschaf van duurzame goederen, zoals zonne-energie

systemen of waterzuiveringsinstallaties voor thuis. Gebruikers ontvangen het product en betalen het in kleine flexibele termijnen af, wat het voor hen gemakkelijker maakt om essentiële goederen te verkrijgen zonder een grote investering vooraf. Dit vergroot niet alleen hun toegang tot basisvoorzieningen, maar biedt hen ook de mogelijkheid om kapitaal op te bouwen.

Overigens is het in het geval van leningen overkreditering wel een aandachtspunt. Door de eenvoud en snelheid waarmee leningen via mobiele apps kunnen worden aangevraagd, kunnen met name financieel kwetsbare groepen in de verleiding komen om te veel te lenen, zonder volledig te begrijpen wat de gevolgen zijn.

Micropensioenen

micropensioenen zijn een relatief nieuw financieel instrument dat is ontworpen om mensen met lage inkomens toegang te geven tot pensioenvoorzieningen. Ze bieden een manier voor mensen die werkzaam zijn in de informele economie of die niet in aanmerking komen voor traditionele pensioenregelingen, om toch te sparen voor hun oude dag. Dit is vooral belangrijk in ontwikkelingslanden. Hier vallen ouderen vaak terug in extreme armoede of zijn ze afhankelijk van hun kinderen of gemeenschap zodra ze stoppen met werken.

In tegenstelling tot traditionele pensioenplannen, die vaak maandelijkse bijdragen en een formele werkrelatie vereisen, zijn micropensioenen flexibel en toegankelijk. Ze zijn aangepast aan mensen met onregelmatige inkomsten, waardoor ze op hun eigen tempo kunnen sparen, meestal via financiële

instellingen of mobiele technologie, afhankelijk van hun inkomsten-stromen.

Een middel, geen doel

het bevorderen van financiële inclusie is van groot belang, maar het is geen doel op zich. Het is een middel om mensen economisch weerbaarder te maken en hen te ondersteunen bij het verbeteren van hun levensomstandigheden. Juist bij deze doelgroep, staat klantbescherming centraal. Het is essentieel dat kwetsbare mensen met lage inkomens niet worden uitgebuit en dat de financiële producten en diensten die hen worden aangeboden daadwerkelijk bijdragen aan hun economische welzijn. Verantwoord ondernemen is hierbij cruciaal.

In de afgelopen decennia zijn er aanzienlijke stappen gezet op dit gebied. De manier waarop financiële instellingen hun klanten moeten behandelen, is vastgelegd in klantbeschermingsprincipes en ondersteund door praktische hulpmiddelen. Deze richtlijnen helpen ervoor te zorgen dat financiële diensten eerlijk, transparant en effectief zijn.

Daarnaast is het meten van de impact van financiële inclusie van groot belang. Het gaat niet alleen om hoeveel mensen toegang hebben tot financiële diensten, maar ook om de kwaliteit van die diensten en de daadwerkelijke verbeteringen die ze brengen in het leven van de gebruikers. Door de impact regelmatig te evalueren, kunnen organisaties hun strategieën verbeteren, risico's beperken en waarborgen dat de beloften van financiële inclusie daadwerkelijk leiden tot een betere toekomst voor kwetsbare groepen.

CONCLUSIE

BETEKENISVOL BELEGGEN EN GEVEN VOOR ECONOMISCHE VEERKRACHT

Financiële inclusie is een belangrijke motor voor economische groei en welzijn, maar blijft voor een groot deel van de wereldbevolking onbereikbaar. Door te investeren in het vergroten en uitbreiden van passend en betaalbaar aanbod, kunnen meer mensen profiteren van toegang tot financiële diensten, wat hun veerkracht en economische kansen versterkt.

Financiële inclusie betekent dat mensen en bedrijven toegang hebben tot passende en betaalbare financiële producten en diensten die op een verantwoorde en duurzame manier worden aangeboden. Ondanks de vooruitgang in de afgelopen decennia blijft een aanzienlijk deel van de wereldbevolking nog steeds uitgesloten van deze diensten. Het is daarom essentieel om te blijven werken aan het vergroten van de toegang tot financiële producten en om de volledige potentie van financiële inclusie te realiseren.

Voor het vergroten van de toegang tot financiële producten, blijft het noodzakelijk te investeren in microfinancieringsinstellingen (MFIs) en fintech-bedrijven. Zij stellen miljoenen mensen in staat om toegang te krijgen tot basisdiensten zoals bankrekeningen, leningen en verzekeringen, wat hun economische positie versterkt. De markt voor deze impactinvesteringen is de afgelopen decennia exponentieel gegroeid en blijft zich uitbreiden. Naast impact, kan een dergelijke investering een aantrekkelijk rendement én diversificatie bieden in een beleggingsportefeuille. Tegelijkertijd is er een grote behoefte aan producten en diensten die inspelen op de

unieke behoeften van specifieke, vaak kwetsbare groepen, zoals vrouwen, kleine boeren en vluchtelingen die vaker blootstaan aan crises. Het ontwikkelen van gerichte, innovatieve benaderingen om hen te bereiken vraagt om langdurige inzet en maatwerk. Hierdoor is, naast commerciële investeringen, het gebruik van geefgeld, van vitaal belang.

Overigens is er ook in Nederland tal van initiatieven om passende financiële producten te brengen bij mensen en bedrijven die geen aansluiting vinden bij de formele financiële instellingen, en om mensen te begeleiden die in problemen zijn gekomen doordat ze gebruik maakten van financiële producten en diensten die niet passend bleken, of die hen op een onverantwoorde manier ter beschikking werden gesteld.

Heb je na het lezen van deze themapublicatie nog vragen? Of kan je hulp gebruiken bij de inrichting van een bij jouw passende beleggings- en geefportefeuille? Aarzel dan niet om contact met ons op te nemen en stuur een email naar: ruth@kosmosimpact.nl. Wij staan voor je klaar om je verder te helpen en je investeringsreis zo succesvol mogelijk te maken.



De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontleen. Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van extern bronnen, Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie zijn opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben overgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging.