



Dirk Steinwand

Revolution in der Mikrofinanz

Arme galten lange als nicht kreditwürdig. Dann kam die Grameen Bank in Bangladesch und damit die Revolution im Mikrofinanzsektor. Schritt für Schritt förderten Entwicklungsfachleute in den vergangenen 30 Jahren tragfähige neue Strukturen, die zweierlei sicherstellen: den Bankenzugang für Arme und stabile Geldgeschäfte für die Kleinbanken selbst.

Dirk Steinwand, Text
GTZ-Archiv, Fotos

Als Professor Junus und seine Studenten vor mehr als 30 Jahren in Bangladesch mit ersten Kleinstkreditprogrammen für arme Frauen experimentierten, ließen sie sich dies sicherlich nicht träumen: Mikrofinanz sollte einmal ein weltweit populäres Instrument zur Armutsbekämpfung werden. Der Erfolg solcher Pionierprogramme wie der Grameen Bank in Bangladesch, der Banco Sol in Bolivien und der BRI in Indonesien führte dazu, dass die internationale Gebergemeinschaft seit den 90er Jahren weltweit viele neue Mikrofinanzinitiativen starteten. Der Microcredit Summit wurde ins Leben gerufen und das ehrgeizige Ziel ausgegeben, bis zum Jahr 2005 hundert Millionen arme Haushalte mit Mikrofinanzdienstleistungen zu erreichen. Vorläufiger Höhepunkt der Mikrofinanzeuphorie: Die Vereinten Nationen haben das kommende Jahr zum UN Year of Microcredit erklärt.

Die Grundidee von Mikrofinanz ist bestechend einfach. Arme Haushalte bekommen Zugang zu Finanzdienstleistungen – in erster Linie Kredite und Sparmöglichkeiten – und können so ihre wirtschaftliche Entwicklung in die eigene Hand nehmen. Kleine Händler, Handwerker, Bauern und andere Selbstständige nutzen die Möglichkeit der Kreditaufnahme, um ihre Geschäfte auszuweiten oder zusätzliche Aktivitäten zu starten und dadurch ihr Einkommen zu verbessern. In vielen Fällen entstehen sogar neue Arbeitsplätze.

Experimente mit dem Notgroschen

Lange Zeit galt, dass arme Leute nicht in der Lage seien zu sparen. Bis man entdeckte, dass es gerade für die Armen lebensnotwendig ist, Reserven anzulegen,

um für Notzeiten vorzusorgen. Mangels Alternative sparen die Armen traditionell nicht Geld, sondern legen Naturalien zurück, halten Tiere oder bewahren Gold auf. Der Zugang zu einem Sparkonto ermöglicht es armen Haushalten, ihre Reserven deutlich sicherer und liquide, also jederzeit zugänglich, anzulegen. Es war eine der größten Überraschungen der vergangenen Dekade, als die Entwicklungsexperten feststellten, dass Sparangebote für die meisten Armen sogar sehr viel wichtiger sind als Kredite.

In den 80er Jahren waren es vor allem NGOs, die damit experimentierten, ihren Zielgruppen neben verschiedenen sozialen Diensten auch Finanzdienstleistungen anzubieten und diese nach und nach in eigene Finanzinstitutionen ausgliederten. Daneben gab es aber auch eine Reihe etablierter Geschäftsbanken, die arme Haushalte – immerhin der größte Teil der Bevölkerung in Entwicklungsländern – als ein neues Kundensegment entdeckten und eigene Finanzprodukte für diesen Markt entwickelten. In jüngerer Zeit gewinnt auch der so genannte Greenfield-Ansatz zunehmend an Bedeutung. Hierbei werden eigens aufs Kleinstkundengeschäft spezialisierte Mikrobanken gegründet. Inzwischen gibt es ein weit differenziertes Spektrum von Mikrofinanzinstitutionen unterschiedlicher Größe und Eigentumsform. Es gibt kleine Dorfkassen mit wenigen hundert Kunden und große Mikrofinanzinstitutionen mit einem landesweiten Zweigstellennetz. Es gibt genossenschaftliche, kommunale und private Mikrofinanzinstitutionen; ferner solche, die sich aus lokal mobilisierten Ersparnissen finanzieren sowie andere, die überwiegend mit Krediten der internationalen Gebergemeinschaft arbeiten.

Die GTZ war eine der ersten Organisationen, die Mikrofinanzprojekte und -programme förderten. Das Entwicklungsunternehmen setzte auf Selbsthilfensätze und half NGOs dabei, sich in Mikrofinanzinstitutionen umzuwandeln. In jüngerer Zeit kam ein wichtiges Aufgabenfeld hinzu: GTZ-Berater unterstützen ihre Partner dabei, Mikrofinanzinstitutionen zu regulieren und zu überwachen.

Paradigmenwechsel im Finanzsektor

Alle Mikrofinanzansätze besitzen ein wichtiges Kernelement, das diesen Sektor von vielen anderen Tätigkeitsfeldern der Entwicklungszusammenarbeit unterscheidet und ein wesentlicher Grund für die Popularität von Mikrofinanz ist. Im Gegensatz zu den klassischen Kreditprogrammen der 60er und 70er Jahre, die durch hohe Subventionen und niedrige Rückzahlungsraten gekennzeichnet waren, arbeiten Mikrofinanzinstitutionen mit kostendeckenden Zinsen. Die meisten Projekte und Programme erzielen ausgezeichnete Rückzahlungsraten von mehr als 90 Prozent.

Dahinter steckt ein kompletter Paradigmenwechsel der Entwicklungszusammenarbeit im Finanzsektor. Früher ging es vor allem darum, Bauern oder Kleinbetriebe über eigens gegründete Entwicklungsbanken mit billigem Geld zu versorgen, um dadurch Entwicklung in Gang zu setzen. Die Erfahrungen waren aber fast durchweg ernüchternd. In vielen Fällen landeten die subventionierten Gelder in den Taschen der Reichen, und die Rückzahlungsraten waren katastrophal. Unter dem neuen Paradigma rückte die Nachhaltigkeit der Finanzinstitutionen ins Blickfeld. Man verstand nun, dass ein funktionierendes Finanzsystem ein wichtiger und förderungswürdiger Entwicklungsfaktor ist. Die Mikrofinanzrevolution ist ein integraler Bestandteil dieses neuen Entwicklungsparadigmas.

Eine wichtige Lehre aus den Erfahrungen lautete: Wesentlich wichtiger als die Höhe der Zinsen ist für die armen Haushalte der Zugang zu Krediten überhaupt. Da im Mikrofinanzsektor naturgemäß nur sehr kleine Kredite vergeben werden – in der Regel nur einige hundert Euro –, können die Schulder die auf den ersten Blick sehr hoch wirkenden Zinssätze meist problemlos verkraften. Denn in absoluten Zahlen gerechnet, handelt es sich doch nur um kleine Beträge.

Die Entdeckung des Cash-Flow-Prinzips

Damit die Mikrofinanzbewegung ihren Siegeszug antreten konnte, bedurfte es aber noch eines zusätzlichen Instruments. Einer Technologie, die eine Lösung für die beiden Kernprobleme anbot, die formale Banken bis dato davon abgehalten hatte, Kleinstkunden zu bedienen: die hohen Kosten und das hohe Risiko.

Die konventionelle Bearbeitung von Kreditverträgen verursacht gewisse Fixkosten, die unabhängig von der Höhe des Vertrags anfallen. Je kleiner die Beträge, desto höher der prozentuale Anteil der Verwaltungskosten eines Kredits. Für Geschäftsbanken ergibt sich dadurch automatisch eine Untergrenze für Kreditgrößen, unterhalb derer Banken nicht mehr kostendeckend arbeiten können; zumindest nicht mit Zinssätzen, die sich noch in einem politisch vertretbaren Rahmen bewegen. Um das Risiko zu decken, fehlen den Mikrofinanzinstitutionen, die oft im informellen Sektor arbeiten, in der Regel dingliche Sicherheiten. Aber auch dort, wo solche Sicherheiten verfügbar sind, beispielsweise in Form von Landtiteln, machen die Defizite in den Rechtssystemen die Veräußerung solcher Sicherheiten nahezu unmöglich.

Die Pioniere der Mikrofinanzbewegung experimentierten daher mit innovativen Methoden, um die Kosten- und Risikoproblematik des Kleinstkundengeschäfts in den Griff zu bekommen. Über die Jahre hinweg wurde diese Mikrofinanztechnologie immer ausgereifter. Flexible und unbürokratische Abwicklungsprozeduren verringerten die Verwaltungskosten. Ein Beispiel: Cash-Flow-basierte Kreditanalysen. Diese Bewertungen legen der Kreditentscheidung die erwartete Ertragskraft des Unternehmens zugrunde und ersparen so aufwendige Prüfungen der Bilanzen, die viele Kleinstunternehmer gar nicht oder nur lückenhaft führen. Alternative Sicherheiten, wie Gruppenbürgschaften, sowie zusätzliche Anreize wie Bewährungskredite und Bonussysteme sorgen für hohe Rückzahlungsquoten im Mikrofinanzsektor.

Lektionen für Deutschland

Die Erfolge der Mikrofinanz in Entwicklungsländern wirken sich inzwischen auch in Deutschland aus. Auch hier ist vielen Kleinstunternehmern und Existenzgründern der Zugang zu Banken aus den bereits erwähnten Gründen verwehrt. Auch subventionierte, über die Kreditanstalt für Wiederaufbau refinanzierte Mikrodarlehen erreichen nur wenige tausend Kreditnehmer pro Jahr. Berechnungen zufolge liegt der Break-even deutscher Banken, also der Punkt ab dem sie kostendeckend arbeiten, für Investitionskredite bei rund 100 000 Euro. Seit April dieses Jahres arbeitet das Deutsche Mikrofinanzinstitut daran, auch in Deutschland ein kostendeckendes Kleinstkreditgeschäft aufzubauen. Die GTZ wurde gebeten, ihre Erfahrungen aus dem Mikrofinanzsektor in den Entwicklungsländern einzubringen, um die Technologie den deutschen Verhältnissen entsprechend weiter entwickeln und anpassen zu können. ◉

Der Autor ist Leiter der Finanzsystementwicklung in der GTZ.