



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika

Verfasser

Felix Rizo-Patron

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, November 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 157

Studienrichtung lt. Studienblatt

Magisterstudium Internationale Betriebswirtschaftslehre

Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger

„Ich versichere, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbständig verfasst habe und dass ich dazu keine anderen als die angeführten Quellen und Hilfsmittel verwendet habe. Dieses Diplomarbeitsthema habe ich an keiner anderen Universität im In- und Ausland eingereicht. Außerdem habe ich die Reinschrift der Diplomarbeit einer Korrektur unterzogen und eine Kopie verwahrt.“

Mein Dank gilt allen die mich bei der Verfassung dieser Arbeit unterstütz haben und allen die sich mit mir über meinen Studienabschluss freuen. Insbesondere möchte ich mich bei Irmgard Kanwar für die Korrektur und bei Carina und Lena Schibany für die große Unterstützung bedanken.

Zusammenfassung

Wenn die Mikrofinanz kommerziell betrieben wird, wie zunehmend in Lateinamerika, zeichnet sich diese Branche dadurch aus, dass sie praktisch ohne Spenden und Subventionen auskommt, und sie nach wirtschaftlichen Prinzipien funktioniert. Die führenden Mikrofinanz Institutionen (MFIs) sehen zunehmend wie traditionelle Banken aus, die als Zielgruppe ärmere Personen haben.

Der Wettbewerb zwischen MFIs in Lateinamerika ist mittlerweile stark. Es wird manchmal nicht transparent genug vorgegangen, und man beginnt sich von der ursprünglichen Tätigkeit – die Vergabe von Investitionskrediten – zu entfernen. Durch hohe Zinsen für die Kunden und eine steigende Effizienz erreichen in Lateinamerika manche kommerziellen Mikrofinanz Institutionen sehr hohe Gewinne. Die andere Seite der Medaille ist die steigende Kundenüberschuldung, die zu einem erstrangigen Problem geworden ist.

In dieser Arbeit wird nicht die Frage gestellt, ob die Mikrofinanz kommerziell betrieben werden soll oder nicht. Aufgrund mancher Argumente¹ ist man hier dem kommerziellen Ansatz nämlich nicht ganz abgeneigt. Nur: Diese Argumente werden kritisch betrachtet, denn die Grundannahme dieser Arbeit ist, dass die Hauptaufgabe der Mikrofinanz bei der Armutslinderung liegt.

Es wird eine Bestandsaufnahme der Situation (Die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika) gemacht. Dafür werden folgende Fragen gestellt: Warum wird die Mikrofinanz in Lateinamerika kommerziell und wie findet diese Wandlung statt? Welche sind die aktuellen Gefahren dieser Branche? Was lässt erahnen, dass die Mikrofinanz für ihre Kundschaft Positives bringt? Warum sind die Zinsen für Mikrokredite so hoch? Trägt die Mikrofinanz zur Armutslinderung überhaupt bei?

Abschließend wird festgestellt, dass die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika sowohl für Betreiber als auch für Kunden Potential aufweist, dass aber, um Missbrauch gegenüber letzteren zu vermeiden, dringend Schranken und Aufsichten notwendig sind.

Die Bedeutung vom lateinamerikanischen Fall ist groß, weil in dieser Region die Mikrofinanz besonders kommerziell ist. Dieser Ansatz gewinnt derzeit weltweit an Bedeutung.

¹ Wie zum Beispiel dem kommerziellen Ansatz als Möglichkeit, dem enormen Kapitalbedarf der Branche nachzukommen, oder der aus diesem Ansatz entstehenden Effizienzsteigerung.

Abstract

When microfinance is operated commercially, as it increasingly is in Latin America, this industry is characterized by the fact that it uses virtually no donations or subsidies, and works in accordance with economic principles. The leading microfinance institutions (MFIs) are now very similar to traditional banks, with the difference being that their clients are the poor. The competition between commercial MFIs in Latin America is now strong. There is an increasing lack of transparency, and MFIs are beginning to detach themselves from their original purpose - the allocation of investment loans. Due to high rates for customers and a rising level of efficiency, some institutions are gaining very high profits. The reverse side of the coin is the increasing customer debt, which has become a first-tier issue.

This paper does not question whether microfinance should be commercially driven or not. Due to some of its advantages this paper is inclined to consider that the commercial approach is desirable². However, the arguments are considered critically because the basic assumption is that the main task of microfinance lies in poverty alleviation.

The aim of this paper is to make an inventory of the situation (the commercial microfinance in Latin America). For this purpose, the following questions are being asked:

- Why is microfinance in Latin America becoming increasingly commercial?
- How is this transformation taking place?
- What are the current risks in this industry?
- What indicators suggest that microfinance has positive effects on its customers?
- Why are interest rates for micro loans so high?

And finally:

- Does microfinance contribute to poverty alleviation?

The conclusion to this paper is that commercial microfinance in Latin America has a good potential for both its administrators and customers but, in order to prevent abuse against the latter, oversight and supervision is urgently needed.

The Latin American case is significant because in this region the commercial approach is being broadly applied. This approach is gaining importance worldwide.

² For example the ability to attract the capital needed and the rising of efficiency

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
Teil 1: Die Kommerzialisierung der Mikrofinanz in Lateinamerika	11
1.1 Mikrofinanz – eine Begriffsklärung	11
1.1.1 Die Anfänge der Mikrofinanz in Lateinamerika	12
1.1.2 Mikrofinanz in Lateinamerika und die Sicht der Institutionisten.....	12
1.1.3 Accion International	14
1.1.3.1 Was ist Accion International?	14
1.1.3.2 Geschichte	16
1.1.3.3 Ansichten von Accion bezüglich Regulierung	17
1.2 Kommerzialisierung der Mikrofinanz	18
1.2.1 Herausforderungen bei der Schaffung eines günstigen Umfeldes	18
1.2.2 Gründe warum NGOs eine Regulierung durchführen.....	22
1.2.3 Gesteigerter Wettbewerb in der lateinamerikanischen Mikrofinanz.....	23
1.2.3.1 Bancosol aus Bolivien	23
1.2.3.2 Negative Aspekte des Wettbewerbs	24
1.2.4 Eintritt von kommerziellen Anbietern in den Markt	25
1.3 Mikrofinanz weg vom Spendenkapital hin zum kommerziellen Kapital.....	26
1.3.1 Zunehmende Finanzierung über kommerzielles Kapital	27
1.3.2 Kommerzielles Kapital und Rating Agencies	27
1.3.3 Trends bei der Eigenkapitalinvestitionen: Abgang vom Spendenkapital	28
1.3.4 Die neue Rolle von NGOs.....	28
1.3.5 Die neue Rolle von Geldspenden und Philanthropen.....	29
1.4 Spareinlagen, Eigenkapital und inländische Kredite.....	29
1.4.1 Finanzierung durch Spareinlagen.....	29
1.4.2 Finanzierung durch Eigenkapital	33
1.4.3 Inländisches Fremdkapital.....	35
1.5 Wachsendes Interesse von ausländischen Investoren	35
1.5.1 Microfinance Investment Vehicles (MIVs).....	35
1.5.2 Investitionen von MIV: Internationale Vergleich	36
1.5.3 Einteilung der MIVs in Bezug auf soziale Rendite / finanzielle Rendite	37
1.5.4 Development Finance Institutions (DFIs).....	39
1.5.5 Kritik an die Investitionspolitik von DFIs.....	40
Teil 2: Prognosen, Gefahren, Hoffnungen und Kritik.....	42
2.1 Prognosen der Institutionisten und ausländische Investoren.....	42
2.1.1 Wer wird die Dienste anbieten?	43
2.1.2 Wer wird bedient?	43
2.1.3 Welche Produkte und Dienste werden geliefert?	44
2.2 Die aktuelle Gefahren in der Branche	45
2.2.1 Risiko Nr. 1: das Kreditrisiko	47
2.2.1.1 zunehmender Kreditrisiko	47
2.2.1.2 Das Problem der Kundenüberschuldung.....	47
2.2.1.3 Anstieg der Kundendelinquenz	48
2.2.1.4 Gefährliche Vermischung zwischen Mikrokredite und Konsumkredite.....	48
2.2.1.5 Bedeutung der Ausfallquote	49
2.2.2 Risiko Nr. 2: das Wettbewerb	50
2.2.2.1 Auswirkungen vom Wettbewerb.....	50
2.2.2.2 Senkung der Anforderungen bei Kreditgewährung.....	50
2.2.2.3 Wettbewerb und Belohnung von Kreditagenten	51
2.2.3 Risiko Nr. 3: die politische Interferenz	51

2.2.3.1 Politische Interferenz in Lateinamerika	51
2.2.3.2 Die <i>No Pago</i> -Bewegung in Nicaragua	52
2.2.3.3 Politische Interferenz und Finanzkrise	53
2.2.4 Risiko Nr. 4: Makroökonomische Trends	53
2.2.4.1 Ist die Mikrofinanz antizyklisch gegenüber Krisen?.....	53
2.2.4.2 Effekte der Finanzkrise auf die lateinamerikanische MFIs.....	54
2.2.4.2 Positive Aspekte der Krise für die Mikrofinanz.....	55
2.2.5 Risiko Nr. 5: die Zinsen	56
2.2.5.1 Zinsen aus der Sicht von Betreibern	56
2.2.5.2 Steigendes Risiko und steigende Zinsen	57
2.2.6 Risiko Nr. 6: die Liquidität	57
2.2.6.1 Finanzkrise und Liquidität von Lateinamerikanische MFIs	57
2.2.6.2 Liquiditätsprobleme vor allem bei kleinen MFIs.....	57
2.2.6.3 Spareinlagen als geeignete Mittel gegen Liquiditätsprobleme.....	58
2.2.7 Risiko Nr. 7: Fundierung	59
2.2.7.1 Exzessive Fundierung bis vor der Finanzkrise.....	59
2.2.7.2 Fundierung über Spareinlagen	59
2.2.7.3 Rückgang der Fundierung über Spenden	59
2.2.8 Risiko Nr. 8: die Rentabilität	60
2.2.8.1 Der Faktor Rentabilität gewinnt an Bedeutung.....	60
2.2.8.2 Senkung der Rentabilität	60
2.2.9 Risiko Nr. 9: ungünstige Regulierung	61
2.2.10 Risiko Nr. 10: Refinanzierung	61
2.3 Hoffnungen auf eine nachhaltige Mikrofinanz in Lateinamerika	62
2.3.1 Kundenschutz	62
2.3.1.1 The Campaign for Client Protection in Microfinance.....	63
2.3.1.2 Ansicht der Institutionisten zum Thema Kundenschutz.....	65
2.3.1.3 The Alliance for Financial Inclusion (AFI).....	65
2.3.2 Erweiterung der Produktpalette.....	66
2.3.2.1 Sparkonten.....	68
2.3.2.2 Remittances	69
2.3.2.3 Housing Microfinance	73
2.3.3 Training für Kunden.....	76
Exkurs: ABC's of Business	76
2.3.4 Technologie	79
Exkurs: Beispiel einer technologische Anwendung: Portacredit.....	80
2.3.5 Credit Scoring	82
2.3.6 Rating Agencies	84
2.3.7 MIX Market.....	87
2.3.8 Zinsen in der Mikrofinanz.....	88
2.4 Kritiken an die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika.....	90
2.4.1 Hohe Zinsen in der lateinamerikanische Mikrofinanz	90
2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve.....	91
2.4.1.2 Der Fall Compartamos: die größte MFI aus Lateinamerika.....	92
2.4.1.3 Die secondary IPO von Compartamos	93
2.4.1.4 Die extrem hohe Gewinne von Compartamos und Accion Netzwerk	94
2.4.1.5 Was gilt als angemessen? Ansichten von Yunus und Gonzalez	96
2.4.1.6 Gonzalez und die operative Kosten.....	97
2.4.1.7 Zinsen: Schluss.....	98
2.4.2 Trägt die Mikrofinanz zur Armutsbekämpfung bei?.....	99
2.4.3.1 Mangel an geeignete Studien	99

2.4.3.2 Die aktuelle Pro-Mikrofinanz Argumente.....	101
2.4.3.3 Mikrofinanz und Armutslinderung: Schluss	103
Schluss.....	104
Literatur	106
Abkürzungen	113
Lebenslauf	114

Einleitung

Wir schaden anderen nicht weil wir böse sind, sondern weil wir gierig, rücksichtslos, faul und ignorant sind. Die Absicht anderen zu schaden steckt nicht dahinter. Es ist nicht böse gemeint.

Augusto Gonzalez, Ölhändler aus Huallanca, Peru (Juni 2010)

Bis vor einigen Jahren ging das traditionelle Bankwesen davon aus, dass mit ärmeren Bevölkerungsschichten kein Geschäft zu machen sei. Man dachte, dass arme Personen nicht sparen und Kredite nicht zurück zahlen können. Man rechnete außerdem damit, dass mit den kleinen damit verbundenen Beträgen (egal ob für Kredite, Transferdienste, Versicherungen...) sich das Ganze nicht lohne. Es wäre nur rentabel gewesen, wenn man dafür verhältnismäßig hohe Gebühren und hohe Zinsen verlangt hätte.³

Vor etwa 30 Jahren begannen Entwicklungsorganisationen vor allem an Frauen⁴ Mikrokredite zu vergeben. Diese Kredite wurden dazu verwendet um Investitionen zu machen, die ein Einkommen generierten (z.B. Erwerb von Nähmaschinen um Nähdienste anzubieten, ein Kartoffelsack um am Markt zu verkaufen, Rohstoffe um ein Möbel für den Verkauf zu produzieren...). Diese Kredite wurden ursprünglich in Form von Solidarkrediten⁵ und meistens mit intensiver Betreuung seitens der Kreditgeber vergeben (Workshops, wöchentliche Treffen...). Für diese Kredite wurden zwar Zinsen verlangt, jedoch viel niedrigere als bei informellen Krediten von den so genannten Kredithaien. Daher stellten sie eine gute Alternative zu diesen dar.

Spätestens mit der Verleihung des Friedensnobelpreises 2006 an Muhammad Yunus, Gründer der Grameen Bank aus Bangladesch, wurde die Mikrofinanz sehr populär. Das Besondere an der Mikrofinanz war, dass es anscheinend nicht nur armen Leute aus der Armut half sondern auch, im Gegensatz zu den traditionellen Entwicklungsmaßnahmen, selbsterhaltend und sogar gewinnbringend betrieben werden konnte. Es gab große Hoffnungen, endlich eine Lösung für das Problem der Armut in Entwicklungsländern gefunden zu haben.

³ siehe dazu Abschnitt 2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve

⁴ Maria Otero von Accion, Juli 2007, <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=791>, ab Minute 45:00: Die Kredite werden hauptsächlich an Frauen vergeben, weil man der Ansicht ist, dass Frauen eher als Männer dazu neigen, Geld für die Gesundheit und Bildung der Kinder auszugeben.

⁵ Solidarkredit sind Krediten die an Gruppen von etwa fünf Personen vergeben und unter diesen aufgeteilt werden. Dabei haftet jede/r Teilnehmer/in der Gruppe auch für die Beträge der anderen Teilnehmer/innen.

Aber Mikrofinanz ist kein Wundermittel. Wenn es kommerziell betrieben wird, wie zunehmend in Lateinamerika, zeichnet sich diese Branche dadurch aus, dass sie praktisch ohne Spenden und Subventionen auskommt, dass sie nach wirtschaftlichen Prinzipien und von bankähnlichen Institutionen betrieben wird.

Der Wettbewerb in der Branche ist mittlerweile stark. Es wird deswegen manchmal nicht transparent genug vorgegangen und man beginnt sich von der ursprünglichen Tätigkeit – die Vergabe von Investitionskrediten – zu entfernen. Durch hohe Zinsen für die Kunden und eine steigende Effizienz erreichen in Lateinamerika manche kommerziellen Mikrofinanz Institutionen (MFIs) mittlerweile hohe Gewinne. Aus einer Entwicklungsmaßnahme ist eine lukrative Investitionsmöglichkeit geworden.

Diese Arbeit stellt nicht die Frage, ob die Mikrofinanz kommerziell betrieben werden soll oder nicht: Die Nachfrage von armen Bevölkerungsschichten nach Finanzdiensten ist groß und dadurch der Bedarf der Branche an Kapital.⁶ Spendengelder und subventioniertes Kapital allein können diese Lücke nicht füllen. Die einzige Art das nötige Kapital zusammen zu bringen ist indem Investoren eine entsprechende Rendite dafür erhalten. Dies ist das Hauptargument der Institutionisten (die Gegenposition nehmen die „Wellfaristen“ ein) die sich eine kommerzielle Mikrofinanz wünschen.

Diese Arbeit ist den kommerziellen Ansatz nicht ganz abgeneigt, ist aber der Ansicht, dass das Wesen der Mikrofinanz bei der Armutslinderung liegt. In diese Arbeit wird versucht eine Bestandsaufnahme der Situation (Die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika) zu machen. Dafür werden folgende Fragen gestellt: Warum wird die Mikrofinanz in Lateinamerika kommerziell und wie findet diese Wandlung statt? Welche sind die aktuellen Gefahren der Industrie? Was lässt erahnen, dass die Mikrofinanz für ihre Kundschaft positives bringt? Warum sind die Zinsen für Mikrokredite so hoch? Trägt die Mikrofinanz überhaupt zur Armutslinderung bei?

Die Bedeutung vom lateinamerikanischen Fall ist groß, weil in dieser Region die Mikrofinanz besonders kommerziell ist. Dieser Ansatz gewinnt derzeit weltweit an Bedeutung.

⁶ Die Deutsche Bank schätzte in 2006, dass die potentielle Kundschaft der Mikrofinanz eine Milliarde Personen beträgt und, dass mit einem Kreditvolumen von weltweit 25 USD Milliarden, nicht einmal 10% der potentiellen Nachfrage befriedigt ist.

Teil 1: Die Kommerzialisierung der Mikrofinanz in Lateinamerika

1.1 Mikrofinanz – eine Begriffsklärung

(...) Microfinance services – as opposed to financial services in general – are retail financial services that are relatively small in relation to the income of an individual, household or enterprise. Specifically, the average balance of microfinance services is no greater than 250% of the average income per person (GNI per capita).⁷

Diese Definition vom MIX, *Microfinance Information Exchange*, eine wichtige Informationsplattform für diesen Sektor in Lateinamerika, sagt lediglich, dass in der Mikrofinanz, mit relativ kleine Beträge (maximal 250% vom GNP pro Kopf) gehandhabt wird (Kredite, Spareinlagen, Versicherungen...).

Die Definition der Deutschen Bank wagt mehr:

Der Begriff Mikrofinanz ist ein Sammelbegriff für die Erbringung von Finanzdienstleistungen für arme Bevölkerungsgruppen durch spezialisierte, armutsorientierte Finanzinstitutionen, die als Mikrofinanz- Institutionen bezeichnet werden. Diese sehr armen Bevölkerungsgruppen werden in der Regel von traditionellen Finanzdienstleistern nicht mit Bankdienstleistungen versorgt.⁸

Die Definition der Deutschen Bank bringt uns weiter: sie sagt uns, dass die Kundschaft der Mikrofinanz arme Bevölkerungsgruppen sind. Weiters wird darin erwähnt, dass diese Bevölkerungsgruppe bisher vom traditionellen Bankwesen ignoriert wurde.

Arme Bevölkerungsgruppen wurden im traditionellen Bankwesen bisher nicht gedient, weil man dachte, dass mit kleinen Beträgen, aufgrund der Fixkosten pro Transaktion, kein gewinnbringendes Geschäft betrieben werden konnte. Weiters war die allgemeine Ansicht, dass arme Personen, Kredite meistens nicht zurückzahlen können.

⁷ <http://www.themix.org/about/microfinance>, am 18.3.10

⁸ Deutsche Bank Research; Dieckmann, Raimar; „Microfinance: An emerging investment opportunity“; 23. Juli 2008, http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000219174.pdf, am 12.7.2010

Seit Anfang der 70er Jahren, haben Entwicklungsprojekte⁹ gezeigt, dass arme Bevölkerungsgruppen die Kredite sehr wohl zurückzahlen können und auch Bedarf nach sonstigen Finanzdiensten haben.

1.1.1 Die Anfänge der Mikrofinanz in Lateinamerika

Bei diesen Entwicklungsprojekten handelte es sich um nichtgewinnorientierte Organisationen (NGOs, staatliche oder internationale Entwicklungsorganisationen), die kleine Kredite an arme Personen vergaben, die unternehmerisch tätig waren oder die Absicht hatten ein kleines Geschäft anzufangen. Diese Projekte liefen anfänglich mit Spendengeldern und erwiesen sich in mehreren Fällen als erfolgreich. Durch ihre Durchführung kamen folgenden Erkenntnissen ans Licht:

- die Ausfallquoten bei den Kreditrückzahlungen waren gering
- die Nachfrage nach Mikrokrediten war groß
- die Nachfrage nach anderen Finanzdienste war vorhanden
- in manchen Fällen bestand die Möglichkeit, die Projekte ohne eine ständige Finanzierung über Spendengeldern durchzuführen

So wurde von manchen Organisationen als Ziel angestrebt die Vergabe von Mikrokrediten und Angebote von andere Finanzdienste auf einer kostendeckenden Basis durchzuführen.

Dies war aus verschiedenen Gründen nicht immer möglich. Vor allem Organisationen die extrem armen Bevölkerungsschichten als Kund/innen hatten (und dadurch mit besonders kleine Beträge zu tun), hatten aus den oben genannten Gründen (hohe Fixkosten pro Transaktion, geringe Summen), wenig Chance darauf, eine selbstfinanzierende Tätigkeit durchzuführen.

1.1.2 Mikrofinanz in Lateinamerika und die Sicht der Institutionisten

⁹ Accion International; „Against the Grain – Accion’s beginnings more than 45 years ago”; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=791>, am 12.7.2010

Institutionalisten sind der Ansicht, dass die überwältigende Nachfrage¹⁰ nach Mikrofinanzprodukten dazu führt, dass der Kapitalbedarf der Industrie enorm ist. Das Argument lautet, dass dieser Kapitalbedarf über Spendengelder nicht gedeckt werden kann.

Die Institutionisten sagen, dass die einzige Art genügend Kapital in die Branche zu lenken ist, dass MFIs auf eine kommerzielle Basis (d.h. gewinnbringend) geführt werden. Nur indem das eingesetzte Kapital entsprechend gelohnt wird, werden Kapitalgeber/innen dazu bereit sein in die Mikrofinanz zu investieren.

Ein anderer Grundstein der Argumentation von Institutionisten ist, dass um kosteneffizient zu arbeiten, MFIs eine gewisse Skala erreichen müssen. Das Argument lautet, dass erst ab einer gewissen Größe, durch die Automatisierung von Prozessen, Einsatz von Technologien, etc. eine Steigerung der Effizienz möglich ist. Dadurch wird eine Kostensenkung erzielt die letztendlich der Kundschaft zugute kommen soll. In diesem Zusammenhang wird von „Skala erreichen“ gesprochen.

In Lateinamerika hat der Ansatz der Institutionisten Gehör gefunden: die Mikrofinanz ist in dieser Region kommerzieller als in anderen. Konsequenzen davon sind, dass einerseits die Finanzinstitutionen für Arme in Lateinamerika stark formalisiert (reguliert) sind und, dass andererseits ein starker Wettbewerb die Branche beherrscht.

Institutionalisten vertreten die Meinung, dass ein starker Wettbewerb positiv ist, weil dadurch die Preise für die Kund/innen gesenkt werden. Michael Chu und Michael Schlein von der Organisation *Accion* in einem Artikel (Mai 2010) dazu:

To achieve real impact, you need not one institution, but a group of institutions, whose fierce competition will expand coverage faster than any single entity ever could, delivering the widest array of products at the lowest price. In other words, to succeed we need to create a wholly new industry, dedicated solely to meeting the financial needs of the poor. We know this is true because we have seen it take root in Latin America.

Bolivia has been a pioneer in building microfinance services. Today it is a model for the world, with the lowest microfinance interest rates in the region, because top-tier financial institutions battle each other to serve low-income families.

¹⁰ von der Deutsch Bank wurde im Jahr 2006 geschätzt, dass eine potentielle Nachfrage nach Mikrofinanzprodukten von etwa eine Milliarde Personen weltweit besteht.

In Peru, rates are coming down and product offerings multiplying. Why? Because 44 of the 55 regulated banks and lending institutions in the country have joined the competition in microfinance. The same thing is beginning to happen in Mexico (...).¹¹

In Lateinamerika haben MFIs Skala erreicht, die einerseits Zugang zu genügend Kapital haben und andererseits durch Effizienzsteigerung es zumindest geschafft haben kostendeckend zu arbeiten. Bei dem Versuch eine selbsterhaltende/kommerzielle Tätigkeit durchzuführen sind vor allem Organisationen erfolgreich gewesen, die von internationalen Netzwerken unterstützt wurden.

1.1.3 Accion International

1.1.3.1 Was ist Accion International?

Accion International ist eine private US-amerikanische Organisation die bei der Entstehung der Mikrofinanz in Lateinamerika eine aktive Rolle gespielt hat, von der Weltbank (über die CGAP – The Consultativ Group to Assist the Poor) unterstützt wird und die heute hauptsächlich als Microfinance Investment Vehicle (MIV) tätig ist. Sie besitzt somit einen gewissen Einfluss in der Branche. Ihre Aufgabe als MIV ist es Kapital zu sammeln, um es in Mitglieder ihrer Organisation (MFIs) zu investieren.

Die Bedeutung von ausländischem Kapital in der lateinamerikanischen Mikrofinanz beträgt zurzeit „lediglich“ 11% des Gesamtkapitals^{12, 13}. Aufgrund der Zunahme an Popularität der Mikrofinanz (nicht letztendlich dank der MIVs selbst) und höhere Verfügbarkeit von Kapital in reichen Ländern, könnte dieser Anteil in nähere Zukunft größer werden (dazu siehe Abschnitt 1.5 Wachsendes Interesse von ausländischen Investoren).

¹¹ Accion International; Michael Schlein und Michael Chu; in Forbes Magazine; „Microfinance Goes Public“; 30.4.10; <http://www.forbes.com/2010/04/30/india-microfinance-sks-ipo-markets-emerging-markets-accion.html>; am 1.5.10

¹² Aufgrund der große Verfügbarkeit von Informationen über Mikrofinanzfonds und dergleichen, ist man dazu geneigt, die Bedeutung von ausländischem Kapital in der Mikrofinanz zu überschätzen.

¹³ Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience“; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 31.5.09

Accion International ist in Lateinamerika mit Anteilen bei den größten und erfolgreichsten MFIs präsent. Von den zehn erfolgreichsten MFIs Lateinamerikas 2009 gehören vier zum Accion Netzwerk.¹⁴

Hier eine Tabelle mit Informationen aus dem Jahr 2004 über die in Lateinamerika damals aktiven Netzwerke, deren Anzahl an Kunden und Portfoliogröße:¹⁵

**ANNEX 3: THE REACH OF THE MAJOR NETWORKS IN LATIN AMERICA
& THE CARIBBEAN AS OF 31 DECEMBER 2004 – P. 47**

Organization	Active Clients	Active Portfolio
ACCION International	1.36 million	\$863 million
FINCA	141,600	\$32.6 million
Freedom from Hunger	102,841	\$18.1 million
Katalysis Partnership	135,000	\$54.1 million
Opportunity International	68,700	\$10.2 million
Pro Mujer	96,580	\$11.2 million
Women's World Banking	260,160	\$92.8 million

Source: Data provided to the authors by the networks listed above.

Accion International hat weiters, zusammen mit der CGAP (Consultativ Group to Assist the Poor)¹⁶, ein Organ der Weltbank, etliche Studien und Dokumente zum Thema Mikrofinanz veröffentlicht.¹⁷ Accion wird laut eigenen Angaben ohne Gewinnerzielungsabsicht geführt und hat das Ziel, die Verbreitung der Mikrofinanz zu fördern und so ein Beitrag zur Armutsbekämpfung zu leisten.

Accion International is a private, nonprofit organization with the mission of giving people the financial tools they need to work their way out of poverty. By providing 'micro' loans, business training and other financial services to poor men and women who start their own businesses, Accion helps people to work their way up the economic ladder, with dignity and pride. (Accion International's Mission)¹⁸

¹⁴ Mixmarket; „Microfinanzas America: las 100 mejores (2009)“; 2009;
<http://www.themix.org/sites/default/files/Microfinanzas%20Americas%20100%202009%20ES.pdf>; am 18.4.10

¹⁵ Accion International, Beatriz Marulanda und Maria Otero; „The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics“; April 2005; S. 16;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 8.1.10

¹⁶ Die Consultative Group to Assist the Poor ist ein Konsortium die aus 33 öffentliche und private Entwicklungsorganisationen besteht. Die Aufgabe dieses Konsortiums ist es die Mikrofinanz in Entwicklungsländer zu fördern. Die Organisation wurde von der Welt Bank im Jahr 1995 gegründet.

¹⁷ Siehe dazu: http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp

¹⁸ Accion International; Strategic Plan 2008-20011; „Accion's Model for Social Change“; Dezember 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 10.11.09

1.1.3.2 Geschichte

Accion International wurde 1961 von amerikanischen Studenten als Entwicklungsprojekt gegründet um Armut in Lateinamerika zu bekämpfen. Man merkte bald, dass die geführte (traditionelle) Entwicklungsprojekte viel Geld kosteten und, dass diese verschwanden sobald die Geldmittel abgedreht wurden.

In den 70er Jahren fand in Brasilien ein Projekt von Accion statt womit man auf den Kapitalbedarf von Mikrounternehmer aufmerksam wurde.¹⁹ Man sah, dass Mikrounternehmer, Kredite von Privaten zu sehr hohen Zinsen nahmen (von so genannten Kredithaien). Eine Marktlücke wurde entdeckt. Accion begann in den 80er Jahren damit Kredite an informelle Mikrounternehmer in städtischen Regionen zu vergeben. Aufgrund der Erkenntnis, dass auch arme Familien Kredite brauchen, wurde das Projekt auf dieses Segment sowohl in der Stadt als am Land ausgeweitet. Die Zielkundschaft wird hauptsächlich von Familien dargestellt, die im informellen Sektor unternehmerisch tätig sind.

Es wurde durch das Projekt auch erkannt, dass die Bevölkerung mit niedrigen Einkommen von weiteren Finanzdiensten, wie Sparmöglichkeiten, Geldüberweisungen, Versicherungen, profitieren könnte. So wurde das Angebot an Diensten gleichzeitig mit dem geographischen Tätigkeitsfeld ausgeweitet.

Präsident von Accion International war zwischen 1993 und 1999 Michael Chu, ein Vordenker in Sachen kommerzieller Mikrofinanz. Danach übernahm die aus Bolivien stammende und in USA aufgewachsene Maria Otero dieses Amt. Unter Otero (2000 bis 2009) wuchs die Anzahl an Personen die von Accion Mitglieder Finanzdienste bekamen von 460.000 auf 3.7 Millionen²⁰. Otero hat etliche Veröffentlichungen zum Thema Mikrofinanz, Frauen und Armutsbekämpfung verfasst. Sie wurde im Jahr 2005 von den US amerikanische Zeitschrift Newsweek zu einer der 20 einflussreichsten Frauen der Welt gewählt. Otero ist seit September 2009 als “Under Secretary of State for Democracy and Global Affairs” bei der US Amerikanische Regierung tätig.²¹

¹⁹ Accion International; „Against the Grain – Accion’s beginnings more than 45 years ago”; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=791>; am 12.7.2010

²⁰ Indirekt, durch die 26 MFIs wo Accion International beteiligt ist

²¹ Wikipedia; http://en.wikipedia.org/wiki/Maria_Otero; am 18.4.10

Seit Ende 2009 ist Michael Schlein, ein erfahrener Mann aus dem traditionellen Bankwesen (er war Präsident von Citigroup Franchise Management) Präsident von Accion.²² Diese neue Besetzung ist ein deutliches Zeichen, wo der Schwerpunkt dieser Organisation in den nächsten Jahren liegt.

Bei Accion International ist zu beachten, dass obwohl sie als Nicht-kommerziell auftritt, über eine Tochtergesellschaft verfügt die sehr wohl auf Gewinnerzielungsabsicht gerichtet ist. Wie man gegen Ende dieser Arbeit sehen wird, ist dieser Teil der Organisation auch sehr erfolgreich (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.3 Die secondary IPO von Compartamos).

Laut eigene Angaben, verwendet Accion International drei Strategien um seine Ziele zu erreichen:

1 – **Errichtung von Vorzeigemodellen:** Es werden langfristige Partnerschaften mit MFIs geschlossen. Die Mitglieder des Netzwerkes werden mit Technologie, Kapital und Management unterstützt. Ziel ist es, diese MFIs als Vorzeigemodelle zu etablieren.

2 - **Innovieren um die Herausforderungen der Industrie zu bewältigen:** Es wurde beobachtet, dass Errungenschaften von Accion von der Industrie angenommen und angewendet werden. Oft geht es darum die Erkenntnisse von einer Region in andere Regionen zu transferieren.

3 – **Koordination in der Industrie:** Accion hat seit langem mit verschiedenen Teilnehmern der Industrie zu tun: MFIs, Investoren, Gesetzgeber, und privaten Sektor. Accion will sich als Sprachrohr der Industrie sehen indem Information auf alle Ebenen durchgegeben werden.

1.1.3.3 Ansichten von Accion bezüglich Regulierung

Maria Otero sagt, dass lateinamerikanische Regierungen sich als Vermittler und nicht als Teilnehmer der Finanzaktivität sehen sollten. Die Regierungen dürften nicht den Finanzsektor als ein Mittel sehen sich selbst zu finanzieren. Sie sagt auch, dass es wichtig ist, dass lateinamerikanische Regierungen die Eigentumstitel unter allen Umständen respektieren. Damit wird die südamerikanische Angewohnheit angesprochen, Banken zu verstaatlichen sobald ein finanzieller Engpass eintritt. Sie sagt, dass die Aufgabe der Regierung darin

²² Accion International; Management Team; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=475>; am 18.4.10

bestünde eine Verbreitung der Finanzdienste für ärmere Bevölkerungsschichten durch eine entsprechende Gesetzgebung zu unterstützen.²³

Accion und andere ähnliche Organisationen haben zum Zuwachs der kommerziellen Mikrofinanz in Lateinamerika beigetragen. Das gegebene Maß an Liberalisierung und fördernde Gesetzgebung hat dabei ebenfalls eine wichtige Rolle gespielt.

1.2 Kommerzialisierung der Mikrofinanz

Nobelpreisträger und Grameen Bank-Gründer Muhammad Yunus und Michael Chu, ehemalige Präsident von Accion International, waren sich in eine Debatte in Oktober 2008 darüber einig, dass die nächste Herausforderung der Mikrofinanz darin besteht, ein geeignetes legales Umfeld für die Industrie zu entwickeln.²⁴

1.2.1 Herausforderungen bei der Schaffung eines günstigen Umfeldes

Eine Studie von Accion International aus dem Jahr 2007 besagt, dass Mikrofinanz auch unter schwierigen Umständen entstehen kann; sogar in Nachkriegsgebieten²⁵. Wichtig ist dabei, dass der Staat die richtige Rahmenbedingungen für den Finanzmarkt bereitstellt und insbesondere, dass die Regelungen der Branche dem Zweck dienlich sind.

Das Umfeld ist von Region zu Region sehr verschieden. In Ostasien werden eher Lösungen gesucht bei denen der Staat eine größere Rolle spielt. In Lateinamerika wird eher ein Privatwirtschafts-Ansatz angewendet. Dazu gibt es selbstverständlich von Land zu Land auch große Unterschiede. Die Studie zählt drei Ebenen auf, die notwendig sind damit eine Entwicklung der Mikrofinanz im Sinne von Accion International stattfindet:

²³ Accion International; Maria Otero; „Memo to the President Elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor“; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 26.9.09

²⁴ Microcapital.org; Amy Rennison; „Mohammad Yunus and Michael Chu Debate Profiting from Poor People at the Worldwide Microfinance Forum“; 15.10.08; <http://www.microcapital.org/microcapital-special-feature-mohammad-yunus-and-michael-chu-debate-profiting-from-poor-people-at-the-worldwide-microfinance-forum/>; am 14.4.09

²⁵ Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

Ebene 1 - Grundlegend minimale Anforderungen: Die minimalen Anforderungen sind politische und wirtschaftliche Stabilität und freie Zinsfestlegung. In Ländern wo die Wirtschaft vom Staat kontrolliert wird (z.Bsp. Cuba, China, Belarus) oder Ländern, in denen es Krieg oder Unruhen gibt (z.Bsp. Kongo, Iraq, Sudan) entsteht normalerweise keine Mikrofinanz.

Ebene 2 – Länder benötigen grundlegend positive Gesetzgebung: In diesen Ländern gibt es eine Gesetzgebung, die eine Entwicklung der Finanz- und Mikrofinanzbranche ermöglicht. Der Konsens dieser Länder ist, dass der Staat die Branche unterstützt jedoch ohne daran teilzunehmen. In diese Gruppe gehören Länder wo Folgendes beobachtet werden kann:

- Die Vergabe von Krediten kommt ohne die Intervention von politischen Kräften zustande.
- Der Finanzmarkt wird vom Staat nicht benutzt um Staatsausgaben zu finanzieren sondern um die private wirtschaftliche Aktivität mit Geldressourcen zu versorgen.
- Eigentumsrechte werden vom Gesetz anerkannt und sichere Transaktionen werden von den Tribunalen hochgehalten.
- Der Finanzsektor wird von einer unabhängigen Autorität reguliert und überwacht.

Auf die meisten Länder Lateinamerikas treffen diese Merkmale zu. Dies ist der Grund warum in dieser Region starke Mikrofinanzinstitutionen entstanden sind. Allerdings werden in manchen Ländern dieser Region neuerdings diese Prinzipien in Frage gestellt (siehe dazu den Abschnitt 2.2.3.2 über den *no pago*-Bewegung in Nicaragua.). Die Entwicklung der Mikrofinanz in diesen Ländern wird davon abhängen, ob man sich in den nächsten Jahren zu diesen Prinzipien weiterhin bekennt oder ob man davon abgeht.

Ebene 3 – Länder, in denen die Mikrofinanz vom Staat aktiv gefördert wird: Dies ist der kleinste Gruppe von allen. In diesen Ländern wird vom Staat ein förderndes Umfeld für die Mikrofinanz erzeugt. Die Entwicklung der Mikrofinanz gehört für Länder dieser Gruppe zum Regierungsprogramm. Die Regierung hat den Dialog mit MFIs gesucht um gemeinsam einen Weg zu finden wie die Mikrofinanz gefördert werden kann. Die Bankaufsichten haben in Lernmaßnahmen investiert um zu erfahren wie die Mikrofinanz funktioniert. In Bolivien zum Beispiel, als Ergebnis dieser Diskussionen zwischen Staat und MFIs wurden Fördermaßnahmen eingesetzt damit NGOs die Wandlung in regulierte

MFIs schaffen. Länder wie Ecuador, Peru und Bolivien gehören zu dieser Gruppe, andere Länder befinden sich auf dem Weg dahin. In Kolumbien zum Beispiel, hat im April 2009 ein internationales Symposium stattgefunden dessen Ziel es ist, den gesetzlichen Rahmen für die Mikrofinanz zu verbessern²⁶.

Die Entwicklung der Mikrofinanz hängt stark von den Rahmenbedingungen ab, die das Finanzsystem der jeweiligen Länder anbieten. Die kommerzielle Mikrofinanz ist vor allem in den Ländern gewachsen wo die Zinsen vom Markt festgelegt wurden, wo der Staat bei der Kreditvergabe nicht interveniert hat und der Staat selbst auch keine Kredite vergeben hat.

Es hat sich gezeigt, dass in Ländern wo nicht allzu viel Regulierung vorgenommen wurde andererseits durch eine spezielle Gesetzgebung auf die Problematik eingegangen wurde, sich die Industrie gut entwickelt hat²⁷. In Peru wurden Regelungen eingeführt, wodurch die MFIs von der „Superintendencia de Banca y Seguros“ überwacht wurden. Dadurch wurden die MFIs erlaubt Einlagen von Kunden einzunehmen. Dies förderte das Wachstum vom Sektor beachtlich und hielt die Abhängigkeit von externem Kapital in Grenzen.

In Ländern wie Kolumbien und Mexiko, wo die Mikrofinanz von Gesetzgebern ignoriert wurde, hat sich diese Entwicklung verzögert. Diese Verzögerung wurde in manche Länder als Nachteil identifiziert und zurzeit werden Reformen dagegen durchgeführt.²⁸

Eine Studie von Jacques Trigo Loubière²⁹, Patricia Lee Devaney³⁰ (Accion) und Elisabeth Rhyne³¹ (Accion) namens „Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico“ aus dem Jahr 2004 geht auf die Problematik der Finanzregulierung in Lateinamerika ein. Diese Studie

²⁶ DATAIFX; über ein Symposium von April 2009 um die gesetzliche Rahmen für die Mikrofinanz in Kolumbien zu verbessern; <http://www.youtube.com/watch?v=7LBZcB18qMU>; am 13.12.09

²⁷ Tinker Foundation; Loubière, Devanay, Rhyne; „Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico“; August 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 12.1.10

²⁸ Siehe dazu Forum über Mikrofinanz in Kolumbien im April 2009

²⁹ Jacques Trigo Loubière: ehemalige Finanzminister aus Bolivien, 6 Jahren bei der Bankenaufsicht tätig, Direktor von der bolivianische Zentralbank und 10 Jahren bei der Inter-Amerikanische Entwicklungsbank

³⁰ Patricia Lee Devaney: für die politische Linie und Forschung bei Accion International zuständig (sic!: das heißt bei den Forschungen kommt möglicherweise das raus was politisch erwünscht wird)

³¹ Elisabeth Rhyne: Management Direktor vom Center for Financial Inclusion (Accion International) und bei USAID tätig

wurde von der Tinker Foundation³² finanziert und unterteilt der Liberalisierungsprozess die eine Entstehung der Mikrofinanz fördert in folgende Elemente:³³

- 1) **Entstehung von universalen Banken:** vor der Liberalisierung hatten Banken Lizenzen für bestimmte Arten von Kredite oder sonstige Dienste. Durch den Liberalisierungsprozess waren die Banken imstande alle Arten von Finanzdiensten anzubieten (verschiedene Arten von Krediten, Versicherungen, Operationen an der Börse, etc.).
- 2) **Auflösung oder Reformierung staatlicher Banken:** staatliche Banken waren tendenziell Verlustbringend und haben durch die Wettbewerbsverzerrungen die Entwicklung privater Banken gehemmt.
- 3) **Aufgabe von Zinsbeschränkungen:** eine Konsequenz der Zinsbeschränkungen war es, dass Banken an arme Personen keine Kredite vergeben haben, weil es verlustbringend war (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve) NGOs waren diesen Zinsbeschränkungen nicht unterworfen und hatten daher keinen Anreiz sich einer Reglementierung (Regulierung) zu unterziehen.
- 4) **Die Reserve-Anforderungen für Banken wurden gesenkt:** Die Reserve-Anforderungen lagen vor der Liberalisierung bei ca. 40% der Einlagen. Diese Reserven wurden vom Staat oft verwendet um eigene Ausgaben zu finanzieren. Unter diesen Bedingungen hatten es Investoren schwer private Banken zu gründen. Mittlerweile liegt in den meisten lateinamerikanischen Ländern die Reserve-Anforderung bei ungefähr 10%.
- 5) **Auflösung von Marktsektorspezifischen Krediten:** private Banken wurden vom Staat teilweise gezwungen Kredite ausschließlich für bestimmte Kreditarten (u.a. Agrarkredite) zu vergeben. Die Einmischung durch den Staat in dieser Hinsicht hat in den letzten Jahren abgenommen.
- 6) **Reformen aufgrund von Finanzkrisen:** Nach jeder Finanzkrise³⁴ fanden Gesetzesreformen statt die unter anderem die Mikrofinanz gefördert haben.

³² Tinker Foundation: US-amerikanische private Stiftung die Gelder für Forschung vor allem in Lateinamerika vergibt

³³ Tinker Foundation; Loubière, Devanay, Rhyne; „Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico“; August 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 12.1.10

³⁴ Siehe die Finanzkrisen in Bolivien Mitte der 80er Jahre und in Mexiko Mitte 90er Jahre.

- 7) **Initiativen zur Förderung der Mikrofinanz:** Spendengeldern haben beispielsweise in Bolivien wesentliches zur Entstehung der Branche beigetragen.

1.2.2 Gründe warum NGOs eine Regulierung durchführen

Es gibt Indizien dafür, dass die Mikrofinanz zunehmend von größeren Institutionen betrieben wird (siehe folgende Tabelle). Hauptgrund dafür ist, dass durch Skala eine gewisse Kosteneffizienz erreicht werden kann. Damit NGOs wachsen können ist hilfreich wenn sie sich zuerst vorgegebene Regeln unterwerfen. Diese Erhöhung an formelle Anforderungen wird Regulierung genannt.

OUTREACH AND SIZE ³⁵						
Scale of MFI	2005	2006	2007	%	%	%
Small	221	199	164	45.4%	40.9%	33.7%
Medium	139	128	138	28.5%	26.3%	28.3%
Large	127	160	185	26.1%	32.9%	38.0%
Total	487	487	487	100.0%	100.0%	100.0%
Avg. Clientele	63,582	80,825	100,978			

35

Eine Studie von Accion International “Aligning Interests: Addressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations” (2009) zählt die Gründe auf, warum MFIs die bisher als NGOs funktionierten, sich einer Regulierung unterziehen sollten³⁶:

- **Besseren Zugang zu Kapital:** der Hauptgrund ist, dass dadurch die Institutionen einen besseren Zugang zum Kapital des Finanzsektors und von privaten InvestorInnen erreichen.
- **Spareinlagen von Kunden:** Kundenersparnisse sind eine günstige Art der Kapitalaufbringung. Diese Art von Finanzierung steht aber nur regulierten MFIs zur Verfügung.

³⁵ Microned; Trends in Microfinance 2010 – 2015; <http://www.microned.nl/microned/content/download/2498/25953/file/TrendsInMicrofinance.pdf>; am 30.4.10

³⁶ Accion International, Center of Financial Inclusion at Brian Busch; Ira W. Lieberman, Elisabeth Rhyne; 2009; „Aligning Interests: Addressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations”; https://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; S. 6, am 22.10.09

- **Zuwachs an Legitimität:** Durch die Regulierung kann an Ansehen und Legitimität gegenüber Regierung, dem formellen Finanzsektor, Investoren und potenziellen Kundinnen gewonnen werden.
- **Steigerung der Effizienz:** Um den Anforderungen der Regulierung gerecht zu werden, werden eine Reihe an Änderungen im Bereich Back-Office, im Kontrollwesen, und in Sachen Transparenz durchgeführt. Dadurch wird eine Effizienzerhöhung erreicht.
- **Gesetzmäßigkeit:** In manche Länder wird gesetzlich von NGOs, die als MFIs tätig sind, gefordert sich einer Regulierung zu unterwerfen.
- **Ermöglichung von Eigentumserwerb:** NGOs haben eine formelle Leitung, kennen jedoch keinen Eigentümer. Umgewandelten Institutionen gehören die Anteilseigner die Interesse daran haben, dass die Institution erfolgreich ist. In manchen Fällen haben Angestellte und Kunden der Organisation die Möglichkeit Anteile zu erwerben.
- **Verbesserte Leitung:** Regulierte Institutionen müssen Ausschüsse wie zum Beispiel für Risikomanagement und für Bilanzprüfung gründen. Diese Ausschüsse erleichtern und verbessern die Leitung der Institution.

Die oben erwähnten Maßnahmen und die fördernde Regulierung für die Mikrofinanz haben folglich dazu geführt, dass mittlerweile in manche Länder Lateinamerikas ein Wettbewerb entstanden ist.

1.2.3 Gesteigerter Wettbewerb in der lateinamerikanischen Mikrofinanz

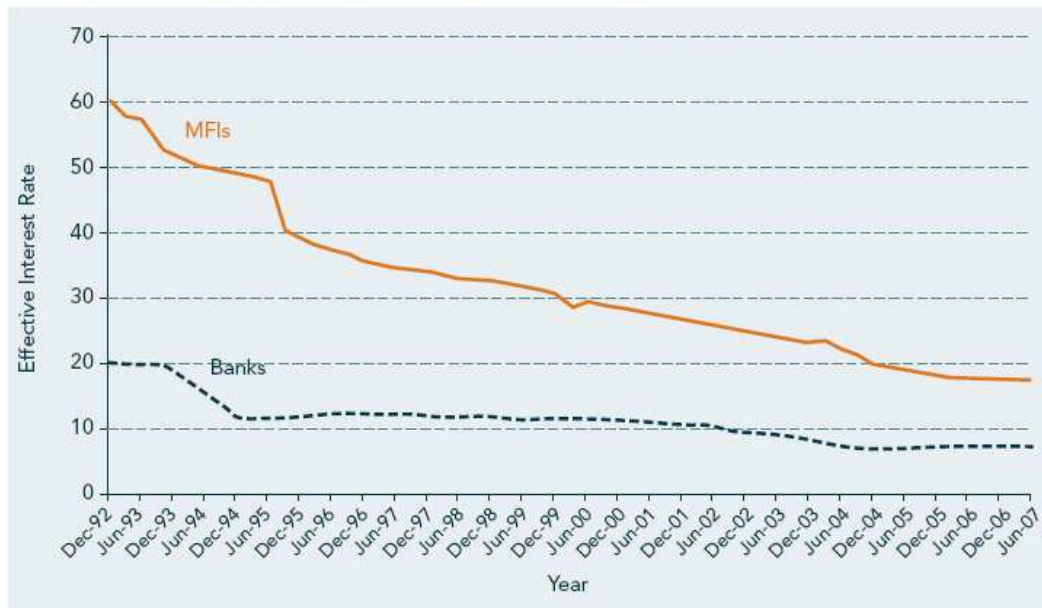
Im Bereich Mikrofinanz in Lateinamerika sind Institutionen sehr aktiv, die eine Kommerzialisierung der Branche befürworten, u.a. die Welt Bank, The Consultativ Group to Assist the Poor (CGAP) und Accion International. Dies ist wichtiger Grund, warum die Mikrofinanz Industrie in Lateinamerika gewinnorientierter ist als in anderen Regionen. In Asien, wo mehr auf Kostendeckung hingearbeitet wird, ist vergleichsweise mehr Spendenkapital in der Industrie vorhanden.

1.2.3.1 Bancosol aus Bolivien

Bancosol wird von Accion in mehreren Dokumenten als Vorbild für die positiven Konsequenzen von Wettbewerb genannt. Bancosol ist eine bolivianische MFI, an der Accion

beteiligt ist. Accion sieht den Eintritt von Bancosol als Ursache für den Anstieg vom Wettbewerb in der Branche.³⁷ Anfang der 90er Jahre wurde in Bolivien die Zinssatzbeschränkung aufgehoben. Es entstand dadurch ein Wettbewerb in der Branche³⁸, bei dem die Kreditzinsen von 61% im Jahr 1992, vor der Gründung von Bancosol, auf unter 18% 2007 fielen.

Figure 2: Evolution of Bolivian Microcredit Rates, 1992–2007



Sources: Gonzalez-Vega, Claudio, and Villafani-Ibarnegaray (2007) and Banking Superintendency data.

39

Es wird angenommen, dass in anderen Ländern das Aufkommen von Wettbewerb ähnliche Konsequenzen haben würde.

Kritische Betrachtung: die Senkung der Zinsen könnte auch mit der Vergrößerungen der vergebene Kreditsummen assoziiert werden. (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve)

1.2.3.2 Negative Aspekte des Wettbewerbs

³⁷ Accion International; Maria Otero, Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie”; 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

³⁸ Tinker Foundation; Loubière, Devanay, Rhyne; „Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico“; August 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; S. 14; am 12.1.10

³⁹ CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates”; Februar 2009; http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15_rev.pdf; S. 8; am 20.7.09

Die Mikrofinanz ist, zumindest bis vor der Finanzkrise, als Entwicklungsmaßnahme und zunehmend als Investitionsalternative populär geworden. Dies führte zu einer Situation, in der der Industrie reichlich Kapital zur Verfügung stand, die in Form von Mikrokrediten ausgegeben werden mussten. Dies führte zu einer Zunahme des Wettbewerbs in der Branche. Die Kreditanforderungen wurden gesenkt, die Vergabe von Konsumkrediten und die Überschuldung der Kundschaft stiegen. Die Transparenz im Kreditvergebeprozess litt auch darunter. Diese negativen Aspekte des Wettbewerbs werden im zweiten Teil der Arbeit behandelt (siehe dazu Abschnitt 2.2.1 Risiko Nr. 1: das Kreditrisiko).

1.2.4 Eintritt von kommerziellen Anbietern in den Markt

Laut einem Bericht von Accion *Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie* (2007) gibt es drei Arten von Banken die in Lateinamerika zurzeit ernsthaft Mikrofinanz betreiben⁴⁰:

- Banken, die aus einer NGO entstanden sind und die sozial orientiert sind (z.B. Mibanco, Peru)
- Traditionelle Banken, die auch Mikrofinanzdienste anbieten (z.B. Banco Caja Social, Kolumbien, Banco de Pichincha, Ecuador)
- Staatliche Entwicklungsbanken die Mikrofinanz als öffentliche Förderung betreiben (z.B. Banco do Nordeste, Brasilien)

Die Studie sagt voraus, dass NGOs immer mehr die Rolle von sozialen Innovatoren einnehmen werden. Befragte Personen in der Studie⁴¹ waren sich einig, dass die Mikrofinanz bald hauptsächlich von regulierten MFIs betrieben wird.

Unklarer ist was mit dem zunehmenden Eintritt von nationalen und internationalen Banken in der Mikrofinanz geschehen wird. Diese traditionellen, kommerziellen Banken, sogenannte „downscalers“, haben mehrere Vorteile gegenüber NGOs und MFIs: Sie verfügen bereits über Infrastruktur (Filialen), Bankomat-Maschinen, sonstiges IT und haben Zugang zu billigerem

⁴⁰ Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

⁴¹ Führende Praktiker der Accion Netzwerk und Mikrofinanzspezialisten

Kapital. Aus diesem Grund sind Banken in einer guten Position um von der Verschmelzung von Mikrokrediten und anderen Finanzdiensten (Sparmöglichkeiten, Geldtransfer, Kreditkarten, usw.) die Banken ihren Kund/innen anbieten, zu profitieren. Es gibt bereits Banken die Mikrofinanz in bestehende Geschäfte integriert haben und Erfahrungen sammeln. Es wird zum Beispiel davon ausgegangen, dass lokale und regionale Banken die besten Voraussetzungen besitzen um Mikrofinanz in Geschäftsbetriebe einzugliedern. Große internationale Banken sind nicht selbst tätig sondern arbeiten mit andere lokalen Banken, MFIs oder aussichtreiche NGOs.

Weitere neue Konkurrenten sind teilweise Firmen, die Finanzierung an Verbraucher/innen anbieten, wie z.B. GE Finance oder Citi Finance und internationale *big box consumer retailers* wie z.B. WalMart, Elektra, Tesco, die ebenfalls Finanzdienste anbieten. Diese Firmen haben einen massiven Zugang an Kund/innen und verwenden Methoden wie *credit scoring* um Skala zu erreichen. Das Tätigkeitsfeld dieser Firmen ist die Verbraucherfinanzierung. Diese Art der Finanzierung ist sehr umstritten. Die Verbraucherfinanzierung zählt eigentlich nicht als Mikrokredit (wird damit aber mehr oder weniger absichtlich vermischt und verwechselt) und stellt eine große Gefahr dar, denn durch Verbrauch entsteht kein Einkommen und kann so die Kund/innen in die Schuldenfalle treiben (siehe dazu Abschnitt 2.2.1.4 Gefährliche Vermischung zwischen Mikrokredite und Konsumkredite).

1.3 Mikrofinanz weg vom Spendenkapital hin zum kommerziellen Kapital

NGOs sind weltweit noch immer die wichtigsten Anbieter von Mikrofinanzdiensten. Es wird aber erwartet, dass kommerzielle Anbieter in den nächsten Jahren die Branche übernehmen werden.

Grund für die Kommerzialisierung ist der wachsende Kapitalbedarf der Industrie. Die Befürworter/innen einer kommerziellen Mikrofinanz, die Institutionalist/innen, argumentieren, dass der benötigte Kapitalbedarf über Spendenkapital nicht annähernd befriedigt werden kann. Deswegen ist es notwendig, dass reichlich zur Verfügung stehende gewinnorientierte Kapital anzulocken. Viele Veränderungen die zurzeit in der

Mikrofinanzbranche stattfinden, sind darauf gerichtet neue, größere Kapitalquellen zugänglich zu machen (Kundensparnisse, nationale und internationale Kapitalmärkte,...).

1.3.1 Zunehmende Finanzierung über kommerzielles Kapital

Kommerzielle Kapitalquellen werden laut Studie von Accion bald imstande sein, die gesamten Kapitalanforderungen der Mikrofinanz zu decken. Große MFIs wie Compartamos (Mexiko), WWB (Kolumbien) und Mibanco (Peru) haben auf erfolgreiche Weise Schuldscheine ausgestellt die von (inländische) institutionelle Investoren (Versicherungen, Pensionsfonds,...) erworben werden.

Als Vorteil von inländischen Schuldscheinen wird gesehen, dass dadurch der nationale Kapitalmarkt gestärkt wird. Das Argument lautet, dass je entwickelter (liquider) der nationale Kapitalmarkt ist, desto mehr können MFIs und Banken davon profitieren. Ein liquider Kapitalmarkt war ein wichtiger Grund warum die IPO von Compartamos ein großer (unverschämter) Erfolg wurde (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.2 Der Fall Compartamos: die größte MFI aus Lateinamerika).

Eine Studie von Accion aus dem Jahr 2007 besagt weiters, dass erwartet werden kann, dass Aktien die an der Börse gehandelt werden, in etwa zehn Jahren, ein wichtiger Bestandteil der Eigentumsstruktur von MFIs sein werden⁴².

1.3.2 Kommerzielles Kapital und Rating Agencies

Die Institutionalist/innen heben in diesem Zusammenhang die Bedeutung von Rating Agencies (wie Standard & Poor's) in der Mikrofinanz hervor. Ratings Agencies in der Mikrofinanz sind Firmen die MFIs bewerten, damit diese in den Kapitalmärkten angeboten werden können und so zum Kapital kommen. Mehr zum Thema Rating Agencies im Abschnitt 2.3.6.

⁴² Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

1.3.3 Trends bei der Eigenkapitalinvestitionen: Abgang vom Spendenkapital

Eigenkapitalinvestitionen in der Mikrofinanz wurden bisher fast ausschließlich von der öffentlichen Hand und Entwicklungsorganisationen getätigt. Diese waren ausschlaggebend für die Entstehung der Branche. In den nächsten Jahren wird erwartet, dass die Eigenkapitalinvestitionen der öffentlichen Hand und Entwicklungsorganisationen in MFIs abnehmen und die von privaten Investoren zunehmen werden.

Das Council of Microfinance Equity Funds (CMEF)⁴³ hat folgende Trends bei den private Eigenkapitalinvestitionen beobachtet:⁴⁴

- Private Investoren werden sowohl bei der Fremdfinanzierung als auch bei Eigenkapitalinvestitionen an Bedeutung gegenüber öffentlichen Investoren gewinnen. Bei den Eigenkapitalinvestitionen wird dieser Trend langsamer sein als bei der Fremdfinanzierung.
- Bei den privaten Investoren steigt auch der Anteil an Aktien von Management und anderen Angestellten der MFIs.
- Die privaten Eigenkapitalinvestitionen werden von internationalen und nationalen Investoren getätigt. Die internationale Investoren tätigen die Investitionen mittels „Equity Funds“, die nationale Investoren eher direkt mit den MFIs.
- Die sogenannte Social Responsibel Investors (SRI) werden in den MFIs ein wichtiger Anteil der Aktieninhaber bleiben.

1.3.4 Die neue Rolle von NGOs

NGOs haben die Entstehung der Mikrofinanz ermöglicht. Die Mikrofinanz ist zurzeit aber großen Veränderungen ausgesetzt und neue Teilnehmer/innen kommen dazu. Die Studie von Accion schildert, in welche Richtung die Rolle von NGOs in der Branche geht⁴⁵:

⁴³ Die CMEF wurde 2003 von Accion International initiiert, um in der Branche „best practices“ zu verbreiten.

⁴⁴ Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

⁴⁵ Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

- NGOs bleiben weiterhin als Innovatoren bestehen, weil sie bereit sind mehr Risiko einzugehen als gewinnorientierte Organisationen.
- NGOs, die keine erkennbare Eigentumsstruktur aufweisen, werden nicht imstande sein, die Wandlung in eine private MFI zu schaffen.
- NGOs, die sich um private Investitionen nicht bemühen, werden bald nicht imstande sein mit regulierten MFIs zu konkurrieren.
- Es gibt oft Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit von NGOs und private Investoren innerhalb von MFIs.
- Die NGOs die erfolgreich werden, sind die, die private Investoren mehrheitlich zulassen.

1.3.5 Die neue Rolle von Geldspenden und Philanthropen

Diese Gruppe hat die NGOs finanziert und ist dadurch ebenfalls für die Entstehung der Branche verantwortlich. Die Studie von Accion sagt voraus, dass diese Investoren jetzt von der Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung Abstand nehmen werden und sich mehr andere Bereiche widmen, nämlich:

- Verbreitung von Information: insbesondere bezüglich „best practices“ und Innovationen in der Branche
- Kapazitätsausbau von MFIs, Regulatoren und Aufsichten
- Unterstützung von Mikrofinanz für sehr Arme und für die Landbevölkerung
- Produktentwicklung, Innovationen und Verwendung neuer Technologien
- Entwicklung von Standards für die Industrie im Bereich Ratings, Technologie und Credit Büros

1.4 Spareinlagen, Eigenkapital und inländische Kredite

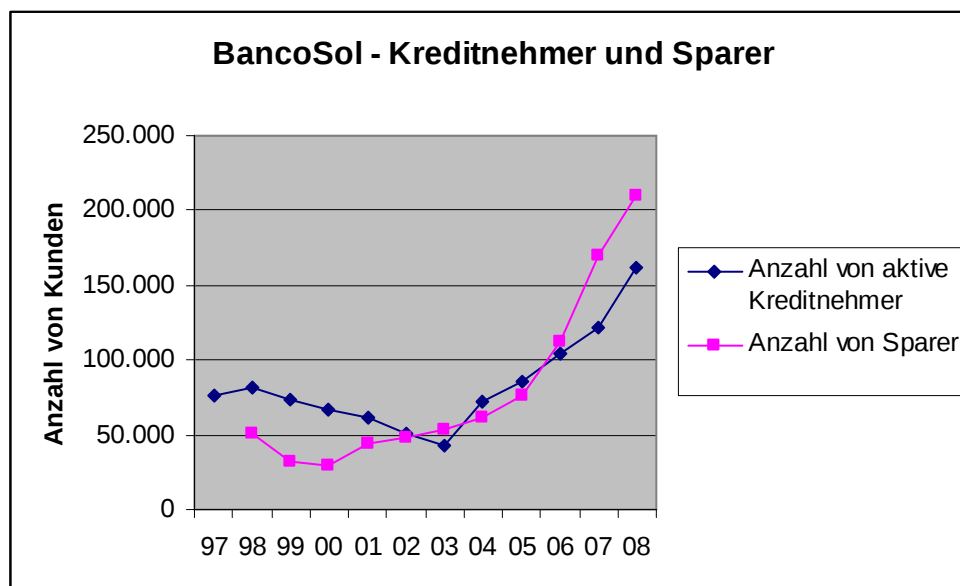
1.4.1 Finanzierung durch Spareinlagen

Spareinlagen sind mittlerweile ein sehr wichtiger Bestandteil in der Finanzierung von lateinamerikanischen MFIs (39% im Jahr 2007). Spareinlagen sind die beste Art der Finanzierung für MFIs weil es günstig ist (niedrige Zinsen), kein Wechselkursrisiko hat und

weil die Verfügbarkeit stabil ist. Kundeneinlagen ist eine Finanzierungsart die viel Potenzial aufweist.⁴⁶ Einige regulierte MFIs sind mittlerweile schon imstande, die vergebenen Kredite über Kundeneinlage zu finanzieren.

Spareinlagen in der Bancosol, Bolivien

Die Anzahl von Kreditnehmer/innen bei Bancosol stieg von rund 76.200 Personen Ende 1997 auf 161.600 Ende 2008.⁴⁷ Beachtlich ist dabei, dass die Anzahl der Sparer/innen seit 2006 die Anzahl der Kreditnehmer/innen dauerhaft übertroffen hat. Dies ist sehr positiv weil so die Finanzierung von Krediten durch die Spareinlagen stattfinden kann. Dadurch ist kein externes Kapital notwendig und die ganze Rendite bleibt bei Bancosol. Im Jahr 2006, wurde rund 89% des gesamten Kreditportfolios von Bancosol mit Spareinlagen (USD 145 Millionen) von Kunden finanziert.⁴⁸



Andere MFIs der Accion Netzwerk haben den Anstieg an Sparer/innen auch geschafft. Siehe Tabellen mit Daten vom MIX

⁴⁶ Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience“; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 31.5.09

⁴⁷ Dieses Wachstum beträgt ca. eine Verdoppelung der Kundschaft und ist damit nicht sehr spektakulär. Die peruanische Mibanco ging, vergleichsweise, von ca. 22.000 auf ca. 361.000 Kreditnehmer/innen im gleichen Zeitraum.

⁴⁸ Andrea Jung; Diplomarbeit; WU Wien, „Mikrofinanzinstitutionen im Wandel“, 2007, S. 102

Entwicklung der Anzahl an Sparer (Accion Netzwerk)

Name	2005	2006	2007	2008
Actuar Caldas	—	—	0	0
ADMIC	—	—	0	0
Apoyo Integral	—	0	0	0
Banco ADEMI	36,504	26,071	85,599	94,001
Banco Solidario	111,468	123,731	95,063	75,874
BancoSol	76,587	111,946	169,507	209,845
BanCovelo	15,86	18,094	32,42	29,478
BanGente	40,531	54,032	56,81	70,938
Columbia Microcreditos	—	—	0	0
CompartamosBanco	—	0	2,749	0
CrediAmigo	—	0	3,435	0
FED	—	0	0	0
FIELCO	6,572	8,978	12,094	14,271
FinAmérica	2,074	22,842	44,444	61,33
Financiera Fama	—	0	0	0
FINSOL	27,126	21,339	32,094	35,638
FMSD	—	—	0	0
Fundación Paraguaya	—	0	0	—
Génesis Empresarial	—	0	0	0
MiBanco	57,142	160,636	153,075	190,618
SOGESOL	0	0	0	0

Quelle: mixmarket.org

Anzahl von Kreditnehmer und Sparer in 2008 (Accion Netzwerk)

Name	Country	Number of active borrowers	Number of depositors
Actuar Caldas	Colombia	4.165	0
ADMIC	Mexico	12.662	0
Apoyo Integral	El Salvador	30.321	0
Banco ADEMI	Dominican Republic	57.901	94.001
Banco Solidario	Ecuador	147.007	75.874
BancoSol	Bolivia	109.763	209.845
BanCovelo	Honduras	17.197	29.478
BanGente	Venezuela	44.358	70.938
Columbia Microcreditos	Argentina	3.577	0
CompartamosBanco	Mexico	115.585	0
CrediAmigo	Brazil	400.413	0
FED	Ecuador	14.394	0
FIELCO	Paraguay	58.323	14.271
FinAmérica	Colombia	43.246	6.133
Financiera Fama	Nicaragua	37.296	0
FINSOL	Honduras	19.537	35.638
FMSD	Colombia	12.787	0
Fundación Paraguaya	Paraguay	34.222	—
Génesis Empresarial	Guatemala	82.719	0
MiBanco	Peru	380.807	190.618
SOGESOL	Haiti	12.588	0

Quelle: mixmarket.org

Spareinlagen von Kund/innen sind die beste Art der Finanzierung. Ein Grund warum noch viele MFIs Spareinlagen nicht einnehmen ist der legale Rahmen. Kenner/innen der Industrie befürworten, dass legale Rahmenbedingungen dafür geschaffen werden.

Mohammad Yunus,⁴⁹ Nobelpreisträger 2006 und Befürworter einer Mikrofinanz „zum Wohle der Menschheit“, und Michael Chu⁵⁰, ehemaliger Präsident von Accion International und Befürworter einer kommerzielle Mikrofinanz, waren sich beide in der Debatte die im Rahmen des *Worldwide Microfinance Forum* im Oktober 2008 stattfand darüber einig, dass die nächste Herausforderung in der Mikrofinanz darin besteht legale Rahmenbedingungen zu schaffen um die Einnahmen von Spareinlagen zu ermöglichen.⁵¹

Maria Otero⁵², schrieb im November 2008 im *Memo to the President Elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor* Empfehlungen für den neu gewählten US-Präsident wie die Mikrofinanz in der lateinamerikanischen Region gefördert werden kann. Sie machte darin auf die negativen Aspekte einer ungünstigen staatlichen Regulierung aufmerksam und insbesondere darauf, dass in mehreren Ländern, MFIs gehindert werden, Spareinlagen einzunehmen:

Some of the most formidable obstacles to the growth of the microfinance industry are caused by governments that both over- and under-regulate—sometimes simultaneously. Ways in which national governments can choke off growth of an inclusive financial industry include imposing interest rate ceilings, launching government microfinance banks, and bringing bank supervision into the orbit of political leadership. Governments also often make it too difficult for lending institutions to accept deposits, a major engine of growth for the banks, as well as of wealth accumulation for the populace.⁵³

Spareinlagen werden zurzeit in der Finanzierung von MFIs hoffnungsvoll als Alternative zu spekulativem internationalem Kapital angesehen. Institutionen wie die Bill and Melinda Gates

⁴⁹ Mohammad Yunus ist Gründer der Grameen Bank (Bangladesch) und Nobelpreisträger 2006

⁵⁰ Michael Chu war zwischen 1993 und 1999 CEO bei die amerikanische ACCION International

⁵¹ Microcapital; Amy Rennison; „Mohammad Yunus and Michael Chu Debate Profiting from Poor People at the Worldwide Microfinance Forum“; 15.10.08; <http://www.microcapital.org/microcapital-special-feature-mohammad-yunus-and-michael-chu-debate-profiting-from-poor-people-at-the-worldwide-microfinance-forum/>, am 26.9.09

⁵² Präsidentin von Accion International (große MIV aus den USA) von 2001 bis 2009, Nachfolgerin von Michael Chu; Sie wurde in September 2009 als „Under Secretary of State for Democracy and Global Affairs“ ausgesucht.

⁵³ Accion International; Maria Otero; „Memo to the President Elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor“; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 26.9.09

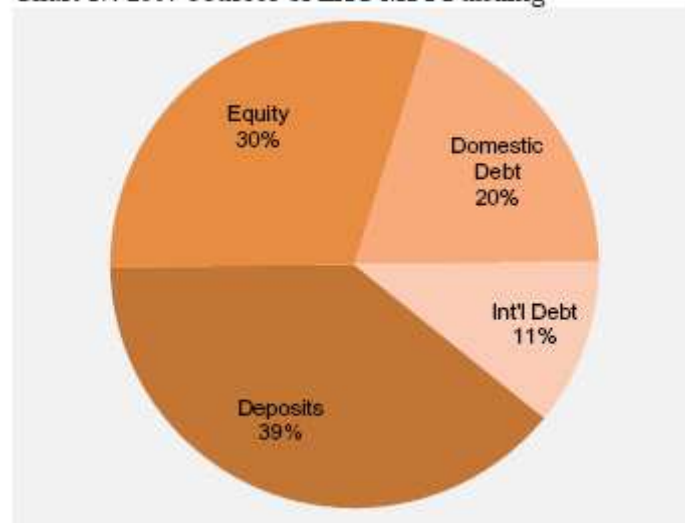
Foundation setzen sich ebenfalls dafür ein, dass Spareinlagen für MFI Kund/innen möglich werden⁵⁴.

Schließlich ist zu sagen, dass Spareinlagen während der Finanzkrise fast keine Einbusen erlebt haben. Einlagen von privater Kunden sind stabil geblieben und auch während der Krise weiter gewachsen.⁵⁵

1.4.2 Finanzierung durch Eigenkapital

Die Industrie hat gute Aussichten, deswegen wird in letzter Zeit in Eigenkapital (hauptsächlich über Aktien) zunehmend investiert. 2007 wuchs diese Art von Investitionen in Lateinamerika um 95% und überschreitet damit die Gesamtsumme von 1,5 Billionen USD in 2008. Der größte Fond ist zurzeit Procredit, die deutsche Holding die 19 Banken in verschiedenen Ländern gegründet hat.⁵⁶

Chart 17: 2007 Sources of LAC MFI Funding



Source: (MicroRate sample of 42 LAC MFIs, 2008)

⁵⁴ Die Bill & Melinda Gates Foundation finanziert beispielsweise die Alliance for Financial Inclusion

⁵⁵ Microrate; Sebastian von Stauffenberg, „Cautious Resilience“, März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>, am 1.6.09

⁵⁶ J.P. Morgan; Nick O'Donohoe (Global Head of Research), Frederic Rozeira de Mariz (Latin American Banks Analyst, Elizabeth Littlefield (CGAP, Chief Executive Officer), Xavier Reille (CGAP, Lead Microfinance Specialist); „Shedding Light on Microfinance Equity Valuation: Past and Present“, Februar 2009; http://www.jpmmorgan.com/cm/BlobServer/MFI_Research.pdf?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1158522500595&blobheader=application%2Fpdf; S. 40; am 6.10.09

Eine Erhöhung des Eigenkapital hat für die Finanzinstitutionen mehrere Vorteile: Es bringt eine Reduzierung des Leverage Effekt (Hebeleffekt) und macht somit MFIs resistenter gegen Marktschwankungen.

Die amerikanische Investment Bank J.P.Morgan hat in Kollaboration mit der CGAP einen Bericht (Februar 2009) erstellt⁵⁷ um Personen zu bewegen in die Mikrofinanz zu investieren.⁵⁸ Die Daten wurden von der CGAP zu Verfügung gestellt. Analysten von J.P. Morgan machen in diesem Bericht folgende Aussagen:

- Bei den Bewertungen von privaten Anlagen gibt es in der Mikrofinanz noch kein Konsens im Markt. Dies zeigt sich durch eine beachtliche Spanne bei den verschiedenen Bewertungen.
- 2003 wurde ein Index für LIFIs⁵⁹ errichtet. Seitdem hat dieser Index den Global MSCI World Financial Index⁶⁰ um 238% übertroffen.
- Investor/innen sollten MFIs und traditionelle Banken nicht auf die gleiche Weise bewerten. Es gibt Unterschiede in Bezug auf die duale Zielsetzung (soziale und finanzielle Ziele), die gute Qualität der Anlage, hohe Zinsen, hohe Betriebskosten und langfristige Investitionen von Entwicklungsorganisationen.

Im Bericht wird zum Schluss gesagt, dass MFIs mit einer guten Finanzierungsstruktur (hohe Anteil an Aktienkapital, Kundenersparnisse) die Krise gut überstehen werden und es wird angenommen, dass es 2010 eine Wertaufholung geben wird. Die Aussichten für Anleger/innen, die in der Mikrofinanz investieren bleiben somit weiterhin positiv.

⁵⁷ Nick O'Donohoe (J.P. Morgan, Global Head of Research), Frederic Rozeira de Mariz (J.P. Morgan, Latin American Banks Analyst, Elizabeth Littlefield (CGAP, Chief Executive Officer), Xavier Reille (CGAP, Lead Microfinance Specialist), „Shedding Light on Microfinance Equity Valuation: Past and Present“, Februar 2009, http://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/MFI_Research.pdf?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1158522500595&blobheader=application%2Fpdf, am 2.10.09

⁵⁸ Der Bericht entstand im Zusammenarbeit der CGAP (Weltbank) und J.P. Morgan eine wichtige Investment Bank Organisation. Beim „disclaimer“ steht interessanterweise eine ausdrückliche Aufforderung, den Bericht kritisch zu betrachten: “J.P. Morgan does and seeks to do business with companies covered in its research reports. As a result, investors should be aware that the firm may have a conflict of interest that could affect the objectivity of this report. Investors should consider this report as only a single factor in making their investment decision. (...)”

⁵⁹ LIFI steht für Low Income Finance Institutions

⁶⁰ The Global MSCI World Financials Index is a free-float weighted equity index. It was developed with a base value of 100 as of December 31, 1998

1.4.3 Inländisches Fremdkapital

In Lateinamerika werden MFIs im Durchschnitt zu 20% der Fundierung über inländische Kredite finanziert. Ein Teil dieser Kredite sind subventionierte Kredite vom Staat, andere kommerzielle Kredite von traditionellen Banken.

Das Kapital von kommerziellen Banken hat sich mit Eintritt der Finanzkrise als sehr volatil erwiesen. Viele Banken haben seit Anfang der Krise Kreditlinien gesperrt, reduziert oder Bedingungen neu verhandelt. Die Zinsen sind gestiegen und die Laufzeit wurde auf maximal zwölf Monate beschränkt. MFIs die auf diese Art von Kapital angewiesen waren, haben große Schwierigkeiten dadurch gehabt. Kapitalbildung über kurzfristige Kredite wird von MFIs in Zukunft möglicherweise vermieden.

1.5 Wachsendes Interesse von ausländischen Investoren

Der Anteil an internationalem Fremdkapital in Lateinamerika ist mit 11% (+ ein Anteil vom Eigenkapital; siehe dazu Graphik weiter oben „Sources of MFI Founding“) noch gering, gewinnt aber in letzter Zeit stark an Bedeutung. Diese Art von Investitionen wird von so genannten Microfinance Investment Vehicles (MIVs) getätigt.

1.5.1 Microfinance Investment Vehicles (MIVs)

MIVs dienen als Vermittler zwischen Investoren und MFIs, und sind Fonds, die auf Mikrofinanz spezialisiert sind. Zwischen 2004 und 2007 sind die Investitionen von MIVs weltweit um 639% gewachsen und haben 2007 weltweit fast USD 4 Milliarden erreicht. Ende 2008 haben diese Art von Investitionen die 10 Milliarden USD Grenze überschritten.^{61 62}

Laut Definition von Microrate, einer Rating Firma für Mikrofinanz, müssen folgende drei Kriterien erfüllt sein um als MIVs zu gelten:

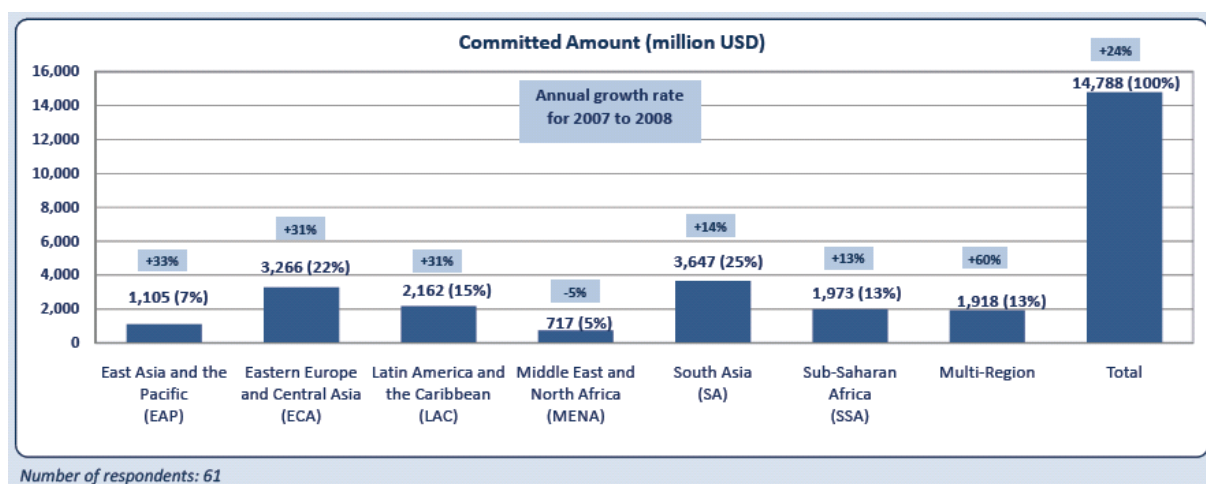
⁶¹ CGAP, „2009 Microfinance Funder Survey - Global Results“, <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.40544/Funder%20Surveys%20Snapshots%202009%20Global.pdf>, am 18.1.10

⁶² Microned; Trends in Microfinance 2010 – 2015; <http://www.microned.nl/microned/content/download/2498/25953/file/TrendsInMicrofinance.pdf>; am 24.3.10

- Der Investment Fond muss eine selbständige legale Institution sein, die den Zweck hat Geldmittel aufzubringen. Sie muss vor allem unabhängig von MFIs sein⁶³.
- Der Fond muss offen für private und für öffentliche Investoren sein:
 - Fonds, die nur vom Staat finanziert werden fallen weg
 - Fonds, die nur von Spendengeldern finanziert werden, fallen ebenfalls weg⁶⁴
- Schwerpunkt der Investitionsvermittler/innen soll bei Mikrofinanz liegen

1.5.2 Investitionen von MIV: Internationale Vergleich

Im Bericht *Microfinance Funder Survey – Global Results* für das Jahr 2009⁶⁵ sind Informationen über Investmentfonds in der Mikrofinanz im internationalen Vergleich zu sehen. Dabei wurden 61 MIVs berücksichtigt, die bis Dezember 2008 Geld von Spender/innen und Investor/innen von insgesamt 14,8 Milliarden US-Dollar (davon 3,9 Milliarden US-Dollar im Jahr 2008) getätigt haben. Die Regionen Lateinamerika und Karibik erhalten 15% der internationalen Investitionen und weisen ein jährliches Wachstum von derzeit 31% auf.



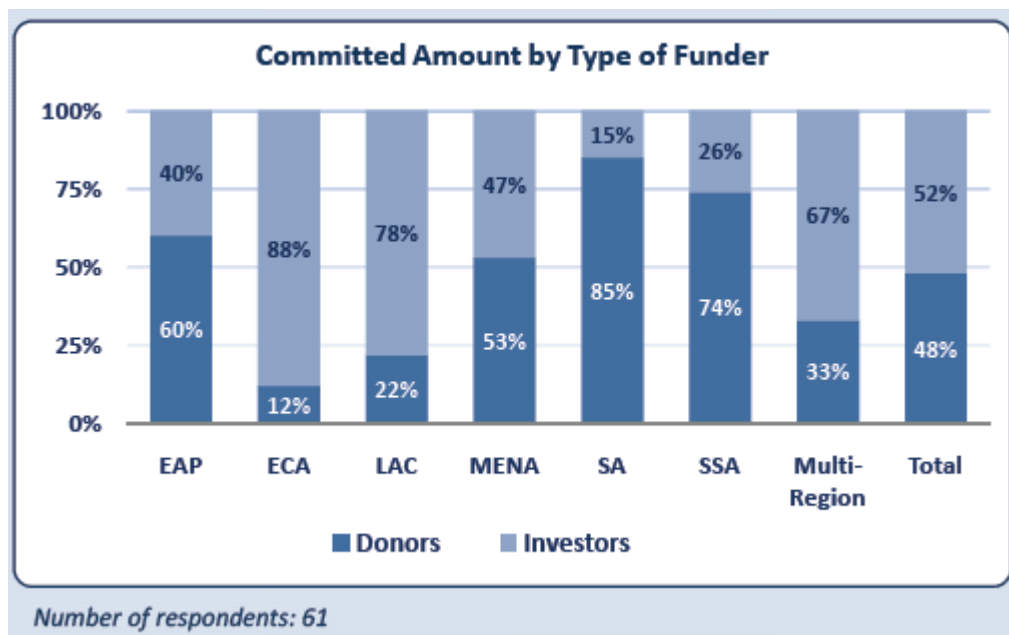
Es ist zu beachten, dass die Wachstumsrate von MIVs Investitionen 2007 weltweit höher waren, nämlich über 60%. Die Finanzkrise von 2008 war der Grund für die Verlangsamung des Wachstums.

⁶³ Somit fallen Organisationen wie ProCredit Holding weg von dieser Definition.

⁶⁴ Es fallen weg: Grameen Foundation, Omidyar Tufts Microfinance Fund, Deutsche Bank Start Up Fund und Deutsche Bank Microcredit Development Fund

⁶⁵ CGAP; 2009 Microfinance Funder Survey - Global Results; <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.40544/Funder%20Surveys%20Snapshots%202009%20Global.pdf>; am 18.1.10

Die Studie der CGAP⁶⁶ gibt weiters Auskunft darüber in wie weit die Investitionen von MIVs als Spenden anzusehen sind. 2008 wurden von MIVs weltweit knapp ein Drittel der Gelder als Spenden und zwei Drittel als kommerzielle Investitionen getätigt (Achtung: In der Tabelle ist die Rubrik *Total* nach Bedeutung der Region nicht gewichtet).

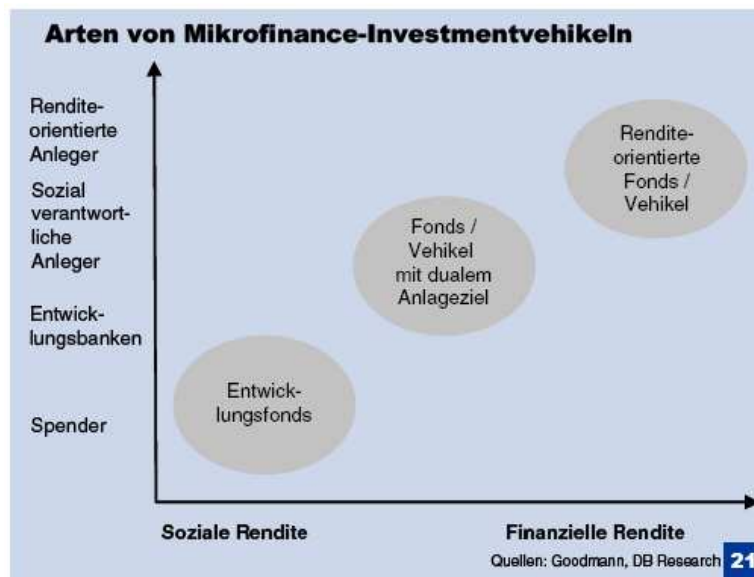


Die Graphik kann man entnehmen, dass die Mikrofinanz in Lateinamerika mit relativ wenigen Spendengeldern auskommt. Dies zeigt, dass Lateinamerika, zusammen mit der ECA Region (Europa und Zentralasien) zurzeit Vorreiter in Sachen kommerzieller Mikrofinanz ist. Dass wenig Spendengelder benötigt werden ist ein Zeichen für die Reife der Branche.

1.5.3 Einteilung der MIVs in Bezug auf soziale Rendite / finanzielle Rendite

In eine Studie der Deutschen Bank von 2008, werden MIVs in drei Gruppen geteilt: die Mikrofinanz-Entwicklungsfonds, die MIVs mit doppelte Zielsetzung und die kommerziellen MIVs.

⁶⁶ CGAP; 2009 Microfinance Funder Survey - Global Results; <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.40544/Funder%20Surveys%20Snapshots%202009%20Global.pdf>; am 18.1.10



Die Mikrofinanz-Entwicklungsfonds haben eine klare entwicklungspolitische Zielsetzung und agieren als nicht gewinnorientierte Organisationen. Diese MIVs gewähren subventionierte Darlehen und technische Unterstützung an MFIs. Bei diesen „Investitionen“ wird normalerweise lediglich eine inflationsbereinigte Kapitalerhaltung angestrebt. Zu dieser Art von Organisationen zählen DFIs (Development Finance Institutions), Stiftungen⁶⁷, private Spender/innen⁶⁸ und Unternehmer/innen.

Als Mikrofinanz-Entwicklungsfond werden von der Studie der Deutschen Bank folgende MIVs genannt: Oikokredit (NL), Accion Gateway Fund (USA), Deutsche Bank Start-up Fund (D), Développement International Desjardins (Canada), Incofin (Belgien).

Zur zweiten Gruppe gehören MIVs, die eine duale Zielsetzung haben. Dabei wird sowohl eine soziale Rendite als auch eine moderate finanzielle Rendite angestrebt. Die erwartete Rendite liegt in diesem Fall unter den marktüblichen Raten. Diese Art von MIVs werden duale MIVs oder kommerziell orientierte MIVs genannt. Zu dieser Gruppe von Investor/innen gehören sozial motivierte Anleger/innen, DFIs und private Spender/innen. MIVs mit dualer Zielsetzung sind zum Beispiel: AIM (Accion Investments in Microfinance) aus USA, I&P Développement (Investisseur et Partenaire pour le Développement) aus Frankreich, responsAbility Microfinance Leaders Fund aus der Schweiz.

⁶⁷ Wie z.B. The Bill und Melinda Gates Foundation

⁶⁸ Wie z.B. George Soros, Bill Clinton

Zur dritten Gruppe gehören die kommerziellen MIVs. Diese Organisationen streben in erster Linie eine finanzielle Rendite an. Die soziale Rendite spielt in diesem Fall eine untergeordnete Rolle. Der Großteil der Anleger/innen dieser Gruppe besteht aus privaten und institutionellen Investoren. DFIs sind jedoch in diese Art von MIVs oft als Garantiegeber/innen involviert: Die DFIs tragen einen beträchtlichen Teil des Risiko und ermöglichen somit die Investitionen von einem breiteren Publikum.

Diese MIVs machten zur Zeit der Studie⁶⁹ (Juli 2008) noch keine Investitionen in Eigenkapital von MFIs. Die kommerzielle MIVs haben in der Regel auch höhere Transparenzanforderungen an MFIs. Es werden Ratings und Berichte der jeweilige MFIs erwartet. Der Anlageprozess ist hier auch stärker formalisiert als bei andere Arten von MIVs. Es wird erwartet, dass mit einer Zunahme der Formalisierung der MFIs die Investitionen von dieser Art MIVs stark wachsen wird. Es wird außerdem davon ausgegangen, dass Eigenkapitalinvestitionen von dieser Gruppe kommen werden.

Zu diese Gruppe von MIVs zählen: AXA World Funds (internationale Firma mit Sitz in Luxemburg), Dexia Micro-Credit Fund (internationale Firma mit Sitz in Belgien), Blue Orchard Debt Sub-Fund (internationale Firma mit Hauptsitz in der Schweiz), Gray Ghost Microfinance Facility (USA), MicroVest (USA), Responsibility Global Microfinance Fund (Schweiz), Global Commercial Microfinance Consortium (Deutsche Bank), db Microfinance-Invest Nr. 1.

1.5.4 Development Finance Institutions (DFIs)

DFIs haben Ende der 90er Jahre angefangen in Mikrofinanz zu investieren. Sie bitten quasi-kommerzielle Kredite, investieren in Aktienkapital und vergeben Garantien (Bürgschaften für Kredite) an MFIs.

International gesehen, sind die größten Investoren zurzeit noch Entwicklungsorganisationen. Alle fünf größten Investoren waren im Jahr 2008 entweder DFIs oder multilaterale Organisationen. Die deutsche KfW befindet sich interessanterweise mit 13% am ersten Platz.

⁶⁹ Deutsche Bank Research; Dieckmann, Raimar; „Microfinance: An emerging investment opportunity“; 23.7.08; http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000219174.pdf; am 5.7.09

Top Five Funders Worldwide			
	Institutional Type	Percentage of Total Funding Committed	Change in Rank
1 KfW	DFI	13%	↑
2 AsDB	Multilateral Agency	12%	↓
3 World Bank	Multilateral Agency	10%	→
4 EBRD	DFI	6%	↑
5 IFC	DFI	5%	↑
All 5		46%	

Mittelfristig ist aber zu erwarten, dass MIVs die kommerziellen Investitionen durchführen in der Mikrofinanz aufholen werden.

Die Studie der Deutschen Bank⁷⁰ besagt, dass der Grund für die Existenz der DFIs als Vermittler zwischen MFIs und privaten und institutionellen Investor/innen (die Investitionen mittels MIVs tätigen), an die mangelnde Entwicklung der Finanzmärkte in den Schwellenländern liegt. Die Nachfrage nach Kapital in der Branche ist groß und kann von Subventionen (von DFIs) allein nicht befriedigt werden; deswegen ist es wichtig, dass privates Kapital (über MIVs) in die Industrie fließt. Im Bericht der Deutsche Bank wird gesagt, dass DFIs die Ströme an privatem Kapital fordern indem Garantien für die Investitionen gegeben werden⁷¹. Die Rolle von DFIs ist somit zurzeit das Risiko von Investitionen in der Mikrofinanz zu verringern um diese zu fördern.

1.5.5 Kritik an die Investitionspolitik von DFIs

In einer Studie von *MicroRate* (2007) wird DFIs vorgeworfen vordergründig in große, rentable MFIs Kapital zu investieren. DFIs sind teilweise faul geworden. Sie investieren in schon erfolgreiche MFIs anstatt zu untersuchen welche neue Institutionen Zukunft haben könnten. So erzielen sie eine stabile Rendite und können gute Ergebnisse aufweisen um weitere finanzielle Unterstützung von den Regierungen und Steuerzahler/innen leichter zu bekommen. Diese Vorgang hat laut Bericht aber negative Konsequenzen: Es entsteht dadurch

⁷⁰ Deutsche Bank Research; Dieckmann, Raimar; „Microfinance: An emerging investment opportunity“; 23.7.08; http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000219174.pdf; am 5.7.09

⁷¹ Das Risiko wird „tranchiert“; siehe dazu den Begriff „Collateralised Debt Obligations“ (CDOs)

eine Wettbewerbsverzerrung die letztendlich potentielle (kommerzielle) Investoren abschreckt (“Crowding Out“).⁷²

Es wird jedenfalls erwartet, dass mittelfristig ein Rollenwandel der DFIs stattfindet. Je mehr sich die Fähigkeit von MIVs verbessert, kommerzielles Kapital anzuziehen, desto überflüssiger wird die Aufgabe der DFIs in diesem Bereich sein. Die DFIs könnten sich dann, ihrer eigentlichen Aufgabe widmen, nämlich der Finanzierung von neuen, risikoreichen MFIs; dort wo private und institutionelle Investor/innen nicht anlegen.

In diesem ersten Teil der Arbeit wurde beschrieben wie die lateinamerikanische Mikrofinanz Kommerzieller wird. Im zweiten Teil der Arbeit wird behandelt welche Prognosen gemacht werden, und welche Gefahren und Chancen durch diese Entwicklung entstehen.

⁷² Microrate; Julie Abrams & Damian Stauffenberg; „Are Public Development Institutions Crowding Out Private Investment in Microfinance?“; 2007; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/role-reversal-final-3012007.pdf>

Teil 2: Prognosen, Gefahren, Hoffnungen und Kritik

2.1 Prognosen der Institutionalisten und ausländische Investoren

Eine Studie der Deutschen Bank (2006), besagt, dass trotz starken Zuwachs der Kundenanzahl in den letzten Jahren (ein durchschnittlich jährlicher Zuwachs von 23% weltweit) die gesamte potenzielle Nachfrage nach Mikrofinanz-Dienstleistungen weit größer ist als das derzeitige Angebot. Die Studie besagt, dass 2006 nur 10% der potenzielle Nachfrage von grob geschätzt einer Milliarde Personen befriedigt wurde. Um mehr Kunden Finanzdienste anbieten zu können müsste aber mehr Kapital in der Industrie fließen. Die Studie der Deutsche Bank ist der Ansicht, dass um dem riesigen Kapitalbedarf nachkommen zu können, kommerzielles Kapital in der Industrie notwendig ist:

Die Finanzierungslücke kann langfristig nur geschlossen werden, wenn die Finanzierung des Mikrofinanzsektors auf eine breitere Basis gestellt wird. Unseres Erachtens ist hierzu ein Finanzierungsmix aus Schuldsinstrumenten, Eigenkapital, Spareinlagen und Garantien von grob geschätzt USD 275 Mrd. erforderlich. In Anbetracht des gegenwärtigen Kreditvolumens von ca. USD 25 Mrd. ergibt sich daher eine geschätzte Finanzierungslücke von USD 250 Mrd.⁷³

Die Prognosen der Deutsche Bank werden in verschiedene Berichte über die Branche erwähnt⁷⁴. Sie sind beeindruckend, müssen aber auch kritisch betrachtet werden: Die Deutsche Bank ist möglicherweise so optimistisch mit ihre Prognosen, weil sie Investor/innen dazu bewegen will, in der Mikrofinanz zu investieren. Weiters ist auch wichtig zu bemerken, dass diese Prognosen von der Finanzkrise gemacht wurden. Seit Anfang der Finanzkrise wird die Wachstumsrate der Mikrofinanz konservativer geschätzt.

Elisabeth Rhyne und Maria Otero von Accion International repräsentieren die Ansicht, dass die Mikrofinanz von großen MFIs betrieben werden sollte. Sie schreiben 2006, dass bis 2016 die Mikrofinanz in mehreren Ländern ein etablierter Teil vom Finanzsystem sein wird und,

⁷³ Deutsche Bank; Dieckmann Raimar; „Microfinance: An emerging investment opportunity“; 23.7.08; http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000219174.pdf; S. 12; am 10.7.09

⁷⁴ Microrate; „The 2007 Microfinance Investment Vehicles Survey“; August 2008; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/2007-miv-survey.pdf>; S. 33; am 4.3.10

dass die Verbreitung vordergründig in Städten stattfinden wird. In folgende Prognosen und Ansichten von Rhyne und Otero bezüglich Dienstanbieter, Zielgruppe und Produktmix.

2.1.1 Wer wird die Dienste anbieten?

Bezüglich Dienstanbieter/innen in der Mikrofinanz, sagt die Studie⁷⁵ von Accion International Folgendes:

- Bezüglich Zusammensetzung von Mikrofinanzdienstanbieter/innen wird es bis 2016 große Veränderungen geben. Heute sind NGOs, gemessen in Kreditvolumen weltweit, noch die größten Anbieter von Finanzdienste für ärmere Bevölkerungsschichten⁷⁶.
- Bis 2016 werden Banken – spezialisierte und allgemeine, nationale und internationale – eine wichtigere Position in der Branche einnehmen. Banken werden die Mikrofinanz in Kreditvolumen und Anzahl an Kunden dominieren.
- Große internationale Banken werden möglicherweise in die Branche involviert indem erfolgreiche MFIs und Konsumkreditgeber (wie GE Finance, Citi Finance) übernommen werden.
- Die traditionelle MFIs und NGOs werden von den neuen Eingängen in der Branche herausgefordert. In der Branche wird es ein hohes Maß an Wettbewerb geben; Nischen für verschieden Arten von Anbieter wird es aber weiterhin geben. Um in diesem Markt zu überleben wird es wichtig sein, dass es einen sehr guten Kundendienst gibt, der flexible Produkte anbietet, und dass Zugänge zum Kapitalmarkt vorhanden sind.

2.1.2 Wer wird bedient?

In Bezug auf die Kundschaft, sagt die Studie Folgendes:

- Die meisten MFIs werden weiterhin ärmeren Bevölkerungsschichten dienen. Mit ärmeren Bevölkerungsschichten sind Personen gemeint, die unter der Armutsgrenze des jeweiligen Landes leben, nicht aber die untere Hälfte unter der Armutsgrenze.⁷⁷

⁷⁵ Accion International; Elisabeth Rhyne & Maria Otero im Auftrag vom Microfinance Microcredit Summit 2006; "Microfinance through the Next Decade: Visioning the Who, What, Where, When and How "; 2006; http://publications.accion.org/publications/Microfinan_216.asp; am 18.12.09

⁷⁶ Dies ist aber noch so wegen der Situation in Bangladesch wo NGOs die Branche dominieren.

- Kommerzielle Banken und sonstige Finanzinstitutionen werden hauptsächlich Personen dienen die sich um die Armutsgrenze befinden.
- Den Wettbewerb in der Mikrofinanz könnte dazu führen, dass immer ärmere Bevölkerungsschichten von MFIs gedient werden. D.h., dass eine Ausweitung der Zielgruppe nach unten stattfindet.
- Der Versuch ärmere Bevölkerungsgruppen Agrarkredite zu geben wird möglicherweise Subventionen brauchen. Diese Art von Mikrokredite ist noch in der Anfangsphase. Nicht-gewinn-orientierte Organisationen könnten dabei eine wichtige Rolle spielen.
- In wie weit die Ärmsten erreicht werden hängt damit zusammen in wie fern neue Technologien und neue Produkte in der Mikrofinanz in Landregionen Einsatz finden.
- Die Aufgabe arme Landbevölkerung zu versorgen bleibt auch unter Einsatz von Subventionen und Technologie sehr schwierig.

2.1.3 Welche Produkte und Dienste werden geliefert?

Die Mikrofinanz entstand mit nur einem Produkt: die Mikrokredite. Heutzutage werden von MFIs eine ganze Palette an Produkten und Diensten angeboten. Die Zielkundschaft ist heute auch breiter definiert: Es wird jetzt nicht nur Mikrounternehmer/innen gedient sondern auch teilweise Haushalten mit niedrigem Einkommen, sowohl für Geschäftsinvestitionen als für die Finanzierung von Familienbedarf.

Es besteht aber weiterhin eine große Lücke nicht nur bezüglich Angebots sondern auch betreffend Qualität der Dienste. Konkret werden in der Studie von Accion folgende Punkte angesprochen:⁷⁸

- Viele Dienste werden noch gar nicht angeboten. Grundlegende Dienste wären: Sparmöglichkeiten, Kredite, Versicherungen, Zahlungsmethoden.

⁷⁷ Die "Institutionelle" Ansicht ist, dass die aller ärmste von Nicht-gewinn-orientierte Organisationen gedient werden sollten.

⁷⁸ Accion International; Elisabeth Rhyne & Maria Otero im Auftrag vom Microfinance Microcredit Summit 2006; "Microfinance through the Next Decade: Visioning the Who, What, Where, When and How "; 2006; http://publications.accion.org/publications/Microfinan_216.asp; am 18.12.09

- Weiters sind Produkte notwendig, die an den Lebenszyklus angelehnt sind: Bildungssparbücher, Bildungskredite, Bausparkonten und Baukredite, Pensionskonten.
- Wichtig sind auch Produkte, die an Mikrounternehmer/innen orientiert sind, wie Leasing, Pkw oder Lkw Finanzierung, Ernteversicherung.
- Die Erweiterung von Zahlungsmethoden und -konten (um zum Beispiel Zahlungen aus dem Ausland zu erhalten) sind auch notwendig.
- Maßnahmen um die Finanzbildung von Kunden zu erhöhen werden in Zukunft auch an Bedeutung gewinnen. Dies ist die beste Art wie Überschuldung vermieden werden kann.

Die Befürworter/innen einer Mikrofinanz der Institutionen sind der Ansicht, dass die Branche ein Abbild des traditionellen Bankwesens sein sollte. Es darf nicht vergessen werden, dass die Idee der Mikrofinanz aus den Mikrokrediten entstand. Mikrokredite sind Kredite für Investitionen und nicht für Konsum. Konsumkredite waren ein Grund für die Entstehung der Wirtschaftskrise und könnten auch der Wirtschaft und sozialen Verhältnissen in armen Ländern schaden.

2.2 Die aktuelle Gefahren in der Branche

Dieser Abschnitt lehnt sich an eine Studie vom *Center for the Study of Financial Innovation* (CSFI) an. Die CSFI macht seit mehreren Jahren Rankings über die Gefahren der Bankindustrie (die so genannte Banana Skins) und seit 2006 auch jährlich über die Gefahren in der Mikrofinanz. Die CSFI ist eine unabhängige Organisation, die renommierte Praktiker/innen der Finanzindustrie zusammenbringt. Ihre Berichte sind hoch angesehen und geben eine gute Übersicht über die Lage der Industrie⁷⁹.

Dieser Bericht⁸⁰ von 2009 wurde von der CSFI geschrieben und von der Citibank und CGAP gesponsert. Die Studie wurde im April und Mai 2009 durchgeführt. Dabei wurden 430

⁷⁹ <http://www.csfi.org.uk/>: Bezüglich Aufgabe der CSFI: "The CSFI is a unique forum to explore financial innovation. We conduct research, publish reports and hold round table meetings, all centred on the latest developments in financial markets.", und woher die Studien finanziert werden: "The Centre's activities are supported by sponsorship from many of the leading names in banking, insurance, investment, technology and the professions."

⁸⁰ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; am 19.1.10

Fragebögen aus 82 Ländern und multinationalen Institutionen verwendet, wo die Interviewten (Praktiker/innen, Investor/innen und Spezialist/innen der Branche) ersucht wurden folgende Fragen zu beantworten:

- welches sind die Hauptthemen in der Mikrofinanz in den nächsten zwei bis drei Jahren?
- in welcher Reihenfolge kann man die Risiken (Banana Skins) einordnen?
- was wird von der betreffenden Institution unternommen um die Risiken zu konfrontieren?

In folgenden werden die Gesamtergebnisse (weltweit) der Studie weniger berücksichtigt und mehr auf die Ergebnisse für Lateinamerika eingegangen. Aus Lateinamerika wurden hauptsächlich Personen befragt, die in der Branche tätig sind⁸¹. Die Risiken wurden in Lateinamerika folgendermaßen eingereiht:

Latin America

Biggest risks	Fastest risers
1 Credit risk	1 Credit risk
2 Competition	2 Competition
3 Political interference	3 Too little funding
4 Macro-economic trends	4 Political interference
5 Interest rates	5 Macro-economic trends
6 Liquidity	6 Mission drift
7 Too little funding	7 Fraud
8 Profitability	8 Interest rates
9 Inappropriate regulation	9 Liquidity
10 Refinancing	10 Depositor confidence

Quelle: CSFI, 2009

Bei dieser Studie ist zu berücksichtigen, dass die Interviewten in einer Zeit befragt wurden, in der die Finanzkrise sehr präsent war. Die Einreihung mancher Risiken (Political Interference, Macro-economic trends, Liquidity, Too little funding) sollte deswegen auch zu gewisser Maßen relativiert werden. Dass die Studie während einer turbulenten Zeit gemacht wurde hat auch ihre Vorteile: man kann zum Beispiel sehen wie sich verschiedene Teilnehmer/innen in turbulenten Zeiten dabei verhalten (siehe insbesondere die Finanzierungsquellen).

⁸¹ Diese Tatsache ist wichtig: Investoren werden die Risiken der Industrie anders anreihen als Personen die in MFIs direkt tätig sind.

Im Folgenden werden nun der Reihe nach die zehn größten Risiken der Kreditgeber besprochen. Dabei gelten diese für Lateinamerika 2009, zum Vergleich werden (in der Fußnote) die Risiken global eingeordnet sowie ihre Reihung von 2008 für Lateinamerika angegeben.

2.2.1 Risiko Nr. 1: das Kreditrisiko⁸²

2.2.1.1 zunehmender Kreditrisiko

Bis vor kurzem wurde behauptet, dass in der Mikrofinanzbranche die Ausfallraten sehr niedrig seien. Zwischen 2008 und 2009 ist, nach Empfinden der Befragten, dieses Risiko von Platz zehn auf Platz eins gestiegen.

Mikrounternehmer/innen von der Krise stark betroffen, weil sie ohnehin an der Grenze ihrer Existenz leben. Sobald sich ihre Situation weiter verschlechtert (z.B. Finanzkrise) sind sie nicht mehr imstande die Raten regelmäßig zurückzuzahlen. Die Verschlechterung der Kreditqualität ist ein Phänomen, das seit einiger Zeit stattfindet. Grund hierfür ist der zunehmende Wettbewerb in der Branche: Kredite werden an mehr Personen und mittlerweile bei niedrigeren Anforderungen als früher genehmigt.

Ein zunehmendes Kreditrisiko könnte negative Konsequenzen für die Industrie haben: Es könnte einerseits das Vertrauen von Investoren mindern, und andererseits, bei Ergreifung härterer Maßnahmen gegen rückständige Kund/innen, den Ruf der Industrie schädigen.

Mit Kreditrisiko wird jenes Risiko gemeint, dass die Finanzinstitution die verliehene Geldsumme nicht zurückbekommen könnte. Kundenüberschuldung steht damit in einem direkten Zusammenhang. Es ist sozusagen, die andere Seite der Medaille.

2.2.1.2 Das Problem der Kundenüberschuldung

In die Deklaration von Potantico 2008 wird das Problem der Kundenüberschuldung direkt angesprochen:

⁸² In 2009 in Lateinamerika an 1. Stelle, weltweit auch 1. Stelle; in Lateinamerika 2008 10. Stelle

(About the situation of Microfinance at date:) On average, interest rates are declining, efficiency is increasing, provider profits are declining as competition increases; however, indebtedness among clients is also rising, perhaps to unsustainable levels (...). Pocantico Declaration, April 2008⁸³

Als Ursache für die Überschuldung der Kund/innen wird in der Untersuchung „Banana Skins 2009“ der wachsende Wettbewerb angegeben. Der Kampf um Marktanteile und weiters die Tatsache, dass Kund/innen ihnen angebotene Kredite meistens annehmen, haben laut Bericht den Standards der Branche schwer geschädigt.

2.2.1.3 Anstieg der Kundendelinquenz

Es wird ebenso kritisiert, dass manche Kund/innen von MFIs mehrere Kredite bei verschiedenen Institutionen offen haben. Kredite werden öfters genommen um alte Kredite zurückzuzahlen; dieses Phänomen ist als „bicycling“ bekannt und findet derzeit starke Verbreitung in lateinamerikanischen Ländern wo die Mikrofinanz entwickelt ist (z.B. in Peru und Bolivien).

Dass Kund/innen Kredite bei verschiedenen MFIs nehmen ist möglich, weil Informationen zwischen den Institutionen noch nicht ausgetauscht werden. Es gibt aber in der Industrie zunehmend Maßnahmen um den Informationsaustausch zwischen MFIs zu fördern: mit entsprechende MIS (Management Information System) die untereinander kompatibel sind sowie durch den Einsatz von Credit Büros⁸⁴.

2.2.1.4 Gefährliche Vermischung zwischen Mikrokredite und Konsumkredite

Eine der Folgen des Wettbewerbs in der Mikrofinanzbranche ist, dass derzeit eine wachsende Vermischung zwischen Mikrokrediten und Konsumkrediten stattfindet. Konsumkredite sind Kredite für Individuen um den Einkauf von Konsumgütern zu finanzieren. Mikrokredite sind per Definition Kredite an Mikrounternehmer zur Finanzierung ihre gewerblichen Tätigkeit. Mikrokredite tragen im Gegensatz zu Konsumkrediten dazu bei, Einkommen zu generieren. Der Wettbewerb ist aggressiver geworden und die Unterschiede zwischen Mikro- und Konsumkredite verschwinden.

⁸³ „The Pocantico Declaration“ ist ein 2-Seitiges Dokument wo die Aussichten und Gefahren der Mikrofinanz niedergeschrieben wurden. Das Dokument wurde von führenden Teilnehmern der Mikrofinanz in April 2008 verfasst und unterschrieben. Siehe: <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24412/49313.pdf>, am 28.2.2010

⁸⁴ Die mexikanische Compartamos fordert seit 2001 von ihre Kunden an sich an ein Credit Büro zu registrieren.

Elisabeth Littlefield von der CGAP dazu:

While the microfinance community is very clear about how its values are distinct from mainstream low-income financiers, there is little distinction at the operational level, where money is often lent without regard for repayment capacity, at rates that are needlessly high and unclear to the customer.⁸⁵

Die Vermischung zwischen Mikrokrediten und Konsumkrediten beinhaltet ein großes Gefahrenpotential, sowohl für die Institutionen (hohes Kreditrisiko) als auch für die Kund/innen (Überschuldung). Weiters wird gefürchtet, dass Investoren von der Vermischung zwischen Mikrokrediten und Konsumkrediten abgeschreckt werden und, dass die Mikrofinanz dadurch den guten Ruf verliert, den sie heute noch genießt.

2.2.1.5 Bedeutung der Ausfallquote

In einem Bericht der CGAP findet man eine interessante Argumentation: Es wird davon ausgegangen, dass Überschuldung dazu führt, dass Kredite nicht mehr zurückbezahlt werden können. Dies würde heißen, dass die Ausfallrate ein Indikator für den Grad der Überschuldung ist. Der Bericht der CGAP legt nahe, dass die langfristige Ausfallrate von 2,5% ein Hinweis dafür ist, dass die Überschuldung derzeit kein großes Problem darstellt. Der Bericht der CGAP weist aber auch darauf hin, dass diese Annahme einer Untersuchung bedarf.⁸⁶

In einem Artikel in Businessweek wird ein eher düsterer Anblick in das Thema niedrige Ausfallquote gemacht: Es wird darin behauptet, dass Personen die Konsumkredite nicht zurückzahlen können, die gekauften Gegenstände vom der Finanzinstitution weggenommen wird. Wenn das bisher zurückgezahlte Geld plus die übernommenen Güter die Schuld decken, kommt es in der Statistik als ob der Kredit zurückbezahlt wurde. So könnten laut Artikel die niedrigen Ausfallsquoten teilweise erklärt werden.⁸⁷

⁸⁵ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; S. 29; am 19.1.10

⁸⁶ CGAP; Nr. 59; Richard Rosenberg; „Does Microcredit Really Help Poor People?“; Jänner 2010; <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/FN59.pdf>; am 9.2.2010

⁸⁷ Businessweek; Epstein, Smith; „The Ugly Side of Microfinance“; 2007; http://www.microfinance.lu/fileadmin/media/presse/Dossiers_thématiques/6ème_Midi_Microfinance_victime_du_son_succès.pdf, am 7.4.10

Das Problem der Kundenüberschuldung ist mit zwei anderen Themen eng verbunden: mit dem Thema Zinsen und dem Thema Kundenschutz. Zinsen werden ab Abschnitt 2.3.2.9 (Zinsen in der Mikrofinanz) behandelt, das Thema Kundenschutz im Abschnitt 2.3.1.

2.2.2 Risiko Nr. 2: das Wettbewerb⁸⁸

2.2.2.1 Auswirkungen vom Wettbewerb

In der Mikrofinanzindustrie gehen die Meinungen über die Bedeutung von Wettbewerb auseinander: die InstitutionalistInnen sind der Meinung, dass es zur Expansion der Mikrofinanz beiträgt. Die „Welfarists“ dass es der ursprüngliche Sinn (Armutsbekämpfung und Entwicklung) zerstört wird.

Clara de Ackerman, Präsidentin der *Women's World Bank* in Kolumbien, sagt, dass die (neuen, kommerziellen) Banken nicht wissen, wie man mit Kundschaft aus ärmeren Verhältnissen umgeht, und dass dies sich in der wachsenden Verschuldung der armen KundInnen ausdrückt.

Eine weitere Konsequenz von Wettbewerb, zusammen mit den mangelnden Kreditinformationen über KundInnen, ist, dass Kredite bei verschiedenen Mikrofinanzinstitutionen aufgenommen werden. Dies erzeugt eine Seifenblase weil es den Anschein erweckt, dass viele Kredite aufgenommen werden und es der Industrie gut geht. In Wirklichkeit werden die neuen Kredite verwendet um alte zurückzuzahlen.⁸⁹

Die Ursache für den Anstieg von Wettbewerb in der Mikrofinanz wird im Bericht, „Banana Skins“ nicht erwähnt, liegt aber nahe: Aufgrund der steigenden Popularität der Mikrofinanz, konnten immer mehr Spenden und Investitionen lukriert werden. Den MFIs steht somit immer mehr Geld zur Verfügung, das in Form von Krediten weitergegeben werden muss.

2.2.2.2 Senkung der Anforderungen bei Kreditgewährung

⁸⁸ In 2009 in Lateinamerika Risiko Nr. 2, weltweit 9. Stelle, Lateinamerika 2008 7. Stelle

⁸⁹ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; S. 29; am 19.1.10

Im Kampf um die Marktanteile sind die Anforderungen für potentielle Kreditnehmer/innen gesunken. Manager/innen von großen MFIs meinen, dass ein Auswahlverfahren stattfinden wird: MFIs, die zu freizügig Kredite vergeben haben, werden mit dem Aufkommen wirtschaftlicher Probleme schrumpfen oder zugrunde gehen. Gut etablierte MFIs, die den Prinzipien von Mikrokredite treu geblieben sind, werden überleben und sogar gestärkt werden.⁹⁰

2.2.2.3 Wettbewerb und Belohnung von Kreditagenten

Wenn der Wettbewerb hart ist und Kreditagent/innen auf Provisionsbasis entlohnt werden, kann dies negative Auswirkungen haben. Kreditagent/innen werden meistens dafür entlohnt, möglichst viele Personen zu finden, die Kredite aufnehmen und diese wiederum zurückzahlen.

Kreditagent/innen haben demnach einen Anreiz Kredite zu vergeben und tendieren dazu, bewusst oder unbewusst, das Ausfallrisiko zu unterschätzen. Bei Einforderung der Rückzahlung stehen die Kreditagent/innen unter Druck, diese auch erfolgreich durchzuführen. Es wird befürchtet, dass sie – weil sie von der erfolgten oder nicht erfolgten Rückzahlung direkt betroffen sind – bereit sind gröbere Mittel bei der Schuldeneintreibung einzusetzen.

Eine einfache Lösung dieses Problems könnte folgendermaßen aussehen: würden Kreditagent/innen ein fixiertes Einkommen erhalten, und nicht mit Provisionen nach Kreditabschlüssen, wäre der Druck Kredite „zu verkaufen“ geringer und das Missverhalten bei der Schuldeneintreibung auch. Eine solche Maßnahme könnte zu einer Verlangsamung der Expansion von MFIs führen, wäre aber nachhaltiger.

2.2.3 Risiko Nr. 3: die politische Interferenz⁹¹

2.2.3.1 Politische Interferenz in Lateinamerika

In manchen Ländern geht die größte Bedrohung der Mikrofinanz vom Staat aus: Je größer und sichtbarer die Mikrofinanz wird, desto häufiger werden Versuche von populistischen Regierungen unternommen, in der Branche zu intervenieren.⁹²

⁹⁰ Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience“; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 23.5.09

⁹¹ In Lateinamerika in 2009 an 3. Stelle, weltweit 10. Stelle; in Lateinamerika 2008 9. Stelle

Das Risiko der politischen Interferenz wird in Lateinamerika wesentlich höher als global angesehen. Lateinamerika hat eine lange Tradition der politischen Interferenz (Putsch, Diktaturen, Enteignungen...). Es ist deswegen verständlich, dass man sich in der Branche Sorgen macht, dass es in dieser Region wieder dazu kommen könnte.

Politische Interferenz kann sich auf verschiedene Arten manifestieren: als „directed lending“⁹³, gesetzliche Zinsfestlegungen, Schuldenamnestien, Subventionen für einzelne Institutionen. Die häufigsten Arten von politischer Interferenz sind die Verwendung von MFI Reserven für die Finanzierung von Staatsausgaben und die staatliche Einmischung bei der Austeilung von Krediten. In manchen lateinamerikanischen Ländern wurden bereits Zinsfestlegungen durchgeführt, staatliche MFIs gegründet und Bankaufsichten unter politischen Einfluss gestellt.

2.2.3.2 Die *No Pago*-Bewegung in Nicaragua⁹⁴

Ein Beispiel von politischer Interferenz ist die *No Pago*-Bewegung, die in Nicaragua 2008 aufkam. Schuldner/innen wurden von leitenden Politikern dazu ermutigt, aufgrund zu hoher Zinsen, die Kredite an MFIs nicht zurückzuzahlen.

Diese Bewegung wurde vom Präsident Daniel Ortega unterstützt und befeuert. Es wurde geklagt, dass Zinsen um die 35% zu hoch seien und gefordert, dass Zinsen die 10%-Marke nicht überschreiten sollten. Ein Zitat von Microcapital.org hierzu:

[Daniel Ortega] called on the population to protest against MFIs charging usury interest rates in order to convince them to renegotiate their rates: “We need to end this policy of usury...go march and plant yourselves in front of the offices of the usurers...Be firm! The usurers don’t have any other option: either they renegotiate or they renegotiate”. Ortega did not cite a particular MFI, and several microfinance organizations in the region were forced to close their doors due to protests (...).⁹⁵

⁹² Es ist klarerweise schwer zu definieren wo politische Interferenz beginnt und wo Maßnahmen gegen der Ausnützung der lokale Bevölkerung zu Gunsten des Kapitals stattfindet.

⁹³ Man spricht über „directed lending“ wenn der Staat Banken dazu zwingt (per Gesetz) bestimmte Bevölkerungsgruppen zu dienen. Dies ist für Banken meist von Nachteil weil sie eventuell eine Aufgabe bekommen die nicht lukrativ ist. Bis vor 2 Jahren wurde in Kolumbien „directed lending“ an Banken diktiert um die Mikrofinanz zu fördern.

⁹⁴ “no pago” (spanisch) bedeutet auf Deutsch “ich zahle nicht”

⁹⁵ Microcapital; “Violent Protests Against Nicaraguan Microfinance Institution”; 11.8.2008; <http://www.microcapital.org/microcapital-story-violent-protests-against-nicaraguan-microfinance-institution/>; am 20.1.10

Gerichte in Nicaragua hörten auf, Klagen von MFIs gegen nicht zahlende Schuldner/innen einzubringen. Als Konsequenz wurde im September 2009 die Vergabe von Kredite in mehreren Lokalisationen in Nicaragua gestoppt. Als dieses geschah verschwand die Bewegung.⁹⁶

Interessant ist, dass die Zinsen in Nicaragua verglichen mit anderen Ländern in Lateinamerika⁹⁷ mit 20% pro Jahr, als nicht besonders hoch angesehen werden.⁹⁸

2.2.3.3 Politische Interferenz und Finanzkrise

Jacco Minnaar, ein Fondmanager der niederländischen Triodos Bank, warnte, dass die Wirtschaftskrise, die steigenden ökonomischen Schwierigkeiten und die Verarmung der Bevölkerung eine instabile politische Lage mit sich bringen könnten und sich die schlechte Stimmung in manchen Ländern möglicherweise gegen MFIs richten könnte.⁹⁹

2.2.4 Risiko Nr. 4: Makroökonomische Trends¹⁰⁰

2.2.4.1 Ist die Mikrofinanz antizyklisch gegenüber Krisen?

Es wurde oft behauptet, dass Mikrofinanz antizyklisch gegenüber Krisen ist. Dies wurde folgendermaßen argumentiert: Bei Auftreten einer Wirtschaftskrise, werden im betroffenen Land normalerweise als Folge formelle Arbeitsplätze abgebaut. Für jene Personen, die ihre Arbeitsstellen verloren haben, gibt es die Möglichkeit sich an MFIs zu wenden um einen Kredit aufzunehmen und sich selbstständig zu machen. So gesehen würde die Nachfrage nach MFI-Krediten in Krisenzeiten wachsen. Dieses Phänomen ist in der Vergangenheit in den Krisen in Asien (1997-1998) und Bolivien (1999-2000) eingetreten.¹⁰¹ Dies gilt auch für Arbeiter/innen, die in andere Länder ausgewandert sind. Sie kommen sobald sie im Ausland ihren Arbeitsplatz verlieren, wieder zurück in ihr Ursprungsland (z.B. Arbeiter/innen aus Ecuador, die nach Spanien ausgewandert waren).

⁹⁶ Mykro; Leslie Forman; „No Pago! Reasons to Resist Microfinance in Nicaragua“; 16.11.09; <http://www.mykro.org/no-pago-reasons-to-resist-microfinance-in-nicaragua/2009/11/>; am 20.1.10

⁹⁷ In Mexiko werden teilweise Zinsen weit über 100% pro Jahr verlangt. Siehe Abschnitt über die mexikanische MFI Compartamos (Mitglied der Accion Netzwerk)

⁹⁸ NYTimes; Neil MacFarquhar; „Banks Making Big Profits From Tiny Loans“; 13.4.2010; <http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html>; am 16.4.2010

⁹⁹ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; am 20.1.10, S. 30

¹⁰⁰ In 2009 in Lateinamerika Risiko Nr. 4, weltweit 3. Stelle, Lateinamerika 2008 23. Stelle

¹⁰¹ Dieses Argument gilt eher solange die Mikrofinanzindustrie in den Anfängen ist, d.h. solange die Konkurrenz zwischen MFIs klein und die Marktpenetration gering ist.

Ein anderes Argument für die Fähigkeit von MFIs Krisen zu überstehen ist, dass es sich bei Mikrokrediten um vitale Kredite handelt, die den Lebensunterhalt der Kreditnehmer/innen ermöglichen. Es handelt sich um arme Kreditnehmer/innen, die das geliehene Geld dazu verwenden ein Einkommen zu generieren um Überleben zu können. Um zukünftige Kredite zu sichern sind diese Art von Kreditnehmer/innen bereit lange Strecken zu gehen um die Raten rechtzeitig zu zahlen.¹⁰²

Aber die Lage scheint sich zu ändern. Stauffenberg gibt zwei Hauptgründe warum die Mikrofinanz heutzutage empfindlicher gegenüber Krisen ist an: Erstens ist die Mikrofinanz im Unterschied zu vor zehn Jahren abhängiger von internationalen Kapitalmärkten und zweitens wird heutzutage unter Mikrofinanz eine weitere Palette verstanden als vor zehn Jahren. MFIs vergeben heute oft auch eine Art von Krediten, die in Krisen, weil nicht lebensnotwendig, sehr anfällig sind: die Konsumkredite.

Mit Anwachsen der Konkurrenz in der Branche wurde auch von mehreren MFIs die Zielkundschaft nach oben expandiert und so werden mittlerweile auch Kredite an kleine Unternehmen vergeben; diese Art von Krediten sind ebenfalls anfälliger für Krisen als Mikrokredite. Grund dafür ist, dass Unternehmer/innen, anders als Mikrounternehmer/innen, Fixkosten haben und dadurch anfälliger gegenüber Nachfrageschwankungen sind. Stauffenberg befürchtet, dass MFIs die vom Mikrokreditwesen zu stark abgekommen sind, Schwierigkeiten haben werden.¹⁰³

2.2.4.2 Effekte der Finanzkrise auf die lateinamerikanische MFIs

Bis 2008 wurde behauptet, dass die Mikrofinanz krisenunabhängig sei – 2008 wurde das Risiko *Makroökonomische Trends* noch an 23. Stelle (global) gereiht. In 2009 wird dieses Risiko an 3. Stelle.

Die internationale Finanzkrise könnte sich für lateinamerikanische MFIs, laut Analysten, auf zwei Ebenen abspielen: erstens durch eine Verlangsamung der wirtschaftliche Aktivität und zweitens durch eine knappe Fundierung für MFIs. Anstieg der Arbeitslosigkeit, Zunahme von

¹⁰² Microrate; Sebastian von Stauffenberg, „Cautious Resilience“, März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 23.5.09

¹⁰³ Microrate; Sebastian von Stauffenberg, „Cautious Resilience“, März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 23.5.09

uneinbringlichen Forderungen, weniger Geldsendungen von Verwandten aus dem Ausland (Remittances) und gemindertes Vertrauen von Investoren und Sparer sind mögliche Konsequenzen davon.¹⁰⁴

Die Risikobereitschaft von MFIs wurde durch den Ausbruch der Finanzkrise gebremst. Die Hemmungen in ungewisses Ambient zu expandieren ist daran zu erkennen, dass jetzt Kund/innen mit niedrigerem Risiko ausgesucht und kleinere Kredite mit einer kürzeren Laufzeit vergeben werden. Weiters werden von den MFIs Anstrengungen unternommen um „gute“ Kund/innen zu behalten und um die besten Kund/innen von anderen MFIs abzuwerben.

Die Finanzkrise bringt, laut Stauffenberg, die Mängel der Branche ans Licht. MFIs die vor der Krise vom ursprünglichen Angebot (Mikrokredite) zu stark abgegangen sind, die, zu niedrige Anforderungen bei der Kreditvergabe gestellt haben oder eine schlechte Finanzierungsstruktur aufweisen, haben durch die Krise nun große Schwierigkeiten. Manche davon werden vorrausichtlich untergehen. Xavier Reille, Senior Manager der CGAP in Frankreich, sagte, dass die Finanzkrise jene MFIs zugrunde richten wird, die wenig Kontrolle über Risiken haben (Währungsrisiko, Überschuldung von Kunden, unkontrolliertes Wachstum, einseitige Fundierung, etc.).¹⁰⁵

Die Nachfrage nach Mikrokrediten und Mikrofinanzdiensten ist trotz Krise stark geblieben. Grund dafür ist der enorme und weitgehend unbefriedigte Bedarf der armen Bevölkerung nach Finanzdiensten. Diese Krise wird aller Vorrausicht nach gut überstanden: MFIs verfügen meistens über gesunde Portfolien, wichtige Verlustreserven, kurzfristige Kredite und hohe Profite.

2.2.4.2 Positive Aspekte der Krise für die Mikrofinanz

Manche Befragte, darunter Christian von Stauffenberg (Microrate), meinten, dass die aktuelle Krise auch positives gebracht hat: das starke Wachstum wurde verlangsamt und es sind

¹⁰⁴ IBM Technologies; Alberto Jimenez; „No hiding place for microfinance“; Juli 2009; https://www.financialworld.co.uk/Archive/2009/2009_07jul/Features/Lascelles%20and%20Mendelson/17026-print.cfm; am 21.1.10

¹⁰⁵ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; S. 22; am 21.1.10

dadurch Schwächen der Industrie ans Licht gekommen. Die Branche wurde dadurch gezwungen, sich in Frage zu stellen und nach neue Lösungen und Strategien zu suchen.¹⁰⁶

Der Boom an Popularität der Mikrofinanz hat bis vor der Finanzkrise einen enormen Zuwachs an Kapital (sowohl Spendenkapital als kommerzielles Kapital) verursacht. Bis vor der Finanzkrise hatten mehrere MFIs reichlich Kapital zum Verleihen zur Verfügung. Dies hat zum Wachsen der Branche beigetragen aber auch dazu, dass die Kreditanforderungen herabgesetzt wurden. Eine Konsequenz davon ist, dass die Kundenüberschuldung stark gestiegen ist. Die Entwicklung ist zu schnell in die falsche Richtung gegangen: eine zu freizügige Kreditvergabe die zu eine Überschuldung der Kundschaft führte. Die Finanzkrise hat diese Entwicklung gebremst. So gesehen ist sie für die Mikrofinanz zum rechten Zeitpunkt gekommen. Stauffenberg meint, dass durch die Finanzkrise eine Konsolidierung der Branche stattfindet.

2.2.5 Risiko Nr. 5: die Zinsen¹⁰⁷

2.2.5.1 Zinsen aus der Sicht von Betreibern

Es wird davon ausgegangen, dass MFIs über eine ausreichende Gewinnspanne verfügen um Zinsschwankungen zu verkraften. Hohe Zinsen für Kreditnehmer/innen sind aus Sicht kommerzieller Betreiber/innen eine riskante Strategie, weil es Ärger bei den Kund/innen und eine mögliche politische Interferenz hervorruft. Die Alternative wäre die Zinsen für die Konsument/innen zu senken. Im Bericht der CSFI wird behauptet, dass diese Strategie ebenfalls riskant ist weil – sobald es zu Zinsschwankungen kommt – die Zinsen für den Endkunden auch geändert werden müssen.¹⁰⁸

Weiters antworteten einige der Befragten, dass Zinsschwankungen die Profitziele der MFIs schädigen. Tatsache ist, dass in nächster Zeit, Zinsen mehr schwanken werden als früher. MFIs sollten lernen damit umzugehen, sagen Expert/innen im Bericht.

¹⁰⁶ Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience“; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 21.1.10

¹⁰⁷ In Lateinamerika in 2009 an 5. Stelle, weltweit 11. Stelle, Lateinamerika 2008 6. Stelle

¹⁰⁸ Dies ist meine Meinung nach einem sehr eigenartigen Vorschlag. Soll es bedeuten, man soll die Zinsen hoch lassen weil sie ohnehin wieder hoch werden könnten?

Es ist zu beachten, dass im Bericht der CSFI vor allem die Sorgen der Kapitalgeber und Dienstanbieter wiedergegeben werden. Auf der anderen Seite sind die der Kund/innen, die hohe Zinsen zahlen müssen. Das Thema der hohen Zinsen für die Kund/innen wird im Abschnitt 2.4.1 (Hohe Zinsen in der lateinamerikanischen Mikrofinanz) behandelt.

2.2.5.2 Steigendes Risiko und steigende Zinsen

Vor der Krise haben MFIs Kredite in lokalen Währungen genommen um das Fremdwährungsrisiko einzuschränken.¹⁰⁹ In Krisenzeiten sind Inlandswährungskredite praktisch nicht mehr vorhanden, weil die Zinsen uneinschätzbar sind. Es wird behauptet, dass Hedges teilweise nicht verfügbar sind und ungehedgte Kredite zunehmend gefährlich werden. Manche MFIs waren bisher nicht geneigt, ein Wechselkursrisiko einzugehen. Jetzt stehen sie vor der Entscheidung entweder das Wechselkursrisiko einzugehen oder auf die Zunahme von Kreditportfolio zu verzichten.¹¹⁰ Dies hat klarerweise dazu geführt, dass Zinsen für MFIs und Kunden höher wurden.

2.2.6 Risiko Nr. 6: die Liquidität¹¹¹

2.2.6.1 Finanzkrise und Liquidität von Lateinamerikanischen MFIs

Mit der Finanzkrise wurden die kurzfristigen Geldquellen (Überzugsgsrahmen bei anderen Banken, lokale und internationale Kapitalmärkte, Investmentfonds, Entwicklungsorganisationen, Investoren, etc.) knapp.

Liquidität bedeutet in diesem Zusammenhang das Potential von MFIs über Geld zu verfügen um Kredite an Endkunden vergeben zu können. MFIs haben durch die Finanzkrise gesehen, dass Liquidität ein beachtliches (wenn auch kurzfristiges) Risiko darstellt, das kontrolliert werden muss.

2.2.6.2 Liquiditätsprobleme vor allem bei kleinen MFIs

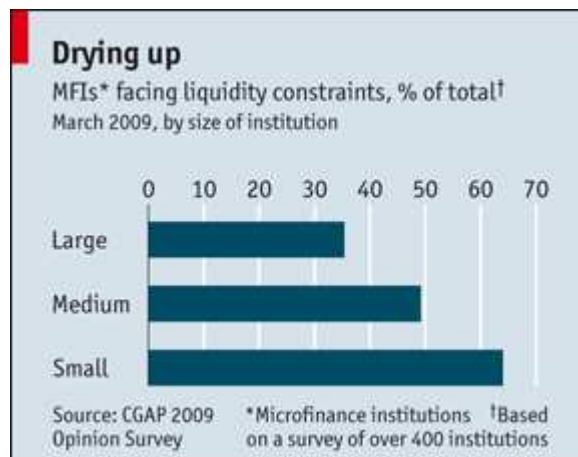
¹⁰⁹ Accion International; Catalina Sicard; Insight Nr. 16; „Microfinance Institutions and Foreign Exchange Risk: The Experience of Accion’s Latin American Affiliates”; Jänner 2006;

http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 30.12.09

¹¹⁰ Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience”; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 23.5.09

¹¹¹ In 2009 an Lateinamerika an 6. Stelle, weltweit 2. Stelle; in Lateinamerika 2008 20. Stelle

Stauffenberg von Microrate kritisierte in einem Dokument von 2007, dass Entwicklungsorganisationen und Investoren vor allem in große, gut etablierte Organisationen investieren (siehe dazu Abschnitt 1.5.5 Kritik an die Investitionspolitik von DFIs). Mit Aufkommen der Finanzkrise wurden die ausländischen Investitionen vor allem für kleine MFIs weiter eingeschränkt.



Quelle: Economist.com ¹¹²

2.2.6.3 Spareinlagen als geeignete Mittel gegen Liquiditätsprobleme

Gabriela Braun von der deutschen GTZ sagte, dass von der Liquiditätsknappheit während der Finanzkrise vor allem MFIs getroffen werden, die größtenteils ausländische Fundierung von MIVs¹¹³ oder sonstige internationale Institutionen Kredite erhalten. Braun konstatierte weiter, dass MFIs die über Spareinlagen von Kunden verfügen, die Finanzkrise und Liquiditätsprobleme am bestens gemeistert haben: Arbeitskapital aus Spareinlagen ist die beste Geldquelle, weil sie stabil und günstig ist und kein Fremdwährungsrisiko birgt.¹¹⁴

In Lateinamerika ist der Anteil an ausländischem Kapital im Durchschnitt gering (11%). Dagegen verfügen lateinamerikanische MFIs über eine verhältnismäßige hohe Finanzierung über Spareinlagen (durchschnittlich 39%, siehe dazu Abschnitt 1.4.1). Dies sind eventuell zwei Gründe warum das Problem der Liquidität in Lateinamerika während der Finanzkrise als nicht so akut wahrgenommen wurde wie im Rest der Welt.¹¹⁵

¹¹² Economist.com, 11.3.10, http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=15663834, am 18.3.10

¹¹³ MIVs: Microfinance Investment Vehicles

¹¹⁴ GTZ: deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GsmBH, <http://www.gtz.de>, am 25.1.10

¹¹⁵ In 2009 an Lateinamerika an 6. Stelle, weltweit 2. Stelle; in Lateinamerika 2008 20. Stelle

2.2.7 Risiko Nr. 7: Fundierung ^{116 117}

2.2.7.1 Exzessive Fundierung bis vor der Finanzkrise

Anfangs 2008 wurde die Mikrofinanz mit Geldmitteln so stark überhäuft, dass man anfangs sich im Sektor über eine exzessive Fundierung Sorgen zu machen. Durch die Finanzkrise wurde im Jahr 2009 das Gegenteil ein Problem: die Knappheit an Fundierung ging von Stelle 29 im Jahr 2008 auf die Stelle 6 (weltweit).

Die Studie der CSFI stellte die Frage, ob die Knappheit an Geldmitteln in der Mikrofinanz generell sein wird oder nur manche MFIs davon betroffen werden. Befragten der Studie sagten, dass es in Zukunft die Fundierung, so wie bei der Liquidität, an wenige große MFIs gehen wird und, dass eher kleine MFIs Schwierigkeiten haben werden Geldmitteln aufzubringen. Stauffenberg von Microrate sagte dazu, dass mit der Finanzkrise, lang- und mittelfristige Kapital vor allem für MFIs die ausländisches Kapital beanspruchen, knapper und teurer geworden ist.¹¹⁸

2.2.7.2 Fundierung über Spareinlagen

Stauffenberg sagt weiters, dass durch die Verknappung am Kapital während der Krise Kundenspareinlagen interessanter geworden sind. Er ist ebenfalls der Meinung, dass Spareinlagen eine stabile und billige Art der Kapitalaufbringung ist. Stauffenberg sagt aber, dass MFIs die erst mit Eintritt der Finanzkrise angefangen haben Spareinlagen einzunehmen sich schwer tun werden, damit die Verknappung von andere Kapitalquellen zu kompensieren: Kapitalaufbringung durch Spareineinlagen wird eher langsam gebildet. Somit sind MFIs die schon früher darauf gesetzt haben jetzt in eine bessere Position.

2.2.7.3 Rückgang der Fundierung über Spenden

Wenn man von Fundierung in der Mikrofinanz spricht, ist es wichtig im Auge zu behalten, dass damit einerseits Spendengelder und andererseits kommerzielles Kapital gemeint sind. Bezüglich Spendenkapitals wurde von manchen Personen der Studie gesagt, dass es möglich ist, dass aufgrund von Desillusionierung oder „donor fatigue“ das Spendenkapital in Zukunft

¹¹⁶ Mit „Fundierung“ ist die langfristige Finanzierung zu verstehen. Die „langfristige“ Liquidität sozusagen.

¹¹⁷ In Lateinamerika Risiko an 7. Stelle, weltweit an 6. Stelle, in Lateinamerika 2008 an 29. Stelle

¹¹⁸ Microrate; Julie Abrams & Damian Stauffenberg; „Are Public Development Institutions Crowding Out Private Investment in Microfinance?“; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/role-reversal-final-3012007.pdf>; am 25.1.10

von der Mikrofinanz sich abwendet und, dass die Philanthropen sich andere Formen der Armutsbekämpfung widmen.

2.2.8 Risiko Nr. 8: die Rentabilität ¹¹⁹

2.2.8.1 Der Faktor Rentabilität gewinnt an Bedeutung

Der Faktor Rentabilität hat in der Mikrofinanz an Bedeutung gewonnen: In der Branche geht es nicht mehr wie früher lediglich um philanthropische Ziele sondern immer mehr um finanzielle Ziele.¹²⁰ Der hohe Druck auf die Rentabilität wird zurzeit zusätzlich von erhöhten Kapitalkosten, vom steigenden Wettbewerb und von der zunehmenden Uneinbringlichkeit von Forderungen verursacht.

Im internationalen Vergleich war der Faktor Rentabilität vor allem in Osteuropa (Platz 7) und in Lateinamerika hoch eingereiht. In Asien (Platz 22) wird diesem Faktor weniger Aufmerksamkeit geschenkt; möglicherweise weil die Industrie in dieser Region stark vom Spendenkapital getragen wird und es dadurch weniger Druck gibt Gewinne zu generieren.

Obwohl es verschiedene Modelle der Mikrofinanz gibt (tendenziell kommerzielle bis eher subventionierte), waren sich viele Befragte der Studie darüber einig, dass Rentabilität nötig ist für das Überleben von MFIs. Ein Praktiker aus Indien, machte diesbezüglich ein meines Erachtens geeignetes Kommentar: *“Without profitability there can be no sustainability. But these should not be huge profits as we are working with a very poor clientele”*.¹²¹

2.2.8.2 Senkung der Rentabilität

Laut Studie der CSFI befürchten manche in der Branche, dass eine niedrigere Rentabilität den Zufluss an kommerziellem Kapital in Zukunft mindern könnte. Gemeint wird auch, dass aufgrund der strukturellen Veränderungen der Industrie¹²² zu erwarten ist, dass die früheren hohen Raten an Rentabilität nicht mehr erreicht werden.

¹¹⁹ In Lateinamerika an 8. Stelle, weltweit an 12. Stelle, in Lateinamerika 2008 an 22. Stelle

¹²⁰ The Economist; „Small Loans and Big Ambitions“; März 07;

http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=E1_RRGTVNN; am 25.1.10

¹²¹ CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; am 28.1.10, S. 27

¹²² Steigendes Wettbewerb, höhere Zinsen, Verschlechterung der Kreditqualität, etc.

2.2.9 Risiko Nr. 9: ungünstige Regulierung¹²³

Dieses Risiko tritt in verschiedenen Formen auf. Regulierung gibt es immer entweder zu wenig oder zu viel, sie kann ineffizient oder erdrückend sein. Glücklicherweise scheint dieses Problem sich zu lösen: die Dominanz dieses Risiko hat verglichen mit 2008 (Platz 3), stark abgenommen (2009 Platz 13).

In der Studie der CSFI, „Banana Skins 2009“ ist das meistgenannte Problem bezüglich Regulierung das Fehlen einer speziellen Gesetzgebung für die Mikrofinanz. Meistens wird die Gesetzgebung des Bankwesens für die Mikrofinanz lediglich adaptiert. Das Thema der Regulierung in der Mikrofinanz ist vor allem bezüglich Spareinlagen wichtig. Viele MFIs wollen Einnahmen von Kundensparnissen einnehmen. Diese Aktivität wird aber durch ungeeignete Regulierung in viele Länder gehindert.

Andererseits ist es zu erwarten, dass es aufgrund der Finanzkrise neue Reformideen für die Finanzwelt geben werden.¹²⁴ Dies wird klarerweise Konsequenzen für die Mikrofinanzen haben.¹²⁵

2.2.10 Risiko Nr. 10: Refinanzierung¹²⁶

Das Risiko der Refinanzierung bezeichnet die Gefahr, dass aufgrund der veränderten Gegebenheiten Investor/innen und Spender/innen ihr Kapital zurücknehmen. Dieses Risiko ist laut Bericht „Banana Skins 2009“ verglichen mit 2008 sehr stark gestiegen.

Dieses Risiko wird weltweit von Investor/innen als größtes Risiko eingeschätzt; von Praktiker/innen jedoch viel niedriger (Platz 15). Der Grund dafür ist, dass diese Befragung während in der Finanzkrise gemacht wurde (April 2009). Investor/innen, die mit

¹²³ In Lateinamerika an 9. Stelle, weltweit an 13. Stelle, in Lateinamerika 2008 an 3. Stelle

¹²⁴ Siehe Artikel vom Spiegel vom 25.1.10: über den Vorschlag von Obama Banken und Spekulationsgeschäfte zu trennen. Diesen Vorschlag kam in Juli 2010 (mit einigen Veränderungen) durch. Siehe dazu Der Spiegel; „Finanzmärkte – Vorteil Amerika“; 19.7.10, <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-71892504.html>; am 11.8.10

¹²⁵ Carlos Labarthe, Direktor von der mexikanischen Compartamos: “(the crisis) is generating a lot of efforts by regulators to increase regulation for financial institutions in general, so the possibility that this will effect our operations is huge”

¹²⁶ In Lateinamerika an 10. Stelle, weltweit an 5. Stelle, in Lateinamerika 2008 an 28. Stelle

Kapitalmärkten arbeiten, waren damals sehr pessimistisch. Das Risiko der Refinanzierung ist in erste Linie aufgrund des weltweiten Einbruchs von Krediten („credit crunch“) gestiegen.

Das Problem der Refinanzierung hat auch an Bedeutung zugenommen, weil man sich letztendlich fragt, ob das Business Modell der MFIs geeignet ist. Die Mikrofinanz wurde bisher in manchen Regionen mit Spendenkapital beschenkt; es ist davon auszugehen, dass diese Art von Kapital abnehmen wird. Andererseits werden kommerzielle Investor/innen der Branche in Zukunft mit weniger Rendite als bisher rechnen müssen. Dies wird selbstverständlich einige dieser Investoren davon abhalten in der Mikrofinanz weiter zu investieren.

Andere Befragter der Studie sind diesbezüglich optimistischer: Alex Silva, Generaldirektor von Omtrix, eine Finanz Consulting Firma aus Costa Rica¹²⁷, sagt, dass die Fundamente der Industrie weiterhin gültig sind und, dass die Finanzkrise nur eine weitere Schwierigkeit in einer Branche ist, in der man es gewohnt ist mit Notsituationen (politische Krisen, Naturkatastrophen, schlechte Regulierung, etc.) umzugehen.

2.3 Hoffnungen auf eine nachhaltige Mikrofinanz in Lateinamerika

In Folgenden einige Punkte die darauf hindeuten, dass die lateinamerikanische Mikrofinanz sich in die „richtige“ Richtung bewegt.

2.3.1 Kundenschutz

In einem Bericht von Dezember 2008 *Standards for Microfinance Growth* deutet Elisabeth Rhyne¹²⁸ auf die Gefahren einer unverantwortlichen Vergabe von Krediten hin. Sie sagt, dass es extrem wichtig ist Konsumentenschutz aufzubauen um durchschaubare Kreditbedingungen zu fördern und so eine Verschuldung der Kund/innen zu vermeiden.

¹²⁷ http://www.omtrixinc.com/htm/our_team.htm am 1.2.10

¹²⁸ Elisabeth Rhyne ist Managing Director vom „Center for Financial Inclusion“, Abteilung von Accion International die sich mit dem Schutz von MFI Klienten beschäftigt.

Eine unzureichende Gesetzgebung und starke Konkurrenz führen dazu, dass Verschleierung der Kreditbedingungen und nachlässige Betrachtung der Rückzahlungsfähigkeit zur Norm werden um Kund/innen (Kreditnehmer/innen) zu gewinnen. Rhyne deutet in diesem Dokument darauf hin, dass hohe Verschuldung von Konsument/innen die Ursache der Finanzkrise 2008 ist.

Rhyne sagt ebenfalls, dass nachdem die Kundschaft von Mikrofinanzinstitutionen größtenteils aus Personen aus bildungsfernen Schichten und zum Teil auch aus Analphabet/innen besteht umso wichtiger ist es klare Kreditbedingungen in der Industrie durchzusetzen.

2.3.1.1 The Campaign for Client Protection in Microfinance

Es gibt verschiedene Initiativen die den Kundenschutz und Transparenz in der Mikrofinanz fördern. Eine davon ist die *Campaign for Client Protection in Microfinance*. Dieses Konsortium wurde im September 2008, während der 4. *Clinton Global Initiative* in Hong Kong von wichtigen Teilnehmer/innen der Industrie ins Leben gerufen. Dabei sind unter anderen folgende Organisationen beteiligt: The Center of Financial Inclusion (Accion International), der Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), die Deutsche Bank, Opportunity International, Freedom from Hunger, Pro Mujer, Women's World Banking und Grameen Foundation u.a..¹²⁹ Folgende Prinzipien wurden in Rahmen der Veranstaltung von den Teilnehmer/innen erklärt¹³⁰:

1. Prinzip: Qualität der Dienste: „Jede/r MFI Kunde/Kundin wird würdig und respektvoll behandelt. Mitglieder erbringen ihre Leistungen in eine möglichst geeigneten und schnellen Form.“¹³¹

2. Prinzip: Transparenz in der Preisgestaltung: „Es wird an den/die Kunden/Kundin vollständige und verständliche Informationen über die tatsächlichen Kreditkosten, die Überweisungsgebühren und Erträge von Ersparnissen gegeben.“¹³²

¹²⁹ Accion International; „Microfinance Leaders Launch Campaign for Client Protection at Clinton Global Initiative“; September 2008; http://www.csrwire.com/press/press_release/17639-Microfinance-Leaders-Launch-Campaign-for-Client-Protection-at-Clinton-Global-Initiative; am 5.5.10

¹³⁰ Accion International; Monograph Series Nr. 14; Patricia Lee Devanay; „Bringing Pro-Consumer Ideals to the Client - A Consumer Protection Guide for Financial Institutions Serving the Poor“; Mai 2006; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 15.12.09

¹³¹ Originaltext in Englisch: „MFIs will treat every customer with dignity and respect. Members will provide services in as convenient and timely a manner as possible.“

¹³² Originaltext in Englisch: „MFIs will give clients complete and understandable information about the true costs they are paying for loans and transaction services and how much they are receiving for savings.“

3. Prinzip: Faire Preise: „Es werden faire Preise festgelegt. Es werden dadurch keine exzessive Profite generiert, sondern soviel verlangt, dass die MFI überlebt und wächst um mehr Leute zu erreichen.“ ¹³³

4. Prinzip: Vermeidung der Verschuldung von Kund/innen: „Um Kundenverschuldung zu vermeiden, werden an die Kund/innen nur Kredite vergeben, die er/sie auch zurückzahlen kann.“ ¹³⁴

5. Prinzip: Angemessene Praktiken bei der Schuldeinbringung: „Obwohl Schuldeneinbringung energisch sein muss, werden MFIs die betroffenen Kund/innen mit Würde behandeln und ihnen ihr lebensnotwendiges Eigentum nicht wegnehmen.“ ¹³⁵

6. Prinzip: Verbot der Weitergabe von Kundendaten: „MFIs werden Kundeninformationen von Personen fernhalten die nicht gesetzlich befugt sind diese einzusehen.“ ¹³⁶

7. Prinzip: Ethisches Benehmen des Personals: „MFIs werden hohe Standards im Kampf gegen Interessenskonflikte, unethisches Benehmen und Korruption von ihren Angestellten verlangen. Angestellte die Überschreitungen begehen, werden sanktioniert.“ ¹³⁷

8. Prinzip: Feedback Mechanismen : „MFIs stellen Kanäle um Feedback von Konsumenten entgegenzunehmen zur Verfügung. Es sind dabei Mechanismen vorgesehen um die Kundenbeschwerden zu behandeln.“

9. Prinzip: Implementierung der Pro-Konsument-Richtlinien in den Tagesablauf: „MFIs agieren kundenorientiert. Das Personal wird in diesem Sinne ausgebildet und motiviert, Kunden erhalten Seminare über Finanzwesen und Programme für die Kundenzufriedenheit werden durchgeführt.“ ¹³⁸

Dieses Pro-Konsument-Versprechen wurde konzipiert damit Kundenschutz Praktiken und Richtlinien von den MFIs selbst kommen. Das Ziel ist dabei nicht Regulierung zu fördern,

¹³³ Originaltext in Englisch: „MFIs will price their services at fair rates. Their rates will not provide excessive profits, but will be sufficient to ensure that the business can survive and grow to reach more people.”

¹³⁴ Originaltext in Englisch: „In order to avoid customer overindebtedness, MFIs will not lend any customer more than the customer can afford to repay.”

¹³⁵ Originaltext in Englisch: „While debt collection practices must include energetic pursuit of defaulters, MFIs will treat customers with dignity and will not deprive customers of their basic survival capacity as a result of loan repayment.“

¹³⁶ Originaltext in Englisch: „MFIs will protect the private information of customers from reaching others who are not legally authorized to see it.”

¹³⁷ Originaltext in Englisch: „MFIs will hold their employees to a high standard with respect to conflicts of interest and unethical behavior, especially behaviour that harms customers (such as taking kickbacks). Employees who breach these standards will be sanctioned.”

¹³⁸ Originaltext in Englisch: „MFIs will make pro-consumer orientation a hallmark of the way they conduct business, through efforts such as staff training and incentives, financial education for customers, customer satisfaction programs and the like.”

sondern MFIs in der Gestaltung von Verhaltenskodex einzubeziehen. In Bereichen wo Regulierung bereits existiert – siehe transparente Preisgestaltung, Vermeidung von Überschuldung, Weitergabe von Kundendaten – wird ersucht diesen Regeln nicht nur zu folgen, sondern auch deren Existenz zu verstehen. Ziel ist bis 2010, mindestens die Hälfte der 500 größten MFIs weltweit dazu zu bringen dies zu tun.¹³⁹ Es wird dann vom Konsortium kontrolliert ob die Organisationen sich tatsächlich daran halten. Wenn ja, könnten Zertifikate ausgestellt werden.¹⁴⁰

Ein weiterer Versuch, die Kundenverschuldung in Griff zu bekommen und den Kundenschutz in MFIs zu fördern ist die sogenannte *Pocantico Declaration*. Dieses Dokument wurde im April 2008 von führenden Teilnehmer/innen der Industrie zusammengestellt und unterzeichnet. Diese Deklaration ist ein Bekenntungsschreiben und eine Willenserklärung, dessen Inhalt ähnlich der *The Campaign for Client Protection in Microfinance* ist.¹⁴¹

2.3.1.2 Ansicht der Institutionisten zum Thema Kundenschutz

Die Ansicht der Institutionisten in Bezug auf das Thema Kundenschutz ist, dass diese Richtlinien von der Mikrofinanzbranche selbst kommen und (zumindest am Anfang) freiwillig angewendet werden sollen. Die Befürchtung ist, dass wenn Maßnahmen nicht getroffen werden, in den nächsten Jahren Skandale betreffend Kundenschutz in der Mikrofinanz ans Licht kommen werden. Die Konsequenz wäre dann, dass in einigen Jahren die Branche gesetzlich stark reglementiert wird.¹⁴²

2.3.1.3 The Alliance for Financial Inclusion (AFI)

Die AFI hat ihren Sitz in Thailand, wird von der GTZ (Deutschland) geleitet und mit Mitteln aus der Bill & Melinda Gates Foundation finanziert. Diese Organisation hat im Mai 2010 ein

¹³⁹ Es ist unklar ob das Ziel dieser Kampagne erreicht wurde. Sie ist auf jedenfalls gewisser Maßen erfolgreich: Unterstützer der Kampagne sind bis Mai 2010: über 300 MFIs, um die 150 Netzwerke und Organisationen die in der Mikrofinanz tätig sind, über 100 Investoren und Spender, um die 700 Individuen (siehe: <http://www.smartcampaign.org/about-the-campaign/campaign-endorsers>, am 5.5.10) Interessant ist, dass in der Zwischenzeit der Name dieser Organisation sich geändert hat.

¹⁴⁰ Accion International; Elisabeth Rhyne; „Viewpoints: Standards for Microfinance Growth“; 17.12.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1441>; am 10.6.09: Dabei sind die weltweit 500 größte MFIs die an den Mix (www.mixmarket.org) berichten gemeint.

¹⁴¹ The Pocantico Declaration; April 2008; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24412/49313.pdf>; am 28.2.2010

¹⁴² Accion International; Maria Otero, Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

kurzes aber gelungenes Dokument zum Thema Kundenschutz herausgebracht.¹⁴³ Das interessante an diesem Dokument ist, dass darin die richtigen Fragen gestellt werden:

- **Regulierung und Supervision:** Was ist die richtige Balance zwischen Prinzipien und Regeln? Um zu gewährleisten, dass die Finanzinstitutionen diese befolgen ist Supervision notwendig: Verfügen Aufsichtsbehörden über die nötigen Ressourcen?
- **Rolle der Industrie:** Finanzinstitutionen sind in Bezug auf das Thema Kundenschutz einem Interessenskonflikt ausgeliefert: In wiefern kann Selbstregulierung unter diesen Umständen funktionieren?
- **Input von Konsument/innen:** wer vertritt die Interesse der Konsument/innen?
- **Finanzbildung:** Finanzbildung ist für die Kund/innen von Finanzinstitutionen notwendig. Wie sieht eine erfolgreiche Bildungsmaßnahme aus?

Die Fragen werden im Bericht beantwortet indem Fälle aus Ländern beschrieben werden, in denen für einen bestimmten Punkt erfolgreiche Methoden eingesetzt wurden (Mexiko, Peru, Südafrika, Philippinen, Malaysia). Peru hat zum Beispiel ein gutes System um der großen Anzahl von Kundenbeschwerden gerecht zu werden und um eine gewisse Transparenz in Sachen Zinsen zu gewährleisten (Zinsraten werden täglich in der Zeitung veröffentlicht; dadurch fielen die Zinsen um 15% innerhalb von sechs Monaten)¹⁴⁴.

Damit Mikrofinanz zu einer Verbesserung der soziale Lage beiträgt ist Kundenschutz sehr wichtig. Es ist aber noch zu früh um dies betreffend Voraussagen zu machen. Es wird gehofft, dass ein richtiges Maß¹⁴⁵ an Kundenschutz gefunden wird um diese Aufgabe zu meistern. Nur so wird sich die die Industrie nachhaltig entwickeln. Ein weiterer Anlass, der Grund zur Hoffnung gibt, dass sich die Mikrofinanz positiv weiterentwickeln wird, ist die große Nachfrage nicht nur nach Mikrokrediten sondern auch nach anderen Finanzprodukten.

2.3.2 Erweiterung der Produktpalette

¹⁴³ Alliance for Financial Inclusion; „Consumer Protection Leveling the playing field in financial inclusion“; Mai 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43672/Consumer%20Protection.pdf>; am 6.5.10

¹⁴⁴ Alliance for Financial Inclusion; „Consumer Protection Leveling the playing field in financial inclusion“; Mai 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43672/Consumer%20Protection.pdf>; am 6.5.10

¹⁴⁵ zu wenig Kundenschutz ist schlecht für die Kunden; zu viel Kundenschutz ist erdrückend für MFIs

Es ist mittlerweile klar, dass die Rolle von MFIs sich nicht auf die Vergabe von Mikrokrediten beschränken wird. In einer Studie von Maralunda und Otero aus dem Jahr 2005¹⁴⁶ wird gezeigt, dass schon damals, manche MFIs und NGOs, außer Mikrokrediten auch Kredite für Konsum, Hausbau, Korrentkonten / Sparkonten, Bankomatdienste, Versicherungen und Training angeboten haben. In dieser Studie wurde hochrangigen Manager/innen von kommerzielle Banken, MFIs und NGOs folgende Frage gestellt: „Welche Art von Finanzprodukten sollten Mikrofinanz Institutionen an arme Bevölkerungsschichten anbieten?“ Die meiste Funktionäre waren ähnlicher Ansicht: Sparkonten, Versicherungen, verschiedene Arten von Kredite (Wohnraumkredite, Bildungskredite, Leasing, etc.), Transferkonten. Eine Antwort war dabei originell: Erik Peter Geurts, von der niederländischen SRI¹⁴⁷ Institution, Triodos Bank, sagte: „(MFIs sollten an arme Bevölkerungsschichten Produkte anbieten) welche die Produktivität (bzw. die Produktion) fördern, und nicht die, die den Konsum steigern.“¹⁴⁸

Product Offerings of the Institutions Included in this Study

	Commercial Banks		MFIs		NGOs	
	Directly	Alliances	Directly	Alliances	Directly	Alliances
LOANS						
Consumer	90%		78%		38%	
Commercial	70%		67%		31%	
Mortgage	60%		44%		25%	
Microcredit	90%		100%		100%	13%
Rural	50%		33%		44%	6%
SAVINGS						
Accounts	70%		44%		6%	
ATMs	60%	10%	44%	11%	6%	
Internet	20%					
Remittances - Nat'l	50%		22%	22%		
Remittances - Internat'l	30%	20%		33%		6%
OTHER SERVICES						
Insurance	50%	10%	11%	11%	6%	25%
Training		20%	11%		38%	19%

Note: These statistics collected from 10 banks, 9 MFIs and 16 NGOs.

Source: Study by the authors.

¹⁴⁶ Accion International; Beatriz Marulanda & Maria Otero; „The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics”; April 2005; S. 38;

http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp, am 9.1.10

¹⁴⁷ SRI: Social Responsible Investment

¹⁴⁸ “Any and all that stimulate productivity as opposed to those that stimulate consumption.”

Verglichen zu den kommerziellen Banken besteht aber laut Bericht, sowohl im Umfang als auch in der Qualität der Dienste, in mehreren Bereichen noch Nachholbedarf. Nachholbedarf aber auch ein sehr großes Potential wird in Sparkonten gesehen.

2.3.2.1 Sparkonten

MFIs die Kapitalbildung durch Spareinnahmen schon seit einigen Jahren tätigen, haben während der Finanzkrise weniger Liquiditätsprobleme erlitten. Kundenersparnisse haben sich als eine stabile Kapitalquelle erwiesen, die außerdem kostengünstig ist (niedrigere Zinsen, kein Fremdwährungsrisiko). Ersparnisse bilden in Lateinamerika bereits 39% der Fundierung von MFIs. Es gibt aber noch viele MFIs die Spareinlagen nicht einnehmen können. Grund dafür ist oft, dass die Regulierung es noch nicht erlaubt.

In einem Buch der deutschen KfW Entwicklungsbank weist Dr. Ernst A. Brugger, ein Consultant aus der Schweiz, auf die Notwendigkeit hin, in den jeweiligen Länder die Bankwesengesetze so zu reformieren, dass es MFIs erlaubt wird, Spareinlagen einzunehmen. Brugger beschreibt auch die Möglichkeit, dass traditionellen Banken mit MFIs zusammenarbeiten. Er sagt, dass MFIs als Filiale von traditionellen Banken dienen könnten und, dass die traditionellen Banken sich mehr um ärmere Bevölkerungsschichten bemühen müssten, wenn beabsichtigt wird ihre Ersparnisse einzunehmen. Dafür müsste, laut Brugger, mehr Vertrauen im Banksystem geschaffen werden, aber auch zugänglichere Filialen. Dies könnte durch eine Zusammenarbeit mit (bzw. Ankauf von) MFIs möglich werden.¹⁴⁹ In diesem Zusammenhang wird oft von *Downgrading* gesprochen (wenn traditionelle Banken versuchen ärmere Leute als Kund/innen zu gewinnen). Dieses Phänomen ist in gewisser Weise ärgerlich: Bis vor einigen Jahren herrschte die allgemeine Ansicht vor, dass arme Personen nicht sparen können. Die Entwicklungsprojekte haben das Gegenteil bewiesen. Jetzt wollen die traditionellen Banken, die früher die arme Bevölkerungsschichten vollkommen vernachlässigt haben am Geschäft teilnehmen.

Marc De Sousa-Shields, ein Spezialist in Sachen Mikrofinanz sagt, dass die Entscheidung von sparenden Kund/innen in welcher MFI sie ihr Geld einlegen von folgende Kriterien abhängt: Stabilität der Institution, Rendite, die gebotene Dienstalette und Zugang zum Geld. De Sousa-Shields sagt, dass vor allem die Möglichkeit, das gesparte Geld jederzeit zu Verfügung

¹⁴⁹ Brugger Ernst A. ; „Microfinance Investment Funds“; Chapter 14: „Microfinance Investment Funds: Looking Ahead“; KfW Entwicklungsbank; 2006, S. 245

zu haben, für arme Sparer, verständlicherweise, von großer Bedeutung ist.¹⁵⁰ Er sagt, dass es muss zugegeben werden, dass bei mehreren dieser Kriterien (Stabilität der Institution, breite Dienstpalette, ...) traditionelle Banken einen Vorsprung gegenüber MFIs haben.

Tatsache ist, dass Spareinnahmen ein wichtiges Thema der Mikrofinanz geworden ist. Sie haben großes Potential. Wenn MFIs erlaubt wird, Spareinlagen zu nehmen wird die Mikrofinanz dem traditionellen Bankwesen immer ähnlicher. Traditionelle Banken fangen an das Geschäftspotential der Mikrofinanz zu erkennen und in MFIs potentielle Kooperationspartner bzw. Konkurrenten zu sehen.

Ein anderer Aspekt in Sachen Sparkonten sind die Innovationen, die diesem Bereich stattfinden. In Kenia wird beispielsweise ein sehr interessantes Projekt durchgeführt. Man geht von der Idee aus, dass Sparen darin besteht, dem Konsumieren zu entsagen. Dies ist verständlicherweise kein großer Anreiz um zu sparen. Um den Spieß umzudrehen werden jetzt Sparkarten im Handel angeboten. Man kann Sparkarten im Handel kaufen und diese werden mittels Mobiltelefon auf die Sparkonten geladen (siehe Mobil Banking). Diese Idee ist sehr erfolgreich und zeigt große Aussichten sich in anderen Regionen auszubreiten. Dabei stellt sich die Frage ob MFIs oder Telefongesellschaften das Spargeschäft betreiben werden¹⁵¹.

Ein anderes Beispiel von Innovationen in dem Bereich kommt von der US-amerikanischen Hilfsorganisation Oxfam. Sie strebt zurzeit an im Rahmen einer Initiative namens *Saving for Change* die Landbevölkerung in Entwicklungsländern zum Sparen zu bewegen.¹⁵² Es werden Personen in Dörfern ausgebildet um Ersparnisse von anderen Dorfbewohner/innen einzunehmen und diese Geldbeträge für Investitionen oder in Notsituationen auszugeben. Bisher wurden solche Ausbildungen in Mali, Kambodscha, Senegal und El Salvador durchgeführt. Darin sind bisher um die 320.000 Sparer einbezogen. Ob dieses Projekt tatsächlich funktionieren wird, muss sich allerdings noch zeigen.

2.3.2.2 Remittances

¹⁵⁰ De Sousa-Shields Marc; „Microfinance Investment Funds“; Chapter 6: „Commercial Investment in Microfinance: A Class by Itself?“; KfW Entwicklungsbank; 2006, S. 86

¹⁵¹ The Economist; „A better mattress“; 11.3.10; http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=15663834; am 18.3.10

¹⁵² Oxfam; „Saving for Change“; <http://www.oxfamamerica.org/issues/community-finance/>; am 6.5.10

Mit Remittances werden die Geldüberweisungen von im Ausland (meistens bescheiden) arbeitenden Migrant/innen an Verwandte zu Hause bezeichnet. Personen die diese Art von Überweisungen tätigen sind die Zielgruppe von MFIs. Aus diesem Grund wäre es naheliegend, dass MFIs diese Art von Überweisungen empfangen und weitergeben.

Ein Verständnis für diese Art von Geldsendungen und über die Auswirkungen dieser in den Entwicklungsländern ist erst in den letzten Jahren entstanden. Laut einer Untersuchung der Weltbank aus dem Jahr 2007 haben Remittances folgende positive Auswirkungen auf die Gesellschaft:

- Remittances vermindern Armut und tragen zur Verbesserung der Gesundheit und Bildung in den Empfängerländer bei,
- Remittances und Unternehmertum korrelieren auf positive Weise,
- Haushalte die Remittances empfangen, weisen eine höhere Sparquote auf.¹⁵³

Laut Studien gehen Gastarbeiter/innen ins Ausland um vorübergehend dort Geld zu verdienen und mit der Aussicht irgendwann für immer heimzukehren¹⁵⁴. Nach Angaben der Weltbank betragen Remittances weltweit über USD 170 Billionen pro Jahr (Zahlen von 2005). Andere Studien sprechen von USD 300 Milliarden die von etwa 150 Millionen Arbeitsemigrant/innen in die Heimat überwiesen werden (2006)¹⁵⁵. Es wird geschätzt, dass nach Lateinamerika und in die Karibik 2004 Überweisungen dieser Art in der Höhe von USD 45 Milliarden getätigt wurden.¹⁵⁶

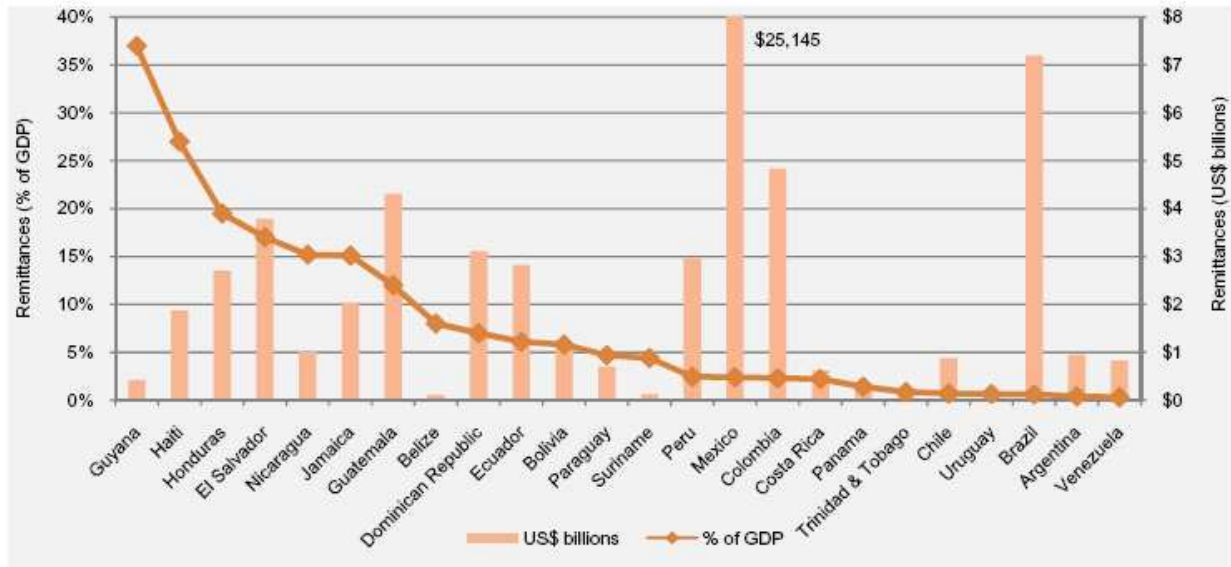
¹⁵³ World Bank; Pablo Fajnzylber und J. Humberto López; „Close to Home - The Development Impact of Remittances in Latin America“, 2007, S. 11

¹⁵⁴ Accion International; Maria Otero; „Memo to the President elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor“; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 14.6.09

¹⁵⁵ International Fund for Agricultural Development; „Sending Money Home - Worldwide Remittance Flows to Developing Countries“; Oktober 2007

¹⁵⁶ Orozco Manuel; „New Partnerships for Innovation in Microfinance“; Chapter 8: „Remittances and MFIs: Issues and Lessons from Latin America“; KfW Entwicklungsbank; 2008; S. 129

Chart 7: 2008 LAC Remittance Inflows



Source: (Inter-American Development Bank (IDB) / Multilateral Investment Fund (MIF), 2009)

Diese Art von Überweisungen sind, trotz Vernachlässigung seitens der traditionellen Banken, in den letzten Jahren sehr stark gewachsen¹⁵⁷. Die Untätigkeit der traditionellen Banken im Bereich Remittances hat letztendlich dazu geführt, dass Money Transfer Organisations (MTOs) wie Western Union oder Money Gram dieses Geschäft übernommen haben.¹⁵⁸ Nur 27% der Empfänger/innen von privaten Auslandsüberweisungen besaßen 2007 ein Bankkonto.¹⁵⁹

Die Überweisungsgebühren von MTOs sind, wie bei den Banken, zurzeit noch sehr hoch. MTOs haben aber davon profitiert, dass sie im Gegensatz zu traditionellen Banken, weder ein Bankkonto noch eine ausführliche Dokumentation notwendig ist um den Geldtransfer zu tätigen.¹⁶⁰

Die Anforderungen an Informationen um ein Bankkonto zu eröffnen sind dermaßen hoch, dass Gastarbeiter/innen oft nicht die notwendigen Dokumente dafür besitzen und deswegen zu alternativen informellen Wegen oder MTOs greifen um den Geldtransfers zu tätigen. Otero beschreibt dieses Problem und schlägt folgende Lösung vor:

¹⁵⁷ Sander Cerstin; „New Partnerships for Innovation in Microfinance“; Chap 7: „Remittance Money Transfers, Microfinance and Financial Integration: Of Credo, Cruxes and Convictions“; KfW Entwicklungsbank; 2008, S. 114

¹⁵⁸ Die größte Money Transfer Organisations in Lateinamerika tätig, sind Western Union und Money Gram. Dann gibt es kleinere wie Ria Envía, Sigüe, Quisqueyana, La Nacional und Viaméricas

¹⁵⁹ Accion International; Maria Otero; „Memo to the President elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor“; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 14.6.09

¹⁶⁰ Dies ist auch der Grund warum MTOs für Betrugereien verwendet werden.

Sadly, U.S. antiterrorism zeal has had a negative effect on this front (remittances). The U.S. has promoted “know your customer” rules that make documentation for opening accounts excessively burdensome. The U.S. can restore balance by raising “know your customer” requirements proportionately for higher-balance accounts.¹⁶¹

Otero sagt auch, dass seit 2001 die Modernisierung im Bereich Remittances von der Anti-Money-Laundering (AML) und den Counter-Terrorist-Financing (CTF) Gesetzen verhindert wurde. Diese Gesetze haben das Ziel Geldwäsche und Terrorismus zu verhindern, verursachen dabei aber Rückgänge bei den Geldüberweisungen von Gastarbeiter/innen.

Cerstin Sander von der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ist der Meinung, dass der Bereich Remittances, wenn die richtige Gesetzeslage geschaffen würde, ein starkes Potential aufweist und es genügend Raum für Produktinnovationen gibt.¹⁶²

Otero sagt, dass Auslandsüberweisungen und Mikrofinanz zusammen gehören, weil es sich dabei um die gleiche Kundschaft handle und weil dadurch MFIs zu günstigem Arbeitskapital kommen könnten. Diese Personen sind meistens nicht im Banksystem eingebunden und sahen sich bisher gezwungen über alternative Wege ihrem Geld zu transferieren: in der arabischen Welt wird mit dem Hawala System überwiesen. Südamerikaner/innen schicken oft Geld mit Landsleuten nach Hause.¹⁶³

Orozco, Direktor der Abteilung „Remittances and Development“ in der Organisation Inter-American Dialogue, sagt, dass eine Integration von Auslandsüberweisungen im MFI Betrieb dazu beitragen würde sowohl Sender/in als Empfänger/in von Auslandsüberweisungen in andere Finanzdienstleistungen wie Kredite, Versicherungen, Zahlungsmitteln der Institution einzubeziehen.¹⁶⁴

¹⁶¹ Accion International; Maria Otero; „Memo to the President elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor“; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 14.6.09

¹⁶² Sander Cerstin; „New Partnerships for Innovation in Microfinance“; Chap 7: „Remittance Money Transfers, Microfinance and Financial Integration: Of Credo, Cruxes and Convictions“; KfW Entwicklungsbank; 2008, S. 114

¹⁶³ Geld an Verwandte in der Heimat wird von Südamerikaner/innen oft (seit MTOs gibt, weniger) mittels reisenden Bekannten geschickt. Diesen Gefallen habe ich für andere Personen öfters gemacht und von anderen Personen in Anspruch genommen. Diese Tätigkeit ist immer mit einem gewissen Risiko (das Geld könnte verloren gehen oder gestohlen werden) und Aufwand (kontaktieren und Treffen mit Geldempfänger/in) verbunden.

¹⁶⁴ Orozco Manuel, „New Partnerships for Innovation in Microfinance“, Chapter 8: „Remittances and MFIs: Issues and Lessons from Latin America“, KfW Entwicklungsbank, 2008

Dass MFIs in den Bereich der Remittances eindringen, wird leider nicht so leicht sein: Damit MFIs Auslandsüberweisungen empfangen können sind noch Reformen nötig. Im Jahr 2005 haben nur 100 MFIs in ganz Lateinamerika diesen Dienst angeboten¹⁶⁵. Weiters stellt Orozco in einem Beitrag namens „Remittances and MFIs: Issues and Lessons from Latin America“ die Frage, ob MFIs imstande sind in diesem Bereich mit MTOs und Banken zu konkurrieren und ob eine Zusammenarbeit mit diesen nicht besser wäre¹⁶⁶.

2.3.2.3 Housing Microfinance

Mit Housing Microfinance (HMF) sind Finanzprodukte gemeint, die dazu dienen Unterkünfte zu finanzieren. Diese werden normalerweise gemacht ohne das Eigentum hypothekarisch zu belasten. Diese Art von Kredit folgt den Prinzipien der Mikrofinanz: Es handelt sich um kleine Beträge mit eher kurze Laufzeiten und alternative Formen bezüglich Kreditsicherheit. In diesem Zusammenhang wird der Begriff *progressiv building* verwendet. Damit ist die Bauweise von einkommensschwachen Familien gemeint die ihre Häuser schrittweise bauen. HMF werden dazu verwendet, bestehende Häuser zu verbessern oder zu erweitern, selten um bestehende Häuser zu erwerben oder den Bau zu beginnen¹⁶⁷.

Die Entwicklung von HMF sind zurzeit noch bescheiden, weisen aber ein großes Potential auf. Im Jahr 2007 wurde eine Studie von Accion International und *Habitat for Humanity International*¹⁶⁸ durchgeführt um das Potenzial und Skala von HMF zu eruieren. Zehn Mitglieder der Accion Netzwerk in Lateinamerika wurden dafür herbeigezogen¹⁶⁹. Ziel der Studie war es, die Erfolgsfaktoren, Herausforderungen und Barriere in dem Gebiet herauszufinden und zu verstehen¹⁷⁰.

¹⁶⁵ Orozco Manuel, „New Partnerships for Innovation in Microfinance“, Chapter 8: „Remittances and MFIs: Issues and Lessons from Latin America“, KfW Entwicklungsbank, 2008

¹⁶⁶ Kooperationen in diesem Bereich geschehen bereits: Am 3.2.10 haben Western Union und Banco Bradesco, einer der größten Banken in Brasil, eine Vereinbarung getroffen. Durch die Bankfilialen werden in Zukunft auch Geldtransfer via Western Union in Zukunft getätigt werden können;
<http://ir.westernunion.com/press/releaseDetail.cfm?ReleaseID=442783>, am 4.2.10

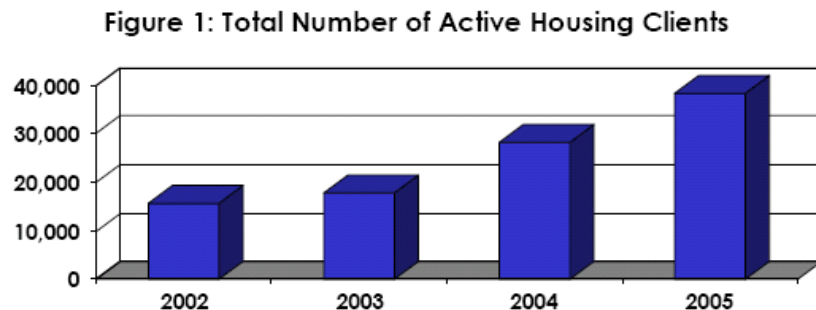
¹⁶⁷ Die peruanische MFI Mibanco, hat zum Beispiel ein Wohnkreditprogramm namens „Mivivienda“. Dabei werden Zinsen um die 13% pro Jahr verlangt;
<http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comphhtml/vivienda.htm&tp=interno&id=es&usel=Mivivienda>, am 7.5.10

¹⁶⁸ „Habitat for Humanity International“ ist eine christliche NGO deren Ziel ist Obdachlosigkeit weltweit zu bekämpfen. Die Organisation wurde 1976 gegründet und hat seitdem lt. Webseite für mehr als 1,5 Millionen Personen Unterkunft errichtet. Mehr Informationen auf der Webseite: <http://www.habitat.org/>

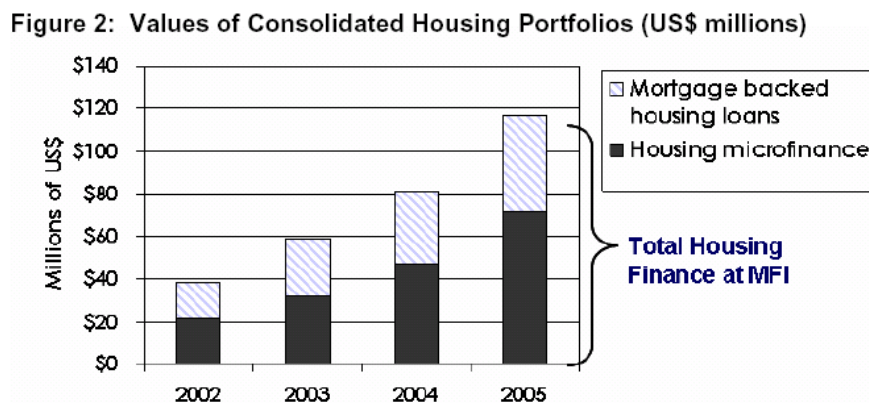
¹⁶⁹ Accion International; Insight Nr 21; Nino Mesarina und Christy Stickney; „Getting to Scale in Housing Microfinance - A Study of Accion Partners in Latin America“; Mai 2007;
http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 15.11.09

¹⁷⁰ Dabei wurde interessanterweise (unter anderen) herausgefunden, dass technische Beratung von den meisten MFIs nicht angeboten wird. Diese Art der Beratung ist für MFIs teuer und für den Kunden unnötig und sogar

Die Studie zeigt, dass die Anzahl an Klienten von HMF bei den Teilnehmer/innen der Studie zwischen 2002 und 2005 von 15.000 auf 38.000 stieg.



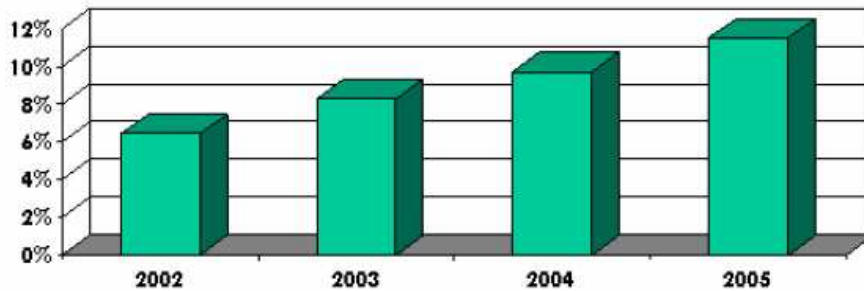
Das Portfolio von Wohnbaukrediten (hypothekarische Kredite inkludiert) ging bei den Teilnehmer/innen dieser Studie von USD 38 Millionen in 2002 auf USD 117 Millionen in 2005, was ein durchschnittliches Wachstum von 49% pro Jahr bedeutet.



Das Portfolio für HMF stieg von USD 20 Millionen 2002 auf USD 75 Millionen 2005 (jährliche Wachstumsrate von 51%). Dieses Wachstum übertraf bei den eingebezogenen MFIs sogar die Wachstumsrate der gesamten Mikrokredite, die in der gleichen Periode um 25% jährlich stiegen.

unerwünscht. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Kunden für ihre Bauvorhaben über eigene vertraute technische Unterstützung verfügen. Man fand auch heraus, dass wenn diese Art der Unterstützung von den MFIs aufgedrängt wird, die Rückzahlungsmoral beim Auftreten von Zahlungsschwierigkeiten schlechter wird.

Figure 3: Housing microfinance loans as a percentage of Total MFI Portfolio



Ein Pluspunkt von HMF ist ihre niedrige Ausfallquote. Die Ausfallquote bei den Teilnehmer/innen der Studie erwies sich geringer als bei den Mikrokrediten für Geschäftsinvestitionen. Die Rückzahlungsausfallquote von HMF Kredite betrug zwischen 0,5 und 2%.

Die Skala von HMF ist im Steigen. Es gibt erfolgreiche HMF Programme die gut funktionieren und ohne staatliche Subventionen auskommen. Dies ist möglich dank Innovationen und einer guten Kenntnis der Kundschaft seitens der MFIs. Die Studie von Accion kommt zum Schluss, dass es bei HMF großes Potenzial gibt: Das Wachstum des Produkts ist nebenbei entstanden, ohne HMF als Hauptprodukt zu betrachten oder starke Marketingmaßnahmen anzuwenden¹⁷¹.

Wie sich dieses entstehende Finanzprodukt entwickeln wird, wird auch davon abhängen wie stark die formellen Anforderungen (Dokumentation, Eigentumstitel, etc...) von MFIs und Gesetzgeber sind um zu einem HMF Kredit zu kommen. Die Anforderungen an Dokumentationen sind in Lateinamerika ein großes Problem: Aufgrund der riesigen bürokratischen Hürden in dieser Region ist es sehr schwer den Eigentumstiteln von Grund und Boden zu 100% offiziell zu halten.

Hernando de Soto schreibt in seinen Buch *Das Mysterium vom Kapital*¹⁷², dass mangelhafte Gesetzgebung in Sachen Eigentumstitel der ausschlaggebende Punkt ist warum manche Länder arm sind und andere reich. Aufgrund hoher, undurchsichtige bürokratischer

¹⁷¹ Accion International; Insight Nr 21; Nino Mesarina und Christy Stickney; „Getting to Scale in Housing Microfinance - A Study of Accion Partners in Latin America“; Mai 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 15.11.09

¹⁷² Hernando de Soto; „Freiheit für das Kapital! Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert“; September 2002

Anforderungen, ist es für Besitzer von Immobilien, meistens nicht möglich, den Eigentumstitel ganz offiziell zu halten. Aus diesem Grund ist es nicht möglich das Eigentum mit Hypothekarkredite zu belasten. Nachdem das Phänomen der partielle Formalität/Informalität sehr verbreitet ist, bedeutet das für Lateinamerika, aber auch für andere arme Länder, dass riesige Summen von „totem Kapital“ vorhanden sind. Mit „totem Kapital“ wird von Hernando de Soto das Kapital bezeichnet, dass vorhanden ist (Grundstück, Bauobjekt) aber, zum Beispiel als Garantie für einen Kredit, nicht verwertet werden kann.

Studien über Wohnungswesen in Lateinamerika besagen, dass es in diesem Bereich eine breite unbefriedigte Nachfrage gibt. MFIs fangen an in dieser Branche mit starken Wachstum und niedrige Konkurrenz tätig zu werden.

2.3.3 Training für Kunden

In den Anfängen von Mikrokrediten, als diese Tätigkeit von Entwicklungsorganisationen und NGOs getätigt wurde, war mit der Vergabe von Kredite meistens der Besuch von einem Training vorausgesetzt. Diese Training hatten zum Ziel den Kreditnehmer/innen Grundsätze der Unternehmensführung, Kalkulation, Marketing etc... zu vermitteln. Dieses Training für Kund/innen ist seltener geworden, wird aber von manchen MFIs noch angeboten.

Exkurs: ABC's of Business

1995 entwickelte Accion International ein Trainingsprogramm um Mikrounternehmer/innen bei der Führung ihrer Geschäfte und beim Umgang mit den abgeschlossene Kredite zu unterstützen¹⁷³. Diese Trainingsprogramm hieß *ABC's of Business*¹⁷⁴. In diesem Programm wurde die Interaktivität zwischen den Teilnehmer/innen, damit sie voneinander lernen, stark gefördert. Zwischen 1999 und 2009 wurden in Lateinamerika über 42.200 Kurse geführt und 736.000 Menschen aus

¹⁷³ Hauptsächlich wird aber der Name auf Spanisch verwendet: „Dialogo de Gestiones“. Siehe Webseite: <http://www.dialogodegestiones.org>, am 3.1.2009

¹⁷⁴ Accion International; Eliana Restrepo Chebair; Insight Nr 14; „Practical Skills for Microentrepreneurs: Accion's Experiences with its ABCs of Business Training Program“; Juli 2005; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 3.1.2010

15 Ländern nahmen daran teil¹⁷⁵ (von den 736.000 Menschen waren 435.000 (59%) aus Kolumbien¹⁷⁶).

Vor der Konzipierung von *ABC's of Business* wurden Trainingsprogramme von anderen Institutionen untersucht. Man wollte sehen wie viel von dem vermittelten Wissen in der Praxis tatsächlich umgesetzt wird. Es kamen dabei drei Haupterkenntnissen ans Licht:

- Viele Trainingsprogramme wurden aus akademischem Material (eher für große Firmen gedacht) konzipiert ohne sie für die Bedürfnisse von Mikrounternehmer/innen zu adaptieren.
- Bei vielen Trainingsprogrammen hatten die Trainer/innen als Vortragende die aktive Rolle und die Teilnehmer/innen als Zuhörer/innen die passive. Es wurde auf das vorhandene Wissen der Teilnehmer/innen kein Wert gelegt.
- Die Mehrheit der Trainingsteilnehmer/innen wendete das Vermittelte nicht oder kaum an. Die Anwesenheit zu den Seminaren wurde von den Kreditnehmer/innen oft lediglich als weitere Voraussetzung gesehen um einen Kredit zu bekommen. Sie sahen ihre eigenen Probleme darin nicht geschildert. Manche Teilnehmer/innen gaben außerdem an, den Inhalt von den Seminaren nicht verstanden zu haben.

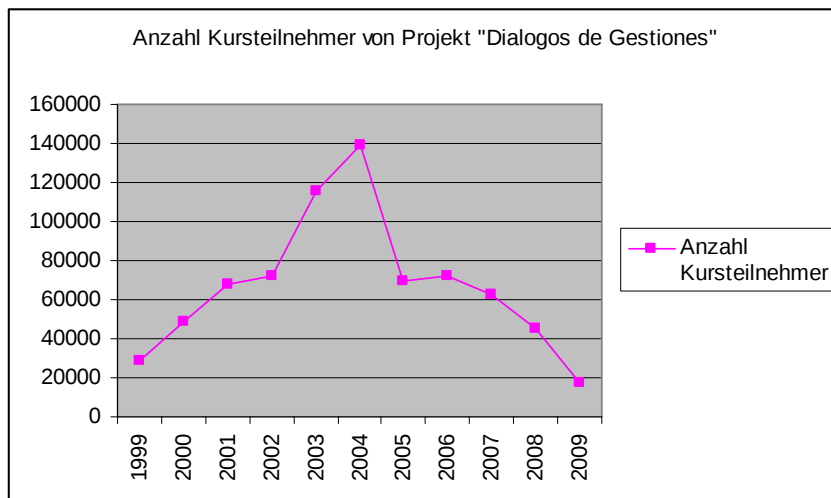
Nach dieser Evaluierung wurden in Argentinien, Kolumbien, Ecuador, Panama, Paraguay und Nicaragua weitere Untersuchungen in Gang gesetzt. Diese soziale Studien untersuchten die Bedürfnisse und den Lernstil von Mikrounternehmer/innen. Man fand heraus, dass Mikrounternehmer/innen vor allem Unterstützung in folgenden Bereichen nötig hatten: Schuldenmanagement, Investitionen, Bargeld, Rohstoffe, Ausrüstung, Waren, Zeitplanung, Verhandlungen, Kommunikation und Verkaufsstrategien.

Kundentraining ist Arbeits- und Kostenintensiv. Es ist aber eine Maßnahme die der bildungsfernen Kundschaft den Unterschied zwischen Scheitern und Erfolg bedeuten kann. Mittelfristig kann Kundentraining zur Performance von MFIs beitragen. Leider wird

¹⁷⁵ <http://www.dialogodegestiones.org>, Dialogo en Cifras, Historico Total, am 3.1.2010

¹⁷⁶ Vor etwa fünf Jahren wurden Peru und Bolivien von Accion International stark gefördert. Mikrofinanz hat sich in diesen Ländern stark entwickelt. Zurzeit liegt der Schwerpunkt in Kolumbien.

Kundentraining von MFIs immer weniger angeboten. Was *Dialogos de Gestiones* betrifft, werden von Jahr zu Jahr weniger Kurse durchgeführt.



177

Diese Vernachlässigung von Kundentraining könnte mit der kurzfristigen Gewinnerzielungsabsicht zusammenhängen und damit, dass die Vergabe von Mikrokrediten immer weniger von Entwicklungsorganisationen und NGOs durchgeführt wird.

Die berühmt-berüchtigten Compartamos¹⁷⁸ aus Mexiko (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.2) bietet auf ihrer Webseite unter der Rubrik „Kundentraining“, Videos¹⁷⁹ und Audios über Themen wie Sparen, Kredite, Überschuldung, Haushaltsbudget, etc. an, um die Kundschaft über Grundsätze der Finanz zu geben. Das Angebot an Bildungsmaterial ist enttäuschend knapp und es macht den Eindruck eher als Werbematerial zu dienen.

Training könnte ein Bereich sein wo nichtgewinnorientiertes Kapital eingesetzt werden könnte. Es könnte dazu dienen potenzielle Kunden zu warnen, worauf man bei der Kreditaufnahme achten soll. Es kann davon ausgegangen werden, dass im Kundentraining eine Hoffnung für die nachhaltige Entwicklung der Mikrofinanz liegt.

¹⁷⁷ Quelle: <http://www.dialogodegestiones.org/> am 15.3.10

¹⁷⁸ Compartamos wird kritisiert zu hohe Zinsen von den Kunden zu verlangen. Im April 2007 durchführte Compartamos eine sehr lukrative IPO womit das internationale Kapital auf die Mikrofinanz aufmerksam wurde.

¹⁷⁹ http://www.compartamos.com/wps/portal/!ut/p/c1/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os_gADwNLcw93IwP_UHcXAYnJR6cgIy9TY29jM_1wkA6zeAMcwNFA388jPzdVvyA7rxwAsAPlcQ!!/dl2/d1/L2dJQSEvUUt3QS9ZQnB3LzZfUEgwOTdIRzIwR0JRRTBJOEUzNUE2SzA2NzQ!/?mosHist=1, am 27.1.10

2.3.4 Technologie

Das Hauptargument für den Einsatz von Technologie in der Mikrofinanz ist, dass diese zur Effizienzsteigerung und dadurch zur Kostensenkung dient. Ein anderes wichtiges Argument ist, dass es dadurch möglich wird in entfernten Gebieten tätig zu werden.¹⁸⁰

Im Bank-end¹⁸¹ Bereich ist das Management Information System zu finden (MIS). MIS ist jenes Programm mit dem sämtliche Daten der Finanzinstitution verwaltet werden und somit die Plattform für die Verwendung von Technologien. Nur MFIs mit einem soliden MIS sind imstande von den neuen Technologien zu profitieren, insbesondere von den verschiedenen Möglichkeiten im Zahlungswesen. MFIs mit einem geeigneten Managementinformationssystem (MIS) werden es mit der Standardisierung der Operationen und der schnellen Erstellung von Berichten leichter haben.¹⁸²

Verschiedene MFIs verwenden verschiedene MIS die sehr oft untereinander nicht kompatibel sind. Dies stellt ein großes Problem dar wenn es darum geht Informationen auszutauschen.¹⁸³ Informationsaustausch ist von großer Bedeutung bei der Bekämpfung von Kundenüberschuldung. Accion International fördert daher Maßnahmen um gemeinsam MIS zu entwickeln: „Im Jahr 2005 hat BancoSol (...) gemeinsam mit Mibanco (Peru) und Banco Solidario (Ecuador) im Rahmen eines internationalen Auswahlverfahrens ein gemeinsames MIS ausgewählt, das auf der Technologie BanTotal aus Uruguay basiert. Ziel hierbei ist die Schaffung eines einheitlichen Kreditsystems (...).“¹⁸⁴

Bessere Informationssysteme sind notwendig um sich auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren zu können und um neue Produkte anzubieten. Die Preise von MIS-Lösungen werden in den nächsten Jahren preislich senken und werden so auch für kleinere MFIs zugänglich. Größere Institutionen werden sich darum bemühen MIS zu haben, die mit den

¹⁸⁰ Accion International; Beatriz Marulanda & Maria Otero; „The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics“; April 2005; S. 42,

http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp, am 9.1.10

¹⁸¹ Wikipedia.org; „Die Begriffe Front-end und Back-end (deutsch „vorderes und hinteres Ende“) werden in der Informationstechnik (...) verwendet. Dabei ist typischerweise das Frontend näher am Benutzer, das Backend näher am System.“, http://de.wikipedia.org/wiki/Frontend_und_Backend, am 10.12.09

¹⁸² Accion International; Maria Otero, Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007;

http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

¹⁸³ Um zum Beispiel zu verhindern, dass Individuen Kredite bei verschiedenen Organisationen aufnehmen.

¹⁸⁴ Jung Andrea; Diplomarbeit; WU Wien, „Mikrofinanzinstitutionen im Wandel - Chancen und Herausforderungen der Transformation von Mikrofinanz-NGOs in regulierte Finanzinstitutionen“; 2007

Systeme von andere Institutionen kommunizieren können. Eine Möglichkeit wird auch sein, dass Firmen Onlinedienste für diesen Zweck anbieten.

Im Front-end Bereich (Kundenbedienung) gibt es trotz Vorhandensein von Technologien leider noch starke Verzögerungen beim Einsatz dieser. Magnetstreifen, Chipkarten, Bankomatkassen, Mobiltelefone, Kommunikation via Satellit, das Internet, das mobile Internet, EDV gestütztes Credit Scoring, Data Mining¹⁸⁵ („Datenschürfen“), biometrische Erkennungsmethode u.a. sind Technologien die zur Verfügung stehen, die aber noch spärlich von MFIs genützt werden.

Die Einführung neuer Technologien bedeutet eine Wandlung in der Art wie die Institution mit den Kund/innen kommuniziert. Veränderungen sind nicht immer willkommen: Es ist mit internem und externem Widerstand zu rechnen. Trotzdem ist zu erwarten, dass in etwa zehn Jahren, Mikrofinanzkunden bargeldlose Zahlungen über Mobiltelefon, Geldautomaten (automated teller machines, ATMs), Internet und Karten die Regel sein wird. Diese Veränderungen werden laut Studie eine Kostenreduktion ermöglichen die nicht letztendlich, den MFI Kunden zugute kommen wird.

Exkurs: Beispiel einer technologische Anwendung: Portacredit

Die Verwendung von PDAs¹⁸⁶ ermöglicht eine schnellere Interaktion mit den Kund/innen bei der Datenerhebung und eine schnellere Bearbeitung von Kreditanträgen. Ein Beispiel über die Verwendung von PDAs in der Mikrofinanz wird in einem Bericht von Accion – *Portacredit – Increasing MFI Efficiency with Technologie* – 2004 beschrieben.

Für die Netzwerkmitglieder von Accion International wurde 1999 eine PDA Anwendung für Mitarbeiter/innen von BanGente, Banco Solidario, BancoSol (Bolivien), Finamerica (Kolumbien), Caribbean Microfinance Limited (CML/Microfin, aus Trinidad & Tobago) und Génesis (Guatemala) entwickelt. Die PDAs wurden im

¹⁸⁵ Wikipedia.org: „Unter Data Mining (englisch für „Datenschürfen“) versteht man die systematische Anwendung von Methoden, die meist statistisch-mathematisch begründet sind, auf einen Datenbestand mit dem Ziel der Mustererkennung. (...)“, http://de.wikipedia.org/wiki/Data_Mining, am 10.12.09

¹⁸⁶ PDA: Personal Digital Assistants sind kompakte Computer mit denen man Daten verarbeiten kann. PDAs sind in gewisser Hinsichten die Vorgänger von den sogenannten Smart Phones.

Rahmen von einer Initiative namens PortaCredit¹⁸⁷ eingeführt. Die Hauptziele von PortaCredit waren/sind:

- Minderung der operationellen Kosten von MFIs
- Automatisierung und Standardisierung bei den Kreditanträge
- Erhöhung der Produktivität von Kreditagenten und sonstigem Personal

Dank der Einführung von PortaCredit, brauchen laut Bericht, Kreditagenten ungefähr die Hälfte der Zeit um Kreditanträge zu bearbeiten als vor ihrer Implementierung. Die gewonnene Zeit wird für die Betreuung von bereits bestehenden Kund/innen und für die Bearbeitung von mehr Kunden verwendet. So können Kreditagenten mehr Kund/innen betreuen und die Kosten pro Kunde/Kundin mindern.

Die Studie über Portacredit kommt zum Schluss, dass für MFIs der Nutzen von Technologie vor allem im Bereich Kosten-Controlling und Effizienzsteigerung liegt. Aber nicht nur: Die Studie behauptet weiters, dass die neuen Technologien im Bereich Risikomanagement und bei der Abgrenzung von Marktnischen erfolgreich eingesetzt werden. Eine Identifizierung von Marktnischen trägt, laut Bericht, wesentlich zur Entwicklung von neuen maßgeschneiderten Produkten bei.¹⁸⁸

Nicht zu vergessen ist, dass die PDAs keine Telefon- oder Internetverbindung haben womit die Daten gleich in die zentrale Datenbank gelangen. Mittlerweile gibt es die sogenannte Smart Phones die abgesehen von einer höheren Rechenleistung, auch Daten über Telefon oder Internet verschicken können. Smart Phones werden mit der Zeit sicher PDAs ersetzen. Smart Phones werden, weil die Daten unmittelbar in die Zentrale gelangen und dadurch neue Möglichkeiten entstehen, die Prozesseffizienz für Mikrofinanz Institutionen weitersteigern. Man kann sich vorstellen, dass dadurch die Zeitspanne zwischen Kreditantrag und Entscheidung über die Kreditvergabe weiter verringert wird.

Die zunehmende Verwendung neuer Technologien und wie diese von den regulierenden Aufsichten gehandhabt wird, stellt eine Herausforderung dar. Diese Innovationen sind oft,

¹⁸⁷ Anfänglich CrediPalm genannt; danach PortaCredit

¹⁸⁸ Accion International; „Portacredit – Increasing MFI Efficiency with Technologie“; Mai 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 28.2.10; Bei diese Studie von ACCION aus dem Jahr 2005 wurden 75 hochrangige Managern aus Mikrofinanzinstitutionen sowie Experten der Branche befragt

aufgrund ihrer neuerliche Entstehung, von der Regulierung noch ausgenommen. Eine große Frage stellt zum Beispiel die Verwendung von Mobiltelefone für Geldtransferzwecke: Das Potenzial dieser Technologie ist enorm, ihre Sicherheitsrisiken zurzeit aber auch. Die Aufgabe von Bankenaufsichten wird darin bestehen festzulegen ob Mobilfunk den minimalen Sicherheitsstandard erfüllt.

Die Vorteile von mobilem Banking sind laut Noah Simpson von MFTransparency folgende¹⁸⁹:

- Bankwesen wird für Personen in der Peripherie zugänglicher
- Die Anzahl an Mittelsmänner wird reduziert und damit die Möglichkeit der Veruntreuung von Gelder
- Mobiles Banking ist günstiger als das traditionelle Bankwesen

In Lateinamerika ist die Zeit für die Verwendung von mobil Telephone im Bereich Geldtransfers noch nicht gekommen. In anderen Länder schon: in Bangladesch und Kenia laufen derzeit Projekte, die sich als sehr Aussichtsreich erweisen.¹⁹⁰ In diesen Ländern gibt es ebenfalls Bedenken hinsichtlich der Sicherheit dieser Technologie, es wird aber in den nächsten Jahren noch Verbesserungen geben. So wie es in diesen Ländern zurzeit einen Durchbruch von Mobiltelefon-Anwendungen in der Mikrofinanz gibt, wird dieser auch in Lateinamerika kommen.¹⁹¹ Die Frage ist nicht nur wann sondern auch, wer das Geschäft betreiben wird; MFIs, traditionelle Banken oder Mobilfunkanbieter?

2.3.5 Credit Scoring

Credit Scoring berechnet in Form von Informationen einer Datenbank die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kredit nicht zurückbezahlt wird. Credit Scoring wurde in den reichen Ländern Mitte der 70er Jahre eingeführt um den Markt für finanzielle Dienste auf das mittlere und untere Marktsegment zu erweitern. Heutzutage wird Credit Scoring zum Beispiel von

¹⁸⁹ MFTransparency; Noah Simpson; „Mobile Banking and the Future of Transparency“; 5.2.2010; <http://www.mftransparency.org/pages/2010/03/09/inventory-mobile-banking-and-the-future-of-transparency/>; am 16.4.2010

¹⁹⁰ The Economist; „A better mattress“; 11.3.10; http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=15663834; am 18.3.10

¹⁹¹ Bankable Frontier Associates & AFI Analistas Financieros Internacionales; “How Enabling is the Latin American Environment for Mobile Money?”; August 2009; <http://www.bankablefrontier.com/assets/pdfs/la-mobile-money.pdf>; am 10.5.10

Kreditkartenunternehmen weitgehend benützt um die Bonität von Kund/innen zu berechnen und Kredite zu vergeben ohne dass ein persönliches Treffen stattfindet. Die Mikrofinanz verwendet zunehmend diese automatische Kreditierungsmethoden.

Agenten von MFIs, die Credit Scoring nicht anwenden, führen meistens eine subjektive Bewertung durch um Kreditbewerber/innen zu klassifizieren. Diese Art der Bewertung ist aber sehr kostspielig weil sie von den Agenten¹⁹² ein hohes Maß an Trainingszeit und Erfahrung erfordert und ihre Durchführung zeitlich sehr aufwendig ist. Credit Scoring ist dagegen eine kosteneffiziente Art das Ausfallrisiko einzuschätzen. Da in Lateinamerika im Bereich Mikrofinanz ein starker Wettbewerb besteht und dadurch der Druck effizienter zu arbeiten hoch ist, ist es naheliegend, dass in näherer Zukunft Maßnahmen wie Credit Scoring zunehmend angewendet werden.

Eine Studie der Women World Bank Organisation aus dem Jahr 2003¹⁹³ berichtet über zwei verschiedene Ansätze betreffend Effizienzsteigerung von Agenten, die in der Region angewendet wurden: In Bolivien wurde versucht die Produktivität von Agenten zu erhöhen indem die Anzahl von Verträgen pro Agent erhöht wurde¹⁹⁴. Dadurch wurde in konkreten Fällen eine Reduktion der Personalkosten pro Portfolio von 35% auf 15% erreicht. Während der bolivianischen Krise 1999 wurde aber klar, dass die Agenten mit der zusätzlichen Aufgabe von Ratenrückstandsbetreuung überlastet waren. Die Anzahl von Verträgen pro Agent musste wieder reduziert werden. Um die Kosteneffizienz nicht zu beeinträchtigen wurden die Kreditsummen erhöht (siehe dazu Abschnitt 2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve). Dies bedeutete aber eine Verschiebung auf eine wohlhabendere Kundschaft. Die ursprüngliche Kundschaft (arme Bevölkerungsschichten) wurde dadurch vernachlässigt.¹⁹⁵

MFIs des WWB Netzwerks aus Kolumbien und der Dominikanischen Republik haben, laut Studie der WWB, durch die Einführung von Credit Scoring die betreuten Verträge pro Agent auf 600 erhöhen können. Die Agenten konnten dadurch die Qualität von Portfolien halten und

¹⁹² Personal in MFIs die mit der Betreuung von Kunden beschäftigt ist.

¹⁹³ Women's World Banking; „What Works – Credit Scoring in Microfinance“; Oktober 2003; http://www.swwb.org/files/pubs/en/credit_scoring_in_microfinance_e.pdf; am 12.9.09

¹⁹⁴ Mitte der 90er Jahre wurde bei der „Caja los Andes“ angesetzt, dass pro Agent nicht mehr 250 Krediten Verträge sondern 500 Verträge pro Agent betreut werden müssten.

¹⁹⁵ Women's World Banking; „What Works – Credit Scoring in Microfinance“; Oktober 2003; http://www.swwb.org/files/pubs/en/credit_scoring_in_microfinance_e.pdf; am 12.9.09: die bolivianische „Caja los Andes“ zum Beispiel, hatte die durchschnittliche Kreditsummen von USD 400 auf USD 1.000 erhöht.

waren, dank Zeiteinsparungen, gleichzeitig in der Lage, mehr Verträge zu betreuen. Die WWB Mitglieder in Kolumbien und der Dominikanischen Republik haben es, laut eigenen Angaben, geschafft die Kreditsummen niedrig zu halten und die ursprüngliche Kundschaft beizubehalten.

Es gibt mittlerweile Firmen, die Credit Scoring für MFIs durchführen: die sogenannte Kreditbüros (oder Credit Bureaux). Die mexikanische MFI Compartamos, zum Beispiel, verlangt seit 2001, dass Kreditbewerber/innen bei einem des Kreditbüros eingetragen werden müssen¹⁹⁶. Über eine Million Menschen sind bereits bei den zwei größten Diensteanbieter eingetragen¹⁹⁷. Auf diese Weise wird eine Einschätzung des Kreditrisikos auf effizienter Weise durchgeführt und andererseits vermieden, dass Kunden Kredite bei verschiedenen Institutionen aufnehmen. Es ist zu erwarten, dass auch in anderen Ländern Lateinamerikas Kreditbüros ebenfalls zunehmend eingesetzt werden.

So wie Kreditwerber über die Methode der Credit Scoring von MFIs und Kreditbüros bewertet werden, werden zunehmend auch MFIs selbst von Spezialist/innen analysiert, um zu eruieren ob sie Investitions- bzw. Kreditwürdig sind.

2.3.6 Rating Agencies

In den letzten Jahren hat sich der Gedanke der Institutionisten durchgesetzt, dass die Mikrofinanz von Spendenkapital nicht finanzierbar ist. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Mikrofinanzdiensten ist der Kapitalbedarf sehr groß und Spendenkapital in diese Relation beschränkt. Das Argument ausländischer Investoren lautet, dass damit die Mikrofinanz sich entwickeln kann, Zugang zu nationalen und internationalen Investoren und Kapitalmärkten notwendig ist.

¹⁹⁶ Compartamos; Carlos Danel und Carlos Labarthe; „Carta a la Industria de las Microfinanzas“; Juni 2008; http://www.compartamos.com/wps/wcm/connect/?MOD=PDMPProxy&TYPE=personalization&ID=NONE&KEY=NONE&LIBRARY=%2FcontentRoot%2Ficm%3Aalibraries&FOLDER=%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2F&DOC_NAME=%2FcontentRoot%2Ficm%3Aalibraries%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2FCarta+a+la+Industria+de+Microfinanzas.pdf&VERSION_NAME=NONE&VERSION_DATE=NONE&IGNORE_CACHE=false&CONVERT=text/html&MUST_CONVERT=false; am 25.1.10

¹⁹⁷ Die zwei größten in Mexiko sind: Buró de Crédito (<http://www.burodecredito.com.mx/>) und Círculo de Crédito (<http://www.circulodecredito.com.mx/>)

Norbert Kloppenburg von der deutschen KfW Entwicklungsbank sagt, dass damit kommerzielle Investitionen in der Mikrofinanz stattfinden, Bewertungsstandards vorhanden sein müssen wonach sich private Investoren und Fonds Manager/innen richten können.¹⁹⁸ Marc de Sousa-Shields (Director of Project Development, Enterprise Solutions Global Consulting) ist ebenfalls überzeugt, dass das Fehlen von einheitliche Bewertungsmethoden den Zugang der Branche zum notwendigen Kapital hindert:

"(...) the asset class or classes to which microfinance investments belong is not yet established, making it difficult to explain them to commercial investors. It also makes benchmarking, or comparing the performance of a given asset against a group of its peers, difficult if not impossible. This diminishes the attractiveness of microfinance investments because most commercial investors must prove to regulators and clients that they are making sound investment decisions."¹⁹⁹

Rating Agencies sind private, gewinnorientierte Unternehmen, die gewerbsmäßig die Kreditwürdigkeit von Unternehmen, Staaten und deren Gebietskörperschaften bewerten²⁰⁰. Ende der 90er entstanden Ratingsagenturen die sich auf MFIs spezialisierten. Es gibt in Lateinamerika zurzeit zwei wichtige Firmen: Microrate und die französische Planet Rating.

Microrate wurde 1997 von Damian von Stauffenberg gegründet. Microrate dominiert zurzeit die entstehende Rating Branche in der Mikrofinanz. Microrate arbeitet mit MCRIL, einer anderen wichtigen Ratingsagentur die hauptsächlich in Indien tätig ist. Microrate beschreibt sich selbst folgendermaßen:

Microrate's vision is to promote effectiveness and growth in the global microfinance community by providing independent evaluations to create the transparency needed to facilitate the flow of funds from capital markets to this investment sector.²⁰¹

Planet Rating ist eine andere Ratingagentur mit Hauptsitz in Frankreich die 1999 als Abteilung der NGO Planet Finance gegründet wurde. Bis 2008 wurden von Planet Rating um die 300 MFI Ratings durchgeführt. Die Ratings werden von den MFIs kostenpflichtig im Auftrag gegeben. Planet Rating ist nach Microrate die zweitwichtigste Ratingagentur in

¹⁹⁸ Kloppenburg Norbert; „Microfinance Investment Funds“; Chap 1: „Microfinance Investment Funds: Where Wealth Creation Meets Poverty Reduction“; KfW Entwicklungsbank; 2006, S. 6

¹⁹⁹ De Sousa-Shields Mark; „Microfinance Investment Funds“; Chap 6: „Commercial Investment in Microfinance: A Class by Itself?“; KfW Entwicklungsbank; 2006, S. 82

²⁰⁰ Diese Bewertung reicht von AAA (beste Bonität) bis D (zahlungsunfähig).

²⁰¹ Microrate; About Microrate; http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/02/about-microrate-flyer_2008.pdf; am 21.5.09

Lateinamerika. In Brasilien ist sie die Nummer eins. Das Büro für Lateinamerika von Planet Rating und Microrate befinden sich in der Hauptstadt von Peru (Lima).

Planet Rating bietet auch „Soziale Ratings“ an. Diese Art von Bewertung gibt an inwieweit MFI zur Verbesserung der sozialen Lage im Land beiträgt. Diese Art von Rating wird gemacht um private Investoren oder Institutionen anzusprechen, die an der sozialen Aufgabe interessiert sind (SRIs – Social Responsible Investments). Für diese Art von Investoren ist die Rendite von Kapital nicht das einzige Kriterium.²⁰²

Die Selbstdarstellungen von Rating Agencies klingen sehr schön. Es ist aber nicht zu vergessen, dass es sich um Unternehmen handelt, deren eigentliches Ziel es ist, Geld zu verdienen. Internationale Rating Agencies (wie z.B. Fitch, Moody's und Standard & Poor's) wird vorgeworfen, zumindest teilweise für die Entstehung der Finanzkrise verantwortlich zu sein. Folgende Unstimmigkeiten dieser Branche sind mit der Finanzkrise ans Licht gekommen:

- Es besteht bei dieser Tätigkeit ein Interessenskonflikt: die Firmen die bewertet werden, bezahlen die Rating Agenturen für die Bewertung.
- Es gibt zurzeit keine Aufsichtsbehörde für Rating Agencies.
- Credit Rating Agencies (CRAs) wird vorgeworfen mit mangelhaften Bewertungsmethoden zu arbeiten.
- Weil sich Investoren der ganzen Welt auf die Ratings von CRAs verlassen, ist deren Macht einfach zu groß.²⁰³

Diese Branche wurde mit der Finanzkrise diskreditiert. Es ist fraglich was in Zukunft mit dieser Branche geschehen wird. Es ist leider möglich, dass alles beim Alten bleibt und sich Rating Agencies aus Lateinamerika auf ähnlicher Weise entwickeln. Sicher ein gutes Geschäft.

Als Alternative zu den Ratingagenturen könnte „The Mix“ gesehen werden.

²⁰² Planetrating; Corporate Presentation; Feb 2008;

http://www.planetrating.com/doc/EN/Planet_Rating_Corporate_Presentation_EN.pdf; am 20.5.09: Planet Rating ist außerdem wichtigste Rating Büro im Nahen Osten, in Nordafrika und Afrika

²⁰³ Der Spiegel; Nr 47/2009; „Trio Infernale“ (gemeint: Fitch, Moody's und Standard & Poor's, die wichtigste Rating Agencies weltweit, 95% vom Rating Geschäft);, <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-67768101.html>; am 16.3.10

2.3.7 MIX Market

Worldwide there are an estimated 10,000 Micro Finance Institutions, with charters ranging from non profit NGOs to Credit Unions and Commercial Banks. The 1,300 MFIs who at the end of 2008 (in Mai 2010: 1,700) were reporting to the Microfinance Information eXchange (MIX) have 70 million borrowers and a similar number of savers. Total loan portfolio stands at US\$ 40bn. (Microned.nl, “Trends in Microfinance 2010 – 2015, April 2010”) ²⁰⁴

Eine Alternative zu Ratingagenturen könnte die Informationsaustauschplattform MIX Market (kurz Mix genannt) sein. Denn MIX (Microfinance Information Exchange) sammelt Informationen von MFIs, MFI Netzwerke²⁰⁵, NGOs und Credit Unions. Die Informationen werden vordergründig von den Finanzinstitutionen selbst gegeben, aber auch von externen Bewertungsfirmen, Beratungsfirmen und staatlichen Organisationen (wie Bankaufsichten) zur Verfügung gestellt. Die Daten stehen auf der Webseite unentgeltlich und für alle zugänglich²⁰⁶.

Der MIX entstand aus einem Projekt der UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) namens “The Virtual Microfinance Market”(VMM). Den VMM wurde von der Regierung aus Luxemburg unterstützt und von Spezialist/innen der Mikrofinanzbranche durchgeführt. Im Jahr 2001 kam die CGAP (The Consultive Group to Assist the Poor)²⁰⁷ zum Projekt dazu. Die Internetplattform wurde 2002 veröffentlicht und ist seitdem eine zentrale Stelle für Informationen über MFIs. Den MIX wird gesponsert unter anderen von Citi Foundation, Deutsche Bank Americas Foundation, IFAD (International Fund for Agricultural Development) und die Bill & Melinda Gates Foundation. Die Daten vom MIX werden in den meisten Berichten über Mikrofinanz in Betracht bezogen.

Unterschied zwischen MIX MARKET und MICROCREDITSUMMIT

²⁰⁴ Microned; Trends in Microfinance 2010 – 2015; <http://www.microned.nl/microned/content/download/2498/25953/file/TrendsInMicrofinance.pdf>; am 30.4.10

²⁰⁵ Wie zum Beispiel in Lateinamerika: Accion International

²⁰⁶ www.mixmarket.org, am 16.3.10

²⁰⁷ Die CGAP ist eine Organisation der Weltbank die zur Aufgabe hat Investitionen in die Mikrofinanz zu fördern.

Die Microcredit Summit ist ebenfalls eine wichtige Plattform für den Austausch von Informationen über Mikrofinanz. Es ergeben sich Unterschiede bei den Zahlen von Mixmarket und den Microcredit Summit weil letzteres auch die sogenannte Self-Help-Groups (SHG) und staatliche Projekte auch mitzählt. Wenn diese Differenzen bei der Aufzählung abgezogen werden, sehen die Daten von Mixmarket und von Microcredit Summit sehr ähnlich aus. Es muss auch gesagt werden, dass für den Microcredit Summit Asien als Schwerpunkt zählt. Die Mixmarket Informationsplattform, deckt hauptsächlich die Aktivitäten der Mikrofinanz in Lateinamerika und der Karibik ab.²⁰⁸

2.3.8 Zinsen in der Mikrofinanz

Im Jahr 2006 wurde von „The Mix“ eine Studie herausgegeben, die das Thema Zinsen behandelt. Dabei kam heraus, dass selbsterhaltende MFIs²⁰⁹ im Durchschnitt 28,1% pro Jahr an Zinsen verlangen²¹⁰. Subventionierte MFIs sind in der Lage, im Durchschnitt 20,5% für Mikrokredite zu verlangen.

Eine andere Studie der CGAP (und Adrian Gonzalez von „The Mix“) aus dem Jahr 2009 behandelt ebenfalls das Thema Zinsen²¹¹. In dieser Studie wird insbesondere untersucht wie die Trends von Zinsen in der Mikrofinanz sind. Die Studie basiert auf Daten von Mix über 175 selbsterhaltende MFIs.

Ergebnisse dieser Studie sind, dass Zinsen in der Mikrofinanz zwischen 2003 und 2006 weltweit bei um die 30% pro Jahr lagen und, dass sie weltweit um durchschnittlich und weltweit 2,3% jährlich fielen. In Lateinamerika werden sie um durchschnittlich 1,5% jährlich reduziert.

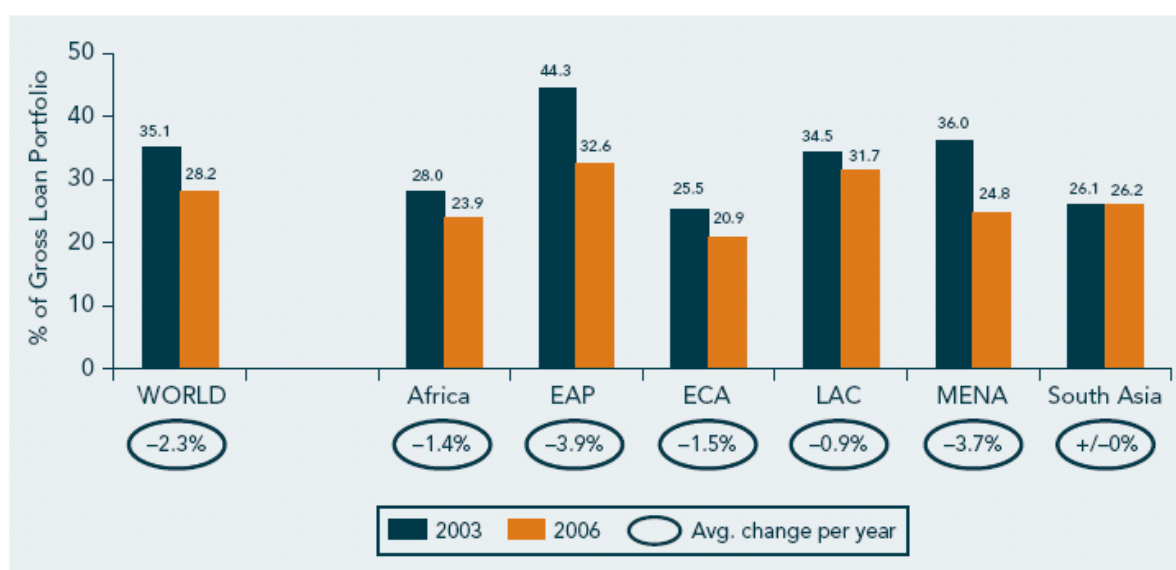
²⁰⁸ Accion International; „Microfinance through the Next Decade: Visioning the Who, What, Where, When and How“, 2006; http://publications.accion.org/publications/Microfinan_216.asp; am 18.5.09

²⁰⁹ Mit selbsterhaltende MFIs sind nicht nur kommerzielle MFIs gemeint, sondern auch NGOs, die in der Mikrofinanz tätig sind und ohne Spenden auskommen.

²¹⁰ Bei dieser Durchschnittberechnung wurden 555 selbsterhaltende MFIs einbezogen. Von den 555 MFIs waren zwei Drittel nicht-gewinnorientiert.

²¹¹ CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates“; Februar 2009; <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15.pdf>; am 15.7.09

Figure 3: Interest Yield Trends, 2003–2006



Note: Total Interest and Fee Income/Average Total GLP: average of 175 sustainable MIX MFIs, weighted by loan portfolio.

212

Diese Studie gibt Durchschnittswerte an und ist, wie wir bald sehen werden, generell mit Vorsicht zu genießen^{213 214}. Man muss dabei bedenken, dass die CGAP eine Organisation (der Weltbank) ist, die die Ansicht der Institutionisten vertritt, und sich dafür einsetzt, dass (ausländisches) kommerzielles Kapital in die Mikrofinanz fließt.

Die Studie der CGAP kommt zu dem Schluss, dass Zinsen in der Mikrofinanz zwischen 2003 und 2006 aufgrund des Wettbewerbs gefallen sind. Dies ist ein Grund zur Freude und gibt Hoffnung, dass die Mikrofinanz sich in eine Richtung bewegt, wo Kund/innen besser gestellt werden.

Wie wir aber im nächsten Abschnitt leider sehen werden, gibt es in Lateinamerika große MFIs deren Zinsen weit über diesem Durchschnitt liegen.

²¹² CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates“; Februar 2009; <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15.pdf>; am 15.7.09

²¹³ Chuck Waterfield, CEO von MFTransparency, in in Bezug auf diese Studie, am 15.4.10, <http://finance.groups.yahoo.com/group/MicrofinancePractice/> : ““average prices” for a given country, or for the global microfinance industry, can be quite misleading”

²¹⁴ Ein Spruch sagt: Zahlen kann man sie solange Quälen, bis sie sagen, was man von denen will.

2.4 Kritiken an die kommerzielle Mikrofinanz in Lateinamerika

2.4.1 Hohe Zinsen in der lateinamerikanischen Mikrofinanz

Von Institutionalisten werden hohen Zinsen oft damit begründet, dass sie für das Wachstum notwendig sind, weil dadurch hohe Gewinne erzielt werden, die das kommerzielle Kapital anziehen. Je mehr Kapital in die Branche fließt, desto mehr Leute können mit Mikrofinanzdiensten versorgt werden. In einem Artikel von Chu und Schlein (Accion International) von Mai 2010 wird dieses etwas polemische Argument wiedergegeben:

Successful new industries are created when a new activity is capable of generating superior--not average--returns. This is what motivates entrepreneurs to venture into new fields, allows them to reinvest and continue to grow rapidly, and encourages capital markets to assume the risks of an emerging opportunity.²¹⁵

Die Mixmarket Webseite verfügt über Daten zu etlichen Parametern von MFIs und seit Juni 2009 über verschiedene Möglichkeiten zur Datenanalyse²¹⁶. Extrem enttäuschend ist aber, dass dabei keine Angaben über die Höhe der Zinsen was MFIs von Kunden verlangen gemacht werden (sic!) (zumindest keine direkten²¹⁷). Ein Artikel von April 2010 erklärt warum diese Informationen schwer zugänglich sind:

Virtually no microfinance website or promotional literature enthusiastically publicizes the actual microloan interest rates charged to poor borrowers. Who would invest in a microfinance fund if it declared "we maximize your profits by charging poor women an average of 37%, and sometimes as much as 70-85%, interest"?²¹⁸

Man muss eben bedenken, dass Mix, so wie die CGAP und andere Institutionen wie die Deutsche Bank oder die KfW, Organisationen sind, die dazu da sind, Investitionen in der Mikrofinanz zu fördern und deswegen wenig Interesse daran haben, Daten zu veröffentlichen, die dem Ruf dieser Industrie schaden könnten.

²¹⁵ Forbes, Michael Schlein and Michael Chu, "Microfinance Goes Public", 30.4.10, <http://www.forbes.com/2010/04/30/india-microfinance-sks-ipo-markets-emerging-markets-accion.html>, am 1.5.10

²¹⁶ Die Webseite (<http://www.mixmarket.org>) wurde zu diesem Zeitpunkt modernisiert.

²¹⁷ Beitrag von Chuck Waterfiel, CEO von MFTransparency, am 15.4.10, <http://finance.groups.yahoo.com/group/MicrofinancePractice/>: „(...) Correct, MIX doesn't post interest rates. Last year they started posting average portfolio yield, but that is not even remotely close to true loan prices for many MFIs. The information on real prices of actual products has never been published except in rare circumstances.”

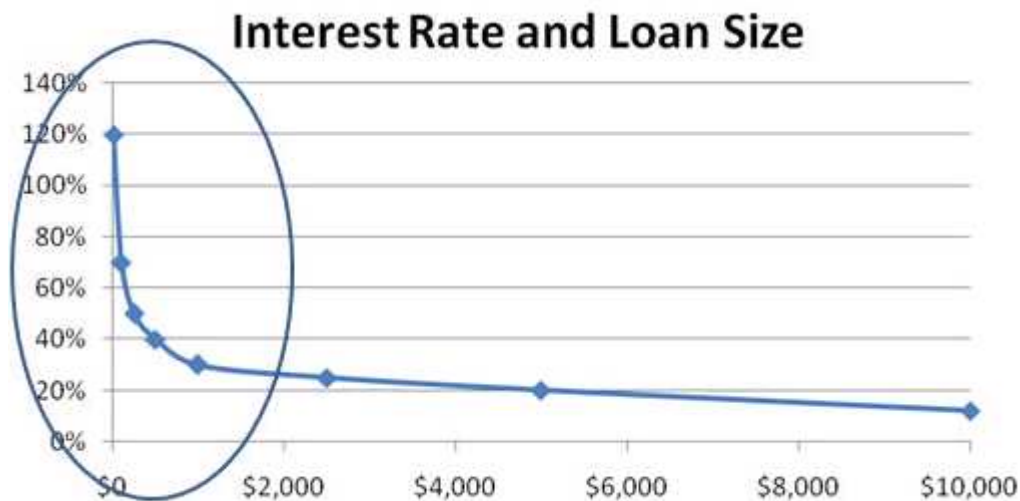
²¹⁸ Microcredit Enterprises; „Obama Calls Out Microfinance”; April 2010; <http://www.ionpoverty.com/LibraryItems/Microfinance%20Considered.pdf>; am 12.5.10

2.4.1.1 Mikrofinanz und die Kostenkurve

Eine Organisationen die damit angefangen hat, diese Informationslücke zu füllen (Informationen über die Zinshöhe) ist MFTransparency von Chuck Waterfield (www.mftransparency.org). Waterfield ist Programmierer und Betreiber von Verwaltungssoftware für MFIs. Seit einigen Jahren äußert er sich kritisch gegenüber MFIs die zu hohen Zinsen verlangen.

“They call it 'social investing,' but nobody has a definition for social investing, nobody is saying, for example, that you have to make less than 10 percent profit,” said Chuck Waterfield, who runs mftransparency.org, a Web site that promotes transparency and is financed by some of the biggest microfinance investors.²¹⁹

Die hohen Zinsen in der Mikrofinanz werden teilweise damit begründet, dass kleine Kredite zu vergeben prozentuell teurer ist als größere Kredite. Dies ist weil Kredite, unabhängig von der Größe, mit Fixkosten (Bearbeitungszeit, Gemeinkosten, etc) verbunden sind. Je kleiner die Kredite sind, desto größer ist der Kostenanteil am jeweiligen Kredit. Diese Erklärung für die hohen Zinsen in der Mikrofinanz wird von allen Teilnehmer/innen und Kritiker/innen der Branche akzeptiert. Die Kostenkurve pro Kredit abhängig von der Kreditsumme sieht laut Waterfield in etwa so aus²²⁰:



Mit diese Erklärung gewinnt den Faktor Kreditgröße an Bedeutung. Um eine Idee über die Größe von vergebenen Krediten in Lateinamerika zu verschaffen, werden hier unten Daten

²¹⁹ NYTimes, Neil MacFarquhar, „Banks Making Big Profits From Tiny Loans“, 13.4.2010, <http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html>, am 16.4.2010

²²⁰ Microfin; Chuck Waterfield; „Interest Rates“; <http://www.microfin.com/intrates1.htm>; am 23.3.10

vom Mixmarket tabellarisch dargestellt²²¹. Dabei sind gelb markiert wo die durchschnittliche Kreditgröße 1.000 USD übersteigen. Wie gesagt, gibt es über die Höhe der Zinsen zurzeit leider noch kaum Daten.

Größte Lateinamerikanische MFIs (nach Kundenanzahl) und Kreditgröße, für 2008

	Name	Land	Gross loan portfolio	Anzahl an Kreditnehmer	Durchschnittliche Kreditgröße*
1	CompartamosBanco	Mexico	414.533.623	1.155.850	359
2	Financiera Independencia	Mexico	323.488.687	1.085.963	298
3	BCSC	Colombia	2.175.015.562	902.486	2.410
4	Caja Popular Mexicana	Mexico	1.045.509.906	852.925	1.226
5	Crediscotia	Peru	372.575.159	508.563	733
6	CrediAmigo	Brazil	162.093.621	400.413	405
7	MiBanco	Peru	781.214.013	380.807	2.051
8	FMM Popayán	Colombia	149.789.639	242.563	618
9	WWB Cali	Colombia	214.067.368	192.258	1.113
10	Bancamía	Colombia	162.808.804	190.252	856
11	Financiera Edyficar	Peru	185.290.446	180.885	1.024
12	FMM Bucaramanga	Colombia	113.216.798	156.256	725
13	BancoEstado	Chile	837.324.690	151.471	5.528
14	CMAC Arequipa	Peru	321.752.866	151.114	2.129
15	CAME	Mexico	27.057.778	148.733	182
16	Banco Solidario	Ecuador	236.097.867	147.007	1.606
17	Banco Popular do Brasil	Brazil	9.270.259	138.241	67
18	CMAC Piura	Peru	313.222.293	123.708	2.532
19	CMAC Trujillo	Peru	317.452.229	123.199	2.577
20	FINCA - MEX	Mexico	24.370.839	112.858	216
21	ProCredit - BOL	Bolivia	342.933.151	111.022	3.089
22	BancoSol	Bolivia	294.214.815	109.763	2.680
23	FIE FFP	Bolivia	244.433.565	103.584	2.360

* errechnet aus Gross loan portfolio dividiert durch Anzahl an Kreditnehmer

Quelle: Mixmarket.org

2.4.1.2 Der Fall Compartamos: die größte MFI aus Lateinamerika

Laut Studie der CGAP betrug der durchschnittliche Zinssatz von selbsterhaltenden MFIs im Jahr 2006 in Lateinamerika 31,7%.²²² Das Problem ist, dass manche großen Institutionen viel höhere Zinsen verlangen.

Die hohen Zinsen von Compartamos, sind ein wichtiges Diskussionsthema in der Branche. Der durchschnittliche Zinssatz von Compartamos für die Hauptprodukte liegt laut Analysten

²²¹ Mixmarket; MFIs aus der LAC Region, geordnet nach Anzahl an Kreditnehmer, Daten für 2008; http://mixmarket.org/mfi/indicators?order=products_and_clients_total_borrowers&sort=desc&mix_region_c=Latin%20America%20and%20The%20Caribbean; am 21.4.10

²²² CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates“; Februar 2009; http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15_rev.pdf; am 15.7.09

von J.P. Morgan bei 100%²²³. Chuck Waterfield wirft der mexikanischen MFI vor, nicht nur zeitweise einen effektiver Zinssatz von bis zu 129% im Jahr zu verlangen, sondern diesen unter Verwendung von Vertuschungsmanövern²²⁴ durchzubringen (Compartamos behauptet, 4% pro Monat zu verlangen)²²⁵.

Carlos Labarthe von Compartamos sagt, dass die hohen Zinsen weiters dadurch gerechtfertigt sind, dass die Kreditsummen, verglichen zu anderen großen MFIs aus Lateinamerika, niedrig geblieben sind (es stimmt; siehe Tabelle oben). Labarthe behauptet, dass wenn die vergebenen Kredite das Doppelte betragen würden, der effektive Zinssatz auf circa die Hälfte reduziert werden könnte. Er sagt aber auch, dass dadurch die Kundenüberschuldung steigen würde bzw., dass man sich dadurch von dem ursprünglichen Marktsegment, den armen Bevölkerungsschichten, entfernen würde²²⁶.

Waterfield sagt dazu, dass trotz starker Erhöhung der Kreditsumme von 50 USD in 1996 auf fast 400 USD in 2006, die Zinsen in die gleiche Periode nur von etwa 120% auf 100% gefallen sind. Waterfield sagt, dass die Zinsen hätten stärker fallen sollen. Er sagt, dass die hohe Zinsen der Grund ist warum Compartamos seit über 7 Jahren sehr starke Profite (um die 50% jährlich) erzielt²²⁷.

2.4.1.3 Die secondary IPO von Compartamos

Im April 2007 ging Compartamos mit eine „secondary IPO“ an die mexikanische Börse. Dreißig Prozent der Aktien (im Wert von etwa 37 USD Millionen unmittelbar vor der IPO) wurden um ca. 450 USD Millionen veräußert (d.h. der Wert der Aktien und somit der ganzen Firma wurde dadurch übernacht mehr als verzweifelfacht). Die Erwartung auf zukünftige hohe

²²³ J.P. Morgan; Nick O'Donohoe (Global Head of Research), Frederic Rozeira de Mariz (Latin American Banks Analyst, Elizabeth Littlefield (CGAP, Chief Executive Officer), Xavier Reille (CGAP, Lead Microfinance Specialist); „Shedding Light on Microfinance Equity Valuation: Past and Present“; Februar 2009; http://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/MFI_Research.pdf?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1158522500595&blobheader=application%2Fpdf; S. 49, am 12.10.09

²²⁴ Die Art wie diese Vertuschung stattfindet wird auf der Webseite von Chuck Waterfield ausführlich erklärt.

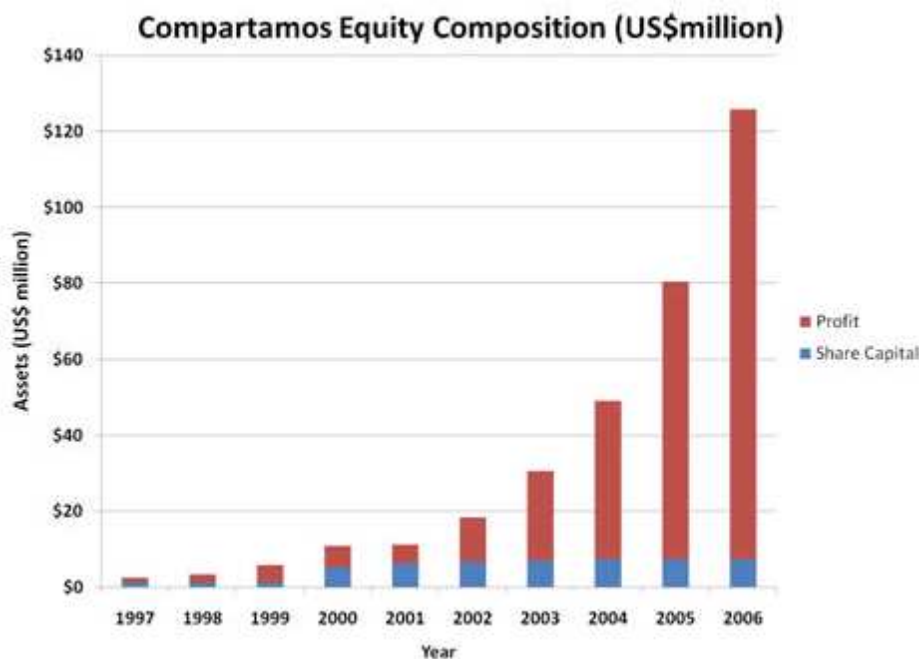
²²⁵ Microfin; Chuck Waterfield; „Explanation of Compartamos Interest Rates“; Mai 2008; <http://www.microfin.com/aprcalculations.htm>, am 7.4.10

²²⁶ Compartamos; Carlos Danel und Carlos Labarthe; „Carta a la Industria de las Microfinanzas“; Juni 2008; http://www.compartamos.com/wps/wcm/connect/?MOD=PDMPProxy&TYPE=personalization&ID=NONE&KEY=NONE&LIBRARY=%2FcontentRoot%2Ffcm%3Alibraries&FOLDER=%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2F&DOC_NAME=%2FcontentRoot%2Ffcm%3Alibraries%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2FCarta+a+la+Industria+de+Microfinanzas.pdf&VERSION_NAME=NONE&VERSION_DATE=NONE&IGNORE_CACHE=false&CONVERT=text/html&MUST_CONVERT=false; am 26.1.10

²²⁷ Microfin; Chuck Waterfield; Mai 2008; <http://www.microfin.com/aprcalculations.htm>; am 7.4.10

Profite war der Hauptgrund warum die IPO von Compartamos so erfolgreich war²²⁸. Das Geld kam den Verkäufern der Beteiligungen, nicht der Institution zugute.

Waterfield wirft Compartamos vor, dass die Finanzierung der Institution nicht aus Spareinlagen von Kunden sondern, dank der hohen Zinsen, hauptsächlich aus Gewinnen besteht. Im Jahr 2006 betrug das Kapital von Compartamos 125 USD Millionen. Das meiste davon aus Profiten bestehend.



Waterfield fasst zusammen, dass von den anfänglichen Gesamtinvestitionen von USD 6 Millionen im Jahr 1996 und 1997, USD 125 Millionen im Jahr 2006 wurden. Und, dass übernacht, mit der IPO aus diese 125 USD Millionen ca. 2 USD Milliarden wurden.

Mohammad Yunus, Nobelpreisträger von 2006 sagte, dass er „schockiert“ war vom Eintritt von Compartamos in der Börse. Er sagte, dass MFIs Kreditnehmer/innen vor Kreditthaien schützen müssen und nicht selbst zu solchen mutieren sollten²²⁹.

2.4.1.4 Die extrem hohe Gewinne von Compartamos und Accion Netzwerk

²²⁸ Weitere Gründe wären: die hohe Effizienz von Compartamos, die niedrige Ausfallquote (1,4%). Weiters ist der Zeitpunkt der IPO nicht zu vernachlässigen: die IPO wurde durchgeführt als den „Hype“ der Mikrofinanz am höchsten war, kurz vor Eintritt der Finanzkrise.

²²⁹ The Economist; „Poor people, rich returns“; 14.5.08;
http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=11376809; am 11.5.09

Beunruhigend ist, dass Compartamos nicht irgendeine MFI ist, die hohe Zinsen verlangt. Compartamos ist gemessen an der Kundenanzahl die größte MFI in Lateinamerika (siehe Tabelle weiter oben). Weiters ist Sorgen erregend, dass Compartamos Teil von Accion Network ist. Zu diesem Netzwerk gehören mehrere der größten MFIs in Lateinamerika (Mibanco aus Peru, CrediAmigo aus Brazil, Bancosol aus Bolivien, Banco Solidario aus Ecuador).

Accion hat noch dazu selbst von der Compartamos IPO stark profitiert: Accion International bekam 1999 von USAID 1 USD Million um in Compartamos zu investieren. Aus dieser 1 USD Million wurde mit der IPO im Jahr 2007 300 USD Millionen. Die Hälfte der Aktien wurden im Zuge der IPO verkauft (um 150 USD Millionen) und die andere Hälfte in Aktien behalten. Wie bereits erwähnt ist es interessant, dass Accion International eine Organisation ohne Gewinnerzielungsabsicht ist. Aber: sie verfügt über eine Unterabteilung die Gewinnerzielungsabsicht hat und durch die die Investition in Compartamos getätigt wurde.²³⁰

Accion International arbeitet mit der CGAP, Herausgeber von etlichen Dokumenten über Mikrofinanz und Anführer mehrerer Initiativen, eng zusammen. Accion International und die CGAP haben in Lateinamerika großen Einfluss auf die Mikrofinanz.

Dass sogenannte gemeinnützige Organisationen Gewinne aus ihren Investitionen ziehen, scheint nicht unüblich zu sein: In September 2009 wurde die drittgrößte MFI aus Peru²³¹, Financiera Edyficar, von CARE, einer US-amerikanischen Hilfsorganisation die auch mit USAID Geld finanziert wird, an eine peruanische Bank mit großem Gewinn verkauft. Aus anfänglicher anteiliger Investition von CARE in der Höhe von 3,5 USD Millionen im Jahr 1997, wurden, ca. 80 USD Millionen in 2009.^{232 233}

²³⁰ Microfin; Chuck Waterfield; „Interest Rates of Compartamos“; Mai 2008; <http://www.microfin.com/intrates1.htm>; am 15.5.10

²³¹ Nach Kundenanzahl, siehe http://www.mixmarket.org/mfi/country/Peru?order=products_and_clients_total_borrowers&sort=desc, am 17.5.10

²³² Microcapital; Diya Chopra; „Peruvian Commercial Bank, Banco de Credito, to Acquire Microfinance Group, Financiera Edyficar from CARE, International Finance Corporation (IFC), and MicroVest (MV)“; 15. 10.09; <http://www.microcapital.org/microcapitalorg-story-peruvian-commercial-bank-banco-de-credito-to-acquire-microfinance-group-financiera-edyficar-from-care-international-finance-corporation-ifc-and-microvest-mv/>; am 17.5.10

²³³ NYTimes; Neil MacFarquhar; „Banks Making Big Profits From Tiny Loans“; 13.4.2010; <http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html>; am 16.4.2010

Tatsache ist, dass das Ziel der Institutionisten, Aufmerksamkeit und Kapital für die Mikrofinanz durch hohe Gewinne, auf sich zu ziehen, gut gelungen ist. Spätestens seitdem die hohen Gewinne der Compartamos IPO bekannt wurden, stieg das Interesse von internationalen Kapitalmärkten für die Mikrofinanz enorm. In Indien hat es im April 2010 einen ähnlich kontroversen Fall gegeben. (siehe SKS IPO).

2.4.1.5 Was gilt als angemessen? Ansichten von Yunus und Gonzalez

Mohammad Yunus schreibt in seinem Buch *Die Armut besiegen*²³⁴, dass in Anbetracht der Spanne zwischen Kapitalkosten für MFIs und Zinsen für die Kund/innen, MFIs in drei Kategorien klassifiziert werden können:

- Grüne Zone: (Zinsen für Kund/innen – Zinsen für das Kapital) < 10%. Yunus sagt, dass diese MFIs sind, die Armutsbekämpfung beteiligt sind
- Gelbe Zone: (Zinsen für Kund/innen – Zinsen für das Kapital) < 15%.
- Rote Zone: (Zinsen für Kund/innen – Zinsen für das Kapital) > 15%. Diese MFIs streben eine Gewinnerzielung für den/die Eigentümer/in oder sonstige Investoren.

Eine Studie von Adrian Gonzalez im Auftrag von „The MIX“ (Februar 2010) geht von dieser einfache Prämisse aus um eine Analyse von MFIs zu machen. Die Haupteckdaten dieser Studie sind:²³⁵

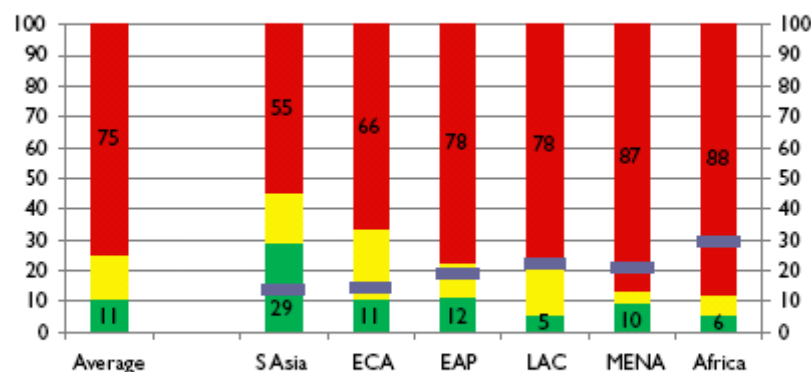
- weltweit, befinden sich drei von vier MFIs in der roten Zone.
- die Einteilung von MFIs kann größtenteils mittels der operativen Ausgaben (operating expenses) erklärt werden. Operative Ausgaben betragen laut Studie ca. 62% der Spanne zwischen Zinsen für die Kapitalkosten und Zinsen für die Kund/innen.
- Die Studie von Gonzalez sagt, dass es keine Evidenz dafür gibt, dass MFIs extrem hohe Profite erzielen und, dass die hohen Zinsen größtenteils mit den operativen Aufwendungen begründet sind.
- Die Studie kritisiert, dass MFIs die kleine Kredite vergeben (d.h. ärmere Bevölkerungsschichten) höhere operative Kosten haben und dadurch in die rote Zone rutschen (siehe Fall von Compartamos)

²³⁴ Mohammad Yunus; „Armut besiegen“; 2008

²³⁵ Mixmarket; Adrian Gonzalez (Lead Researcher, Mix); „Analyzing Microcredit Interest Rates: A Review of the Methodology Proposed by Mohammed Yunus“; Februar 2010;
<http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43421/04.pdf>; am 22.4.2010

- Diese Studie hat interessanterweise herausgefunden, dass nichtgewinnorientierte MFIs höhere Zinsen verlangen als gewinnorientierte (sic!). Dieses wird in der Studie damit erklärt, dass nicht gewinnorientierte Finanzinstitutionen oft klein sind und höhere operative Kosten tragen. Kommerzielle MFIs haben dagegen, eine gewisse Skala erreicht, und können dadurch kosteneffizienter arbeiten (nicht letztendlich weil große MFIs eher imstande sind neue Technologien einzusetzen um Kosten zu sparen).

Percentage of MFIs by Zone in 2008



Horizontal lines indicate median operating expense as a percentage of average GLP.

236

Wie man aus der oberen Tabelle entnehmen kann, würden nur 5% der lateinamerikanischen MFIs im grünen Bereich liegen. Dies ist weit unter dem internationalen Durchschnitt von 11%.

Gonzalez²³⁷ sagt, dass der Vorschlag von Yunus wichtig ist, weil er auf das wichtige Thema der hohen Zinsen lenkt, er behauptet nichtsdestotrotz, dass die vorgeschlagene Methode ungeeignet ist, weil die operativen Aufwendungen darin nicht einbezogen werden.

2.4.1.6 Gonzalez und die operative Kosten

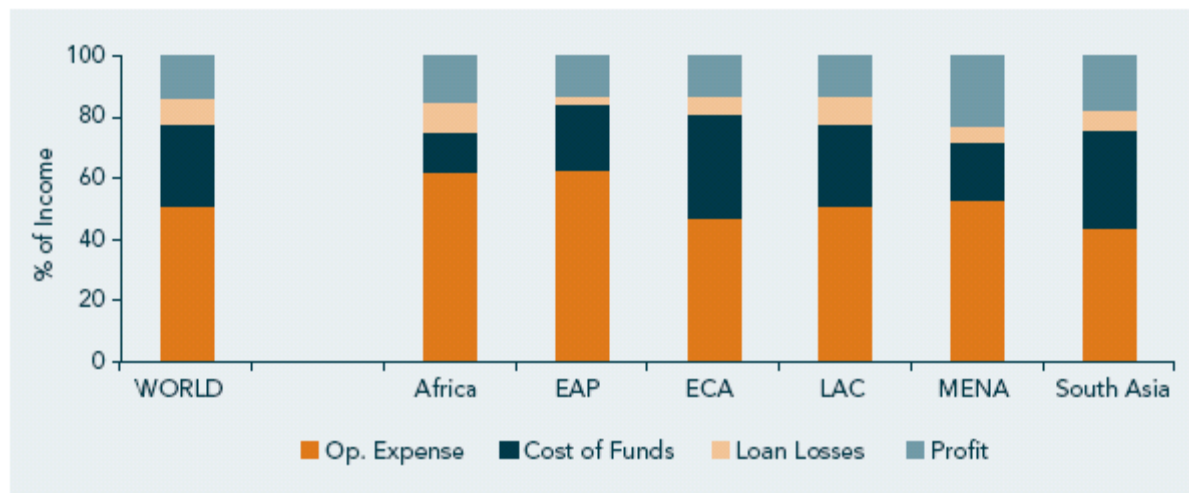
Bei der Betrachtung von Zinsen ist es laut Gonzalez wichtig zu unterscheiden, dass sie aus verschiedenen Elementen zusammengesetzt sind: Kapitalkosten, Einberechnung der

²³⁶ Mixmarket; Adrian Gonzalez (Lead Researcher, Mix); „Analyzing Microcredit Interest Rates: A Review of the Methodology Proposed by Mohammed Yunus“; Februar 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43421/04.pdf>; am 22.4.2010

²³⁷ Gonzalez hat in eine Publikation von 2007 beschrieben wie die administrative Kosten in der Mikrofinanz von Jahr zu Jahr fallen. In 2009 war er Mitautor der Studie der CGAP “The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates” (Februar 2009) die besagt, dass der weltweite durchschnittliche Zinsen in Lateinamerika in 2006 bei 31,7% liegen.

Kreditausfälle, operationelle Aufwendungen (Personal- und Verwaltungskosten), Steuern und Gewinn. Mit der Studie von 2009, “The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates“, fanden Gonzalez und Rosenberg von der CGAP²³⁸ heraus, dass Zinsen in der Mikrofinanz zu etwa 50% aus operativen Kosten bestehen.

Figure 4: Costs and Profits as Percentage of Income, 2006



Note: 554 sustainable MFIs reporting to MIX for 2006 weighted by GLP. The Unit Desa system of Bank Rakyat Indonesia is excluded from this calculation because its reported cost of funds reflects artificial pricing arrangements between Unit Desa and the rest of the bank. The income on which the percentages are based is interest yield plus other income minus taxes.

Die Studie kommt zum Schluss, dass damit Zinsen in der Mikrofinanz reduziert werden, weniger auf eine Reduktion der Profite, und mehr auf eine Steigerung der operativen Effizienz hingearbeitet werden soll.

2.4.1.7 Zinsen: Schluss

Die hohen Zinsen von Mikrokrediten werden seit den 70er Jahren kritisiert. Auch damals als keine Gewinnerzielungsabsicht bestand und Kreditgeber subventioniert wurden. Wegen der wachsenden Popularität und dem größeren Umfang der Mikrofinanz wird jetzt mehr darüber berichtet. In Sachen Zinsen muss man eben bedenken, dass in der Mikrofinanz, Zinsen höher als beim traditionellen Bankwesen sind. Der Grund liegt in der Natur der Mikrokredite selbst: nicht nur keine Sicherheiten sondern auch kleine Beträge, kurze Laufzeiten, intensive Betreuung... Gonzalez hat nicht unrecht, die hohen Zinsen in der Mikrofinanz mit den hohen operativen Kosten zu erklären.

²³⁸ CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates“; Februar 2009; <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15.pdf>; am 17.5.10

Transparenz in der Mikrofinanz ist zurzeit auch ein wichtiges Thema. Die Industrie ist nicht ehrlich genug: Kund/innen werden über die tatsächliche Zinsen nicht entsprechend informiert und Geldgeber, um sie nicht bei der Geldausgabe zu hemmen, ebenfalls nicht. Mehr Transparenz in der Industrie wird dazu beitragen einerseits die Zinssätze weiter zu reduzieren und andererseits die schwarzen Schaffe besser zu erkennen.²³⁹ Auf diese Weise wird die Ausbeutung armer Leute durch Organisationen die sich mit dem zurzeit positiv geladenen Begriff „Mikrofinanz“ schmücken, dagegengewirkt.

Der Fall von Compartamos ist ein Extremfall und eine Schande für die Branche. Es ist ein Beispiel von Gier auf Kosten armer Leute. Dass das einflussreiche Netzwerk Accion in den Fall von Compartamos involviert ist, ist extrem beunruhigend. Hoffentlich ist es nur einen Makel in Prozess der Kommerzialisierung.

Ein anderes Thema, die ebenfalls Potenzial hat, die wachsende Industrie stark zu schaden wird im folgenden Abschnitt behandelt.

2.4.2 Trägt die Mikrofinanz zur Armutsbekämpfung bei?

CGAP, a branch of the World Bank dedicated towards promoting micro-credit, reports in the FAQ section of its web-site that "There is mounting evidence to show that the availability of financial services for poor households - microfinance - can help achieve the MDGs (Millennium Development Goals)". Specifically to answer the question "What Do We Know about the Impact of Microfinance?" it lists eradication of poverty and hunger, universal primary education, the promotion of gender equality and empowerment of women, reduction in child mortality and improvement in maternal health as contributions of microfinance for which there is already evidence.

However evidence such as presented by CGAP is unlikely to satisfy the critics of microfinance who fear that it is displacing more effective anti-poverty measures or even contributing to over borrowing and therefore even greater long term poverty."
(The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation)²⁴⁰

2.4.3.1 Mangel an geeignete Studien

²³⁹ Alliance for Financial Inclusion; „Consumer ProtectionLeveling the playing field in financial inclusion“; Mai 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43672/Consumer%20Protection.pdf>; am 6.5.10: In Peru fielen die Zinssätze ab den Moment wo die Zinssätze von MFIs täglich in den Zeitungen inseriert wurden um 15% Innerhalb von 6 Monate.

²⁴⁰ Poverty Action Lab; Banerjee, Duflo, Glennerster, Kinnan; „The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation“; Mai 2009; <http://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/The%20Miracle%20of%20Microfinance.pdf>; am 19.5.10

Es ist zurzeit unklar ob Mikrokredite ihre Kund/innen aus der Armut verhelfen oder nicht. Manche Studien, die zu dem Ergebnis kommen, dass Mikrokredite zu Armutsbekämpfung beitragen²⁴¹ ²⁴² werden oft als inkonsistent und auf Anekdoten basierend kritisiert ²⁴³. Das Problem ist, dass es sich als sehr schwierig erwiesen hat, eine aussagekräftige Studie durchzuführen.²⁴⁴

In letzter Zeit, um die Auswirkungen von Mikrokredite und Mikrofinanz zu eruieren werden Studien durchgeführt die die Methode der Randomized Controlled Trials (RCT) einsetzen. Diese Methode stammt aus der medizinischen Forschung und hat den Ruf zuverlässige Ergebnisse zu leisten. Bei dieser Methode werden die untersuchten Elemente nach dem Zufallsprinzip in zwei Gruppen eingeteilt, wobei eine davon die Kontrollgruppe ist. Dann, um Aussagen machen zu können wird beobachtet inwieweit die Ergebnisse korrelieren²⁴⁵.

Bisher wurden RCT Studien in Südafrika (von Dean Karlan (Yale) und Jonathan Zinman (Dartmouth), 2006), auf den Philippinen (ebenfalls von Karlan und Zinman, 2009²⁴⁶), in Indien (Jameel Poverty Action Lab (MIT), 2009²⁴⁷) und in Kenya (Pascaline Dupas und Jonathan Robinson, 2009²⁴⁸) durchgeführt. Diese Studien untersuchten manche Dienste der Mikrofinanz (Kredite, Sparnisse), verschiedene Zielgruppen (sehr arme Bevölkerungsgruppen bis zur Mittelklasse) in Länder außerhalb Lateinamerikas. Die Ergebnisse dieser Studien belegen, dass auch wenn die Mikrofinanz sehr wohl als eher positiv für die Verbesserung der

²⁴¹ Accion International; InSight Nr 5, Mai 2003; „Poverty Outreach Findings: Mibanco, Peru“; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 16.1.10

²⁴² The Economist; „A partial marvel - Microcredit may not work wonders but it does help the entrepreneurial poor“; 16.7.09; http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=14031284&source=login_payBarrier, am 2.3.10: Mohamad Yunus behauptet, dass jährlich 5% der Kunden von Grameen Bank ein Ausgang aus der Armut schaffen.

²⁴³ Grameen Foundation USA; Nathanael Goldberg; „Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know“; Dezember 2005; <http://www.givewell.net/files/Cause1-2/Independent%20research%20on%20microfinance/GFUSA-MicrofinanceImpactWhitepaper-1.pdf>; am 9.2.2010

²⁴⁴ Dafür müssten beispielweise zwei möglichst ähnliche Gruppen betrachtet werden. Der einzige Unterschied bei den Gruppen müsste sein, dass die eine einen Mikrokredit bekommt und die andere nicht. Der Beobachtungszeitraum müsste möglichst lang sein. Die Untersuchungen sollten außerdem von möglichst unabhängigen Organisationen geführt werden um Interessenskonflikte zu vermeiden. Solche Studien gibt es zurzeit noch nicht.

²⁴⁵ Wikipedia; „Randomisierte, kontrollierte Studie“; http://de.wikipedia.org/wiki/Randomisierte,_kontrollierte_Studie; am 20.5.10

²⁴⁶ Karlan, Zinman; „Expanding Microenterprise Credit Access: Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila“; Juli 2009; <http://ideas.repec.org/p/ecl/yaleco/68.html>; am 20.5.2010

²⁴⁷ Poverty Action Lab; Banerjee, Duflo, Glennerster, Kinnan; „The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation“; Mai 2009; <http://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/The%20Miracle%20of%20Microfinance.pdf>; am 19.5.10

²⁴⁸ Dupas, Robinson; „Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya“; Jänner 2009; <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/14693.html>; am 20.5.10

sozialen Lage erscheint, sie auch negative Konsequenzen haben kann. Die Ergebnisse, die bisher vorhanden sind behandeln aber nur manche Fragmente der Problematik. Diese Art Studien werden seit kurzem durchgeführt und weitere werden folgen.²⁴⁹

2.4.3.2 Die aktuelle Pro-Mikrofinanz Argumente

(There is) a fierce debate over whether microloans actually lift people out of poverty, as their promoters so often claim. The recent conclusion of some researchers is that not every poor person is an entrepreneur waiting to be discovered, but that the loans do help cushion some of the worst blows of poverty. (NYTimes, am 13.4.2010)²⁵⁰

Ein Bericht der CGAP (Jänner 2010) gesteht ein, dass mangels geeigneter Studien man nicht mit Sicherheit sagen kann ob Mikrokredite tatsächlich mittellosen Personen aus der Armut verhelfen. Dieses Eingeständnis hat eine große Bedeutung, nicht letztendlich, weil es von einer Organisation kommt (CGAP) die zum Zweck hat, Investoren für die Mikrofinanz zu gewinnen und darum überhaupt kein Interesse hätte eine solche Aussage zu veröffentlichen. Der Bericht behauptet aber, dass, wenn auch nicht in Form von mehr Einkommen, Mikrokredite sehr wohl das Leben von armen Personen verbessern und, dass die Evidenz dazu vom Verhalten der Kund/innen selbst kommt:^{251 252}

- Es werden seit drei Jahrzehnte von Jahr zu Jahr immer mehr Mikrokredite vergeben. Dies geschieht ohne den Einsatz von Werbung. Mikrokredite wurden (bis vor kurzem) vordergründig durch Mund zu Mund Propaganda bekannt.
- Von den Kund/innen werden die Kredite nicht nur genommen sondern auch, trotz Mangel an Garantien, zurückbezahlt.²⁵³ Der Grund dafür, dass Kredite zurückbezahlt

²⁴⁹ Roodman D.; „What Do We Really Know About Microfinance’s Impact?“, August 2009; <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.26.11408/>; am 19.5.10

²⁵⁰ NYTimes; Neil MacFarquhar; „Banks Making Big Profits From Tiny Loans“; 13.4.2010; <http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html>; am 16.4.2010

²⁵¹ CGAP; Focus Note Nr. 59; Richard Rosenberg; „Does Microcredit Really Help Poor People?“, Jänner 2010; <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/FN59.pdf>; am 9.2.2010; S. 2: “(...) For now, it seems an honest summary of the evidence to say that we simply do not know yet whether microcredit or other forms of microfinance are helping to lift millions out of poverty.”

²⁵² Diese Schlüsse werden anhand von Daten die von den MFIs selbst gegeben werden gemacht. Es ist klar, dass es besser wäre, wenn Untersuchungen und Studien dazu gäben. Laut Bericht fehlen aber solche Studien.

²⁵³ Das Argument von Mangel an Garantien, ist meiner Ansicht nach überbewertet. Die Garantie für Mikrokredite sind die Individuen selbst die den Kredit nehmen. Die Konsequenzen von Schulden bei Institutionen oder Firmen sind durch den zunehmende Einsatz von Technologien im Bereich der Datenerfassung auch in Entwicklungsländer mittlerweile beachtlich geworden (siehe schwarze Listen, Kredit Büros...). Eine Art Schulden zu entgehen wäre in die Informalität oder Illegalität unterzutauchen; der „Preis“ dafür ist meistens aber zu hoch.

werden ist, laut Bericht, dass die Kund/innen auch in Zukunft die (hochgeschätzte) Möglichkeit Kredite zu nehmen erhalten wollen^{254 255}.

- Kund/innen schätzen die Dienste von MFIs so sehr, dass sie bereit sind für Kredite hohe Zinsen zu zahlen und für die Ersparnisse kaum Erträge zu bekommen.
- Kund/innen kommen immer wieder. Sobald ein Kredit zurückbezahlt ist, wird meistens kurz darauf ein neuer abgeschlossen. Sogar in MFIs wo die „Desertion“ hoch ist, wird der größte Teil vom Geschäft mit Stammkunden gemacht.

Ein anderes Dokument (April 2010) namens, „Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective“ ist ebenfalls interessant weil es aktuell ist und weil es von wichtigen Netzwerksorganisationen der Branche unterzeichnet wird (von Accion International, FINCA, Grameen Foundation, Opportunity International, Unitus und Womens’s World Banking). In diesem Dokument wird behauptet, dass, auch wenn es noch keinen geeigneten Studien diesbezüglich gibt, gesagt werden kann, dass die Mikrofinanz für Unternehmen und Haushalte, folgende sieben Vorteile mit sich bringt:²⁵⁶

- **Die Vereinfachung von Geldtransfers:** mangels dieser Dienste müssten Distanzen zurückgelegt werden um Geldtransfers zu tätigen. Dies ist mit Zeitaufwand und Risiko verbunden
- **Besserer Umgang mit den täglichen Ressourcen:** Durch Finanzdienste hat man die Möglichkeit über vergangenes (Gespartes) oder zukünftiges (Kredite) Einkommen zu verfügen. Dadurch können Gelegenheiten ergriffen oder schwere Zeiten besser überstanden werden.
- **Zugang zu Diensten, die das Potential haben die Lebensqualität zu erhöhen:** Durch Finanzdienste sind Bildung (Bildungskredite), Gesundheit (Versicherung) und andere Bedürfnisse leichter zugänglich.
- **Verminderung der Verwundbarkeit:** Durch Ersparnisse, Kredite und Versicherungen ist man aufgrund momentaner Einkommenseinbuße nicht gezwungen ein Kind von der Schule zu nehmen, nötiges Vermögen zu veräußern oder tiefer in Armut zu versenken.

²⁵⁴ Es gibt Studien die behaupten, dass sobald Kund/innen Wind davon bekommen, dass ihre MFI nicht mehr imstande ist in Zukunft weitere Kredite zu vergeben, die laufende Kredite nicht mehr zurückbezahlen. Siehe dafür Kapitel 5 von Murdoch und Armendariz de Aghion, „The Economics of Microfinance“, 2005, Mit Press.

²⁵⁵ Die Mikrofinanzplattform Mixmarket verfügt über Daten der letzten zehn Jahre von mehreren hundert MFIs und schätzt, dass die Ausfallrate für Mikrokredite bei 2,5% liegt.

²⁵⁶ Accion International, Finca, Grameen Foundation, Women’s World Banking u.a.; „Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective“; April 2010; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=794>; am 5.5.10

- **Einkommensgenerierende Investitionen:** Die Geschäftstätigkeit kann mittels Investitionen (finanziert durch Ersparnisse oder Kredit) verbessert werden.
- **Leverage von Vermögen:** wie es Hernando de Soto sagt²⁵⁷, ist das traditionelle Bankwesen mangels Eigentumstitel nicht bereit Vermögen, die arme Leute besitzen, als Garantie zu akzeptieren und so zu verwerten. In diesem Zusammenhang wird von großen Mengen an „totem Kapital“ in den Entwicklungsländer gesprochen. Die Mikrofinanz schlägt in diesem Gebiet, durch geringere Dokumentationsanforderungen, einen neuen Weg.
- **Entstehung einer wirtschaftlichen Bürgerschaft:** Finanzdienste können die Selbständigkeit und das Selbstvertrauen von Individuen fördern. Diese Individuen sind dann besser imstande sich in die Angelegenheiten ihrer Umgebung zu kümmern und zu involvieren.

2.4.3.3 Mikrofinanz und Armutslinderung: Schluss

Die Mikrofinanz hat in den letzten Jahren eine enorme Popularität gewonnen. Der Grund für diese Popularität ist nicht letztendlich der Eindruck, dass sie einerseits zur Armutsbekämpfung beiträgt und andererseits gewinnbringend betrieben werden kann. Seit einiger Zeit häufen sich aber Studien die besagen, dass die Mikrokredite/Mikrofinanz nicht immer zu Verbesserung sozialer Probleme beiträgt. Schlimmer noch: manche meinen es soll sogar eine Verschlechterung dieser verursachen (siehe Milford Bateman^{258 259}). Ein Problem ist auf jedenfalls, dass jede Organisation oder Firma die irgendwie mit Kredite zu tun hat, sich zurzeit mit dem positiv geladener Begriff „Mikrofinanz“ schmückt: In der Industrie sind noch keine anerkannte Standards vorhanden die angeben was als angemessen gilt und was nicht.

Es ist noch zu früh zu sagen ob die Mikrofinanz zu Armutslinderung beiträgt oder nicht. Es ist aber eine sehr wichtige Frage, weil: Unabhängig davon ob die Mikrofinanz zur Armutsbekämpfung beiträgt, nur dazu dient die schlimmsten Auswirkungen von Armut zu lindern oder, dass sie für ihre Kundschaft sich sogar negativ auswirkt, ist aufgrund der bestehenden Nachfrage und der Rentabilität der Industrie davon auszugehen, dass in ihre Verbreitung weiterhin stattfinden wird.

²⁵⁷ De Soto, Hernando; „Freiheit für das Kapital! Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert“, September 2002

²⁵⁸ Bateman, Milford; Microfinance Practice (Yahoogroups), 3.5.10: “(...) After we now realise that microfinance has achieved nothing and has actually weakened most local economies, is it ethical to now attempt to retrospectively justify all this investment on the grounds of 'including the poor in financial services'?”

²⁵⁹ Bateman, Milford; „Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism“, 2010

Schluss

In dieser Arbeit wurde die Mikrofinanz in Lateinamerika in Bezug auf regulierte, kommerzielle, bankenähnliche, MFIs beschrieben. In Lateinamerika findet ein starkes Wachstum dieser Art von Organisationen statt. Die Branche wird in diese Region zunehmend nach wirtschaftlichen Prinzipien geführt.

Das Argument lautete, dass die Branche kommerziell werden müsste, damit genügend Kapital vorhanden ist um die enorme Nachfrage nach Mikrokredite nachzukommen. Die Kommerzialisierung ist gelungen. Der starke Zufluss an Kapital in der Industrie hat stattgefunden. Dies hat MFIs in Lateinamerika ermöglicht im Jahr 2008 über 13 Millionen Personen mit Mikrokredite zu dienen.²⁶⁰

Den Zufluss an Kapital war aber entweder zu schnell oder zu groß: Um das vorhandene Geld in Form von Kredite platzieren zu können, haben MFIs einerseits ihre Anforderungen bei der Kreditvergabe gesenkt und andererseits angefangen außer Investitionskredite immer mehr Konsumkredite zu erhöhte Zinsen (typisch in der Mikrofinanz) zu vergeben. Die Folge ist, dass die Kundenüberschuldung mittlerweile ein erstrangiges Problem ist.

Mit dem Zufluss an Kapital werden MFIs auch größer (sie erreichen Skala). Prozesse werden automatisiert und Technologien eingesetzt um die Effizienz zu steigern. Eine Steigerung der Effizienz bei den Operationen soll zentral sein: laut Gonzalez von „The Mix“²⁶¹ sind die (hohe) Zinsen in der Mikrofinanz zu über 50% auf die operative Ausgaben, und weniger auf Profite (ca. 10%) zurückzuführen. Die Frage ist dabei: In wie weit wird diese höhere Effizienz (Kostensenkung) die Kundschaft zu Gute kommen?

Zum Thema Mikrofinanz wird zurzeit stark debattiert. Meiner Meinung nach ist der Grund für diese Debatte, dass die Mikrofinanz ursprünglich als Entwicklungsprojekt entstand. So sind viele Personen die in der Industrie tätig sind und sich für das Thema interessieren der

²⁶⁰ Mixmarket; „Microfinance in Latin America and The Caribbean“ für 2008; <http://www.mixmarket.org/mfi/region/Latin%20America%20and%20The%20Caribbean/2008/>; am 24.8.10

²⁶¹ Mixmarket; Adrian Gonzalez (Lead Researcher, Mix); „Analyzing Microcredit Interest Rates: A Review of the Methodology Proposed by Mohammed Yunus“; Februar 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43421/04.pdf>; am 22.4.2010

Meinung, dass das Wesen der Mikrofinanz bei ihrer sozialen Aufgabe liegt (siehe Armutslinderung).

Mittlerweile ist es klar, dass die Mikrofinanz per se kein universelles Heilmittel gegen Armut ist. Der Wert der Mikrofinanz liegt eher darin, dass es den armen Bevölkerungsschichten eine Chance gibt²⁶². Es ist ein Instrument, das dazu dienen kann, Kräfte zu verwerten, die oft ungenutzt bleiben: die Arbeitskraft, die unternehmerische Talente, die aus der Not entstehende Erfindungskraft, etc. von armen Bevölkerungsschichten. So gesehen, ist es kein Wunder, wenn durch den Einsatz von Mikrofinanzdienstleistungen ein Mehrwert entsteht. Die Frage ist dabei wieder: In wieweit wird diesem Mehrwert, die Kundschaft zugute kommen?

Um eine faire kommerzielle Mikrofinanz zu verwirklichen, könnte man 2 Ansätze unterscheiden: Ein Ansatz wäre, dass sich das bestehende Bewusstsein weiter verbreitet und befestigt, dass bei Investitionen, nicht lediglich wie bisher, um Rendite gehen soll (siehe SRIs). Der zweite (realistischere) Ansatz wäre eine klare Trennung zu machen: Einerseits sollen sich die kommerziellen MFIs darum bemühen, durch Erreichung von Skala, Einsatz von Technologien, etc., ihre Dienste möglichst kosteneffizient anzubieten. Andererseits sollen solide Aufsichtsorgane entstehen, womit die Interessen der Kundschaft vertreten werden - in diesem Bereich sollten Spenden- und öffentliche Gelder eingesetzt werden. Aufgabe dieser Organe²⁶³ wäre erstens Profite von Kapitalgebern und Betreibern zu mäßigen und zweitens, Transparenz und Kundenschutz in der Branche zu fördern. Diese Aufsichtsorgane sollten selbst von anderen Organen beaufsichtigt werden. Hauptziel der Maßnahme sollte dabei sein, dass möglichst viele Kunden aus der Armut raus kommen.

²⁶² Man meint, dass schlimmer als arm sein, ist keine Chance zu kriegen, aus der Armut zu kommen.

²⁶³ Diese Aufgabe könnte auch vom Staat selbst erfüllt werden. Siehe die gut funktionierende Bankenaufsicht in Peru (<http://www.sbs.gob.pe>)

Literatur

Accion International; InSight Nr 5, Mai 2003; „Poverty Outreach Findings: Mibanco, Peru“; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 16.1.10

Accion International; „Portacredit – Increasing MFI Efficiency with Technologie“; Mai 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 28.2.10

Accion International, Beatriz Marulanda und Maria Otero; „The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics“; April 2005; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 8.1.10

Accion International; Eliana Restrepo Chebair; Insight Nr 14; „Practical Skills for Microentrepreneurs: Accion’s Experiences with its ABCs of Business Training Program“; Juli 2005; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 3.1.2010

Accion International; Catalina Sicard; Insight Nr. 16; „Microfinance Institutions and Foreign Exchange Risk: The Experience of Accion’s Latin American Affiliates“; Jänner 2006; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 30.12.09

Accion International; Patricia Lee Devanay; Monograph Series Nr. 14; „Bringing Pro-Consumer Ideals to the Client - A Consumer Protection Guide for Financial Institutions Serving the Poor“; Mai 2006; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 15.12.09

Accion International; Elisabeth Rhyne & Maria Otero im Auftrag vom Microfinance Microcredit Summit 2006; „Microfinance through the Next Decade: Visioning the Who, What, Where, When and How“; 2006; http://publications.accion.org/publications/Microfinan_216.asp; am 18.12.09

Accion International; Nino Mesarina und Christy Stickney; Insight Nr 21; „Getting to Scale in Housing Microfinance - A Study of Accion Partners in Latin America“; Mai 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 15.11.09

Accion International; Maria Otero, Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

Accion International; Maria Otero und Elisabeth Rhyne; „Microfinance Matures – Opportunities, Risks, and Obstacles for an Emerging Global Industrie“; 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 27.11.09

Accion International; Strategic Plan 2008-20011; „Accion’s Model for Social Change“; Dezember 2007; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 10.11.09

Accion International; „Microfinance Leaders Launch Campaign for Client Protection at Clinton Global Initiative“; September 2008;

http://www.csrwire.com/press/press_release/17639-Microfinance-Leaders-Launch-Campaign-for-Client-Protection-at-Clinton-Global-Initiative; am 5.5.10

Accion International; „Against the Grain – Accion’s beginnings more than 45 years ago”; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=791>; am 12.7.2010

Accion International; Maria Otero; „Memo to the President Elect: End the Credit Squeeze on Latin America's Poor”; 6.11.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1413>; am 26.9.09

Accion International; Elisabeth Rhyne; „Viewpoints: Standards for Microfinance Growth”; 17.12.08; <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1441>; am 10.6.09

Accion International, Center of Financial Inclusion at Brian Busch; Ira W. Lieberman, Elisabeth Rhyne; 2009; „Aligning Interests: Addressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations”; https://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp, am 22.10.09

Accion International, Finca, Grameen Foundation, Women’s World Banking u.a.; „Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective”; April 2010; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=794>; am 5.5.10

Accion International; Michael Schlein und Michael Chu; in Forbes Magazine; „Microfinance Goes Public”; 30.4.10; <http://www.forbes.com/2010/04/30/india-microfinance-sks-ipo-markets-emerging-markets-accion.html>; am 1.5.10

Alliance for Financial Inclusion; „Consumer Protection Leveling the playing field in financial inclusion”; Mai 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43672/Consumer%20Protection.pdf>; am 6.5.10

Armendáriz de Aghion Beatriz, Murdoch Jonathan; „The Economics of Microfinance”; 2005

Bankable Frontier Associates & AFI Analistas Financieros Internacionales; “How Enabling is the Latin American Environment for Mobile Money?”; August 2009; <http://www.bankablefrontier.com/assets/pdfs/la-mobile-money.pdf>; am 10.5.10

Bateman, Milford; „Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism”, 2010

Brugger Ernst A.; „Microfinance Investment Funds“, Chapter 14: “Microfinance Investment Funds: Looking Ahead”; KfW Entwicklungsbank; 2006

Businessweek; Epstein, Smith; „The Ugly Side of Microfinance”; 2007; http://www.microfinance.lu/fileadmin/media/presse/Dossiers_thématiques/6ème_Midi_Micro_finance_victime_de_son_succès.pdf, am 7.4.10

CGAP; Richard Rosenberg, Adrian Gonzalez und Sushma Narain; „The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates”; Februar 2009; http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15_rev.pdf; am 20.7.09

- CGAP, „2009 Microfinance Funder Survey - Global Results“, <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.40544/Funder%20Surveys%20Snapshots%202009%20Global.pdf>, am 18.1.10
- CGAP; Focus Note Nr. 59; Richard Rosenberg; „Does Microcredit Really Help Poor People?“; Jänner 2010; <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/FN59.pdf>; am 9.2.2010
- CSFI (Center for the Study of Financial Innovation); „Microfinance Banana Skins 2009 – Confronting Crisis and Change“; Mai 2009; <http://www.accion.org/Document.Doc?id=700>; am 19.1.10
- Compartamos; Carlos Danel und Carlos Labarthe; „Carta a la Industria de las Microfinanzas“; Juni 2008; http://www.compartamos.com/wps/wcm/connect/?MOD=PDMProxy&TYPE=personalization&ID=NONE&KEY=NONE&LIBRARY=%2FcontentRoot%2Ficm%3Alibraries&FOLDER=%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2FDOC_NAME=%2FcontentRoot%2Ficm%3Alibraries%2FAcerca+de+Compartamos%2FDocumentos+es%2FCarta+a+la+Industria+de+Microfinanzas.pdf&VERSION_NAME=NONE&VERSION_DATE=NONE&IGNORE_CACHE=false&CONVERT=text/html&MUST_CONVERT=false; am 25.1.10
- DATAIFX; über ein Symposium von April 2009 um die gesetzliche Rahmen für die Mikrofinanz in Kolumbien zu verbessern; <http://www.youtube.com/watch?v=7LBZcB18qMU>; am 13.12.09
- De Soto Hernando; „Freiheit für das Kapital! Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert“; September 2002
- De Sousa-Shields Marc; „Microfinance Investment Funds“; Chapter 6: „Commercial Investment in Microfinance: A Class by Itself?“; KfW Entwicklungsbank; 2006
- Der Spiegel; Nr 47/2009; „Trio Infernale“; <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-67768101.html>; am 16.3.10
- Der Spiegel; „Finanzmärkte – Vorteil Amerika“; 19.7.10, <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-71892504.html>; am 11.8.10
- Deutsche Bank Research; Dieckmann, Raimar; „Microfinance: An emerging investment opportunity“; 23.7.08, http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000219174.pdf; am 12.7.10
- Dupas, Robinson; „Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya“; Jänner 2009; <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/14693.html>; am 20.5.10
- Fernando Jude L.; „Microfinance - Perils and prospects“; 2006
- Global Issues; „Poverty Facts and Stats“; March 2010; <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats>; am 10.8.10
- Grameen Foundation USA; Nathanael Goldberg; „Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know“; Dezember 2005; <http://www.givewell.net/files/Cause1->

[2/Independent%20research%20on%20microfinance/GFUSA-MicrofinanceImpactWhitepaper-1.pdf](#); am 9.2.2010

Heinecke Werner; „Unternehmer sind die besseren Entwicklungshelfer - Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung in der Dritten Welt“; Juni 2005

IBM Technologies; Alberto Jimenez; „No hiding place for microfinance“; Juli 2009; https://www.financialworld.co.uk/Archive/2009/2009_07jul/Features/Lascelles%20and%20Mendelson/17026-print.cfm; am 21.1.10

International Fund for Agricultural Development; „Sending Money Home - Worldwide Remittance Flows to Developing Countries“; Oktober 2007

J.P. Morgan; Nick O'Donohoe (Global Head of Research), Frederic Rozeira de Mariz (Latin American Banks Analyst, Elizabeth Littlefield (CGAP, Chief Executive Officer), Xavier Reille (CGAP, Lead Microfinance Specialist); „Shedding Light on Microfinance Equity Valuation: Past and Present“; Februar 2009; http://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/MFI_Research.pdf?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1158522500595&blobheader=application%2Fpdf; am 6.10.09

Jung Andrea; Diplomarbeit; WU Wien, „Dipomarbeit: Mikrofinanzinstitutionen im Wandel - Chancen und Herausforderungen der Transformation von Mikrofinanz-NGOs in regulierte Finanzinstitutionen“; 2007

Karlan, Zinman; „Expanding Microenterprise Credit Access: Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila“; Juli 2009; <http://ideas.repec.org/p/ecl/yaleco/68.html>; am 20.5.2010

KfW Entwicklungsbank; Ingrid Matthäus-Maier, J.D. Pischke; „Microfinance Investment Funds“; 2006

KfW Entwicklungsbank; Ingrid Matthäus-Maier, J.D. Pischke; „New Partnerships for Innovation in Microfinance“; 2008

Kloppenburger Norbert; „Microfinance Investment Funds“; Chap 1: „Microfinance Investment Funds: Where Wealth Creation Meets Poverty Reduction“; KfW Entwicklungsbank; 2006

Leipold Martin; Diplomarbeit; Uni Wien; „Commercialization of Microfinance – Is Profit Orientation a Viable Means for Poverty Alleviation?“; Oktober 2008

MFTransparency; Noah Simpson; „Mobile Banking and the Future of Transparency“; 5.2.2010; <http://www.mftransparency.org/pages/2010/03/09/inventory-mobile-banking-and-the-future-of-transparency/>; am 16.4.2010

Microcapital; „Violent Protests Against Nicaraguan Microfinance Institution“; 11.8.2008; <http://www.microcapital.org/microcapital-story-violent-protests-against-nicaraguan-microfinance-institution/>; am 20.1.10

Microcapital; Amy Rennison; „Mohammad Yunus and Michael Chu Debate Profiting from Poor People at the Worldwide Microfinance Forum“; 15.10.08;

<http://www.microcapital.org/microcapital-special-feature-mohammad-yunus-and-michael-chu-debate-profiting-from-poor-people-at-the-worldwide-microfinance-forum/>; am 14.4.09

Microcapital; Diya Chopra; „Peruvian Commercial Bank, Banco de Credito, to Acquire Microfinance Group, Financiera Edyficar from CARE, International Finance Corporation (IFC), and MicroVest (MV)”; 15. 10.09; <http://www.microcapital.org/microcapitalorg-story-peruvian-commercial-bank-banco-de-credito-to-acquire-microfinance-group-financiera-edyficar-from-care-international-finance-corporation-ifc-and-microvest-mv/>; am 17.5.10

Microcredit Enterprises; „Obama Calls Out Microfinance”; April 2010; <http://www.ionpoverty.com/LibraryItems/Microfinance%20Considered.pdf>; am 12.5.10
Microfin; Chuck Waterfield; „Interest Rates of Compartamos”; <http://www.microfin.com/intrates1.htm>; am 23.3.10

Microfin; Chuck Waterfield; „Explanation of Compartamos Interest Rates”; Mai 2008; <http://www.microfin.com/aprcalculations.htm>, am 7.4.10

Microned; Trends in Microfinance 2010 – 2015; <http://www.microned.nl/microned/content/download/2498/25953/file/TrendsInMicrofinance.pdf>; am 30.4.10

Microrate; Julie Abrams & Damian Stauffenberg; “Are Public Development Institutions Crowding Out Private Investment in Microfinance?”; 2007; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/role-reversal-final-3012007.pdf>; am 17.8.10

Microrate; „The 2007 Microfinance Investment Vehicles Survey”; August 08; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/2007-miv-survey.pdf>; am 4.3.10

Microrate; Sebastian von Stauffenberg; „Cautious Resilience”; März 09; <http://microrate.com/wp-content/uploads/2009/03/cautious-resilience2.pdf>; am 31.5.09

Mixmarket; „About the Mixmarket”; http://www.mixmarket.org/en/about_mix_market.asp; am 18.5.09

Mixmarket; MFIs aus Lateinamerika und Karibik, geordnet nach Anzahl an Kreditnehmer, Daten für 2008; http://mixmarket.org/mfi/indicators?order=products_and_clients_total_borrowers&sort=desc&mix_region_c=Latin%20America%20and%20The%20Caribbean; am 21.4.10

Mixmarket; „Microfinanzas America: las 100 mejores (2009)”; 2009; <http://www.themix.org/sites/default/files/Microfinanzas%20Americas%20100%202009%20ES.pdf>; am 18.4.10

Mixmarket; Adrian Gonzalez (Lead Researcher, Mix); „Analyzing Microcredit Interest Rates: A Review of the Methodology Proposed by Mohammed Yunus”; Februar 2010; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43421/04.pdf>; am 22.4.2010

Mykro; Leslie Forman; „No Pago! Reasons to Resist Microfinance in Nicaragua”; 16.11.09; <http://www.mykro.org/no-pago-reasons-to-resist-microfinance-in-nicaragua/2009/11/>; am 20.1.10

NYTimes; Neil MacFarquhar; „Banks Making Big Profits From Tiny Loans”; 13.4.2010;
<http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html>; am 16.4.2010

Orozco Manuel; „New Partnerships for Innovation in Microfinance”; Chapter 8: „Remittances and MFIs: Issues and Lessons from Latin America”; KfW Entwicklungsbank; 2008; S. 129

Oxfam; “Saving for Change”; <http://www.oxfamamerica.org/issues/community-finance/>; am 6.5.10

Planet Rating; Corporate Presentation; Feb 2008;
http://www.planetrating.com/doc/EN/Planet_Rating_Corporate_Presentation_EN.pdf; am 20.5.09

Poverty Action Lab; Banerjee, Duflo, Glennerster, Kinnan; „The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation”; Mai 2009;
<http://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/The%20Miracle%20of%20Microfinance.pdf>; am 19.5.10

Roodman D.; „What Do We Really Know About Microfinance’s Impact?”; August 2009;
<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.26.11408/>; am 19.5.10

Sander Cerstin; „New Partnerships for Innovation in Microfinance”; Chap 7: „Remittance Money Transfers, Microfinance and Financial Integration: Of Credo, Cruxes and Convictions”; KfW Entwicklungsbank; 2008

The Economist printed edition, „Small loans and big ambitions”, März 2007,
http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=E1_RRGTVNN, am 26.9.09

The Economist; „Poor people, rich returns”; 14.5.08;
http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=11376809; am 11.5.09

The Economist; „A partial marvel - Microcredit may not work wonders but it does help the entrepreneurial poor”; 16.7.09; http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=14031284&source=login_payBarrier, am 2.3.10

The Economist; „A better mattress – Microfinance focuses on lending. Now the industry is turning to deposits”; 10.3.10; http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=15663834; am 18.3.10

The Pocantico Declaration; April 2008; <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24412/49313.pdf>; am 28.2.2010

Tinker Foundation; Loubière, Devanay, Rhyne; „Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico”; August 2004; http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp; am 12.1.10

Wikipedia; Maria Otero; http://en.wikipedia.org/wiki/Maria_Otero, am 18.4.10

Wikipedia; Randomisierte, kontrollierte Studie;
http://de.wikipedia.org/wiki/Randomisierte_kontrollierte_Studie; am 20.5.10

Women's World Banking; „What Works – Credit Scoring in Microfinance“; Oktober 2003;
http://www.swwb.org/files/pubs/en/credit_scoring_in_microfinance_e.pdf; am 12.9.09

World Bank; Pablo Fajnzylber und J. Humberto López; „Close to Home - The Development Impact of Remittances in Latin America“, 2007, S. 11

Yunus Mohammad; „Armut besiegen“; 2008

Ich habe mich bei der Verfassung dieser Arbeit stets darum bemüht, urheberrechtliche Bestimmungen zu befolgen. Sollte dennoch in dieser Arbeit eine Übertretung vorkommen, bitte ich um Nachricht an mich (selvaperux@yahoo.com), um eine entsprechende Korrektur vorzunehmen.

Abkürzungen

AFI	Alliance for Financial Inclusion
ATM	automade teller machine
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CMEF	Council of Microfinance Equity Funds
CRA	Credit Rating Agencie
CSFI	Center of Study of Financial Innovation
DFI	Development Finance Institutions
ECA	Eastern Europe and Central Asia
FINCA	The Foundation for International Community Assistance
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
HMF	Housing Microfinance
IPO	Initial Public Offering
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
LAC	Latin America and the Caribbean
LIFI	Low Income Finance Institutions
MFI	Microfinance Institution
MIS	Management Information
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MIV	Microfinance Investment Vehicle
MIX	Microfinance Information Exchange (Mixmarket)
MTO	Money Transfer Organisation
NGO	Non-Governmental Organization
PDA	personal digital assistant
RCT	Randomized Controlled Trials
SRI	Social Responsible Investment
VMM	Virtual Microfinance Market
WWB	Women's World Bank

Lebenslauf

Persönliche Daten

Name Felix Rizo-Patron
Geburtsdatum 29.08.1973
Geburtsort Lima - Peru
Kontakt selvaperux@yahoo.com

Schulbildung

1979 - 1982 Französische Schule in London
1983 - 1991 Französische Schule in Lima (<http://www.lfrancope.edu.pe>)
Dez 91 Matura: Bac B (Wirtschaft)

Studium

1992 Deutschkurse in Wien
Mär 93 - Jul 93 Übersetzungsstudium (Englisch, Französisch)
Institut für Übersetzung, Uni Wien (<http://transvienna.univie.ac.at>)
Sep 93 - Feb 94 Ausbildung für Management Assistance
Europäische Wirtschaftsschule (<http://www.ews-vie.at>)
Mär 94 - 2010 Internationale Betriebswirtschaft
an der Universität Wien (<http://bwl.univie.ac.at>)
Schwerpunkte: --- Internationales Management
--- Operations Research

Berufserfahrung

1995 - 1997 Spanischunterricht bei Firmen - Fa. Experts (<http://www.experts.at>)
1997 - 2005 Spanischunterricht - Berlitz Sprachschule (<http://www.berlitz.at>)
1997 - 2000 Bürotätigkeit - Fa. Judith Gorunovic (Reinigungsfirma) in Wien
Seit 1999 PC-Reparaturen freiberuflich (Hardware und Software)
Seit 2000 Bürotätigkeit - Club International (<http://www.ci.or.at>)
--- Rechnungswesen, Werbung, PCs, Webseiten und Netzwerke

Weiteres

Sprachen Spanisch, Französisch, Englisch und Deutsch (alle sehr gut)
EDV MS Office, Webseitenerstellung (Dreamweaver, Photoshop, typ03),
IBM ILOG Optimization and Analytical Decision Support Solutions
Engagement Vereinsgründung in 1998 (Selva, Verein für Wirtschaftskontakte
zwischen Österreich und Südamerika)