

DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Schneeweiß, Antje

Book

Mikrofinanzen in Entwicklungsländern : Kurzstudie im Auftrag der GLS-Bank

Provided in Cooperation with:

SÜDWIND e.V. – Institut für Ökonomie und Ökumene, Bonn

Reference: Schneeweiß, Antje (2015). Mikrofinanzen in Entwicklungsländern : Kurzstudie im Auftrag der GLS-Bank. Bonn : Südwind, Institut für Ökonomie und Ökumene.
urn:nbn:de:hbz:5:2-70195.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/96>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/econis-archiv/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://zbw.eu/econis-archiv/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

Mikrofinanzen in Entwicklungsländern

Kurzstudie im Auftrag der GLS-Bank



IMPRESSUM

Erscheinungsort und Datum:

Bonn, März 2015

Herausgeber:

SÜDWIND e.V. –
Institut für Ökonomie und Ökumene
Kaiserstraße 201
53113 Bonn

Tel.: +49 (0)228-763698-0

Fax: + 49 (0)228-763698-22

info@suedwind-institut.de

www.suedwind-institut.de

Bankverbindung:

KD-Bank

IBAN: DE45 3506 0190 0000 9988 77

BIC: GENODED1DKD

Autorin:

Antje Schneeweiß

Redaktion und Korrektur:

Elena Niehuis, Vera Schumacher

V.i.S.d.P.:

Martina Schaub

Titelfoto:

Lebensmittelgeschäft in Kinshasa, Foto: Asian Development Bank

Beauftragt durch:



INHALT

EINLEITUNG	3
1. LANDSCHAFT DER MFI IN ENTWICKLUNGS- UND SCHWELLENLÄNDERN	3
1.1 Datenquelle und Definitionen	4
1.2 Die Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen	5
1.3 Kapitalausstattung, Kundenstruktur und Geschäftsmodell von MFI.....	8
2. WACHSENDE MIKROFINANZINSTITUTE – VERÄNDERUNG DER MISSION?....	11
2.1. Mexiko, Banco Compartamos: Wachstum durch hohe Zinsen	11
2.2. Indien, SKS: Wachstum durch Effizienzsteigerung	13
2.3. Deutschland, ProCredit Holding: Kredite für kleine Unternehmen	14
2.4. Bangladesch, Grameen Bank: Upgrading durch größere Produktpalette	15
2.5. Fazit	16
3. NUTZEN UND SCHADEN VON MIKROFINANZEN – STAND DER DISKUSSION .	17
3.1. Ergebnisse von Studien sind ernüchternd	18
3.2 Mikrofinanzen als Zugang zu Finanzdienstleistungen	19
4. IMPACT UNTERSCHIEDLICHER INVESTMENTINSTRUMENTE	21
4.1 Schaden durch MFF vermeiden	22
4.2 Das Instrumentarium von MFF erweitern	24
4.3 Messung und Unterstützung der sozialen Wirksamkeit.....	24
5. ABSCHLUSS	26
6. VORSCHLAG FÜR DIE AUSWAHL VON MFF	26
LITERATURVERZEICHNIS	29

EINLEITUNG

Mikrofinanzinstitute (MFI) bestehen seit den frühen 1970er Jahren. Das bekannteste unter ihnen ist die von Muhamad Yunus gegründete „Grameen Bank“ in Bangladesch. Viele der in den letzten vier Jahrzehnten entstandenen „Banken für die Armen“ knüpfen an bestehende Traditionen des Sparens und Geldverleihens an, wie sie weltweit von armen Bevölkerungsschichten praktiziert wurden und werden. Zu den Wurzeln der modernen Mikrofinanzbewegung gehören Sterbekassen, in der die hohen Einmalkosten für Beerdigungen angesammelt werden, rotierende Spar- und Kredit-Clubs unter Nachbarn oder Kollegen (ROSCAS) genauso wie Spar- und Leihgenossenschaften. Die in diesen Systemen übliche Verantwortung einer Gruppe für den Aufbau und das Verleihen einer größeren Summe Geldes zu der nach einem Rotationsprinzip einzelne Mitglieder Zugang haben, übernahmen die meisten modernen Mikrofinanzorganisationen. Sie gaben diesem System jedoch eine größere Verlässlichkeit und Verbreitung und legten im Vergleich zu ihren informellen Vorgängern ein deutlich größeres Gewicht auf die Kreditvergabe.

Neu ist in der modernen Mikrofinanzbewegung außerdem, dass die Finanzdienstleister für Arme Zugang zu Kapitalgebern aus der Entwicklungszusammenarbeit und aus dem Bereich der philanthropischen Investoren fanden und ihnen über die letztere Quelle allein im Jahr 2013 über Mikrofinanzfonds (MFF) eine Summe von 9,9 Mrd. USD für ihre Finanzierung zur Verfügung stand (Symbiotics MIV Survey 2014: 5). In dieser Situation entwickelten sich in den letzten vier Jahrzehnten tausende von Organisationen, die Finanzdienstleistungen – meistens zunächst nur Kredite – für arme Menschen in Entwicklungsländern anboten.

In dieser Kurzstudie werden im ersten Kapitel Kategorien von MFI vorgestellt und Informationen zu deren Finanzquellen, Kapitalausstattung, Kundenstruktur und Geschäftsmodellen zusammengestellt. Im zweiten Kapitel wird das „Upgrading“ von Mikrofinanzinstituten (MFI) an Hand von vier Beispielen diskutiert. Das dritte Kapitel gibt einen Überblick über den derzeitigen Forschungsstand zur Wirkung von MFI. Abschließend werden im vierten Kapitel Kriterien für die Bewertung von Mikrofinanzfonds (MFF) erarbeitet.

1. LANDSCHAFT DER MFI IN ENTWICKLUNGS- UND SCHWELLEN-LÄNDERN

Die Organisationsformen von MFI in Entwicklungsländern variieren bis heute stark, und sind u.a. abhängig von der lokalen Tradition, der Motivation der Gründer und den rechtlichen Rahmenbedingungen des Landes. Nur eine Minderheit von ihnen hat den Status einer Bank (226 von 2.658) mit der damit einhergehenden Auditierungs- und Berichtspflicht (Mix Market 2013). Die Typisierung der Mikrofinanzinstitutionen hat sich in den letzten Jahren erschwert. Frühere Klassifizierungen wie z.B. von der Datenbank Mix Market, unterschieden Institute, die Individualkredite vergeben von jenen, die Gruppenkredite gewähren und von

Dorfbanken. Angesichts eines Trends unter den meisten Mikrofinanzinstituten, das Angebot von Gruppenkrediten um Individualkredite zu ergänzen und neben Krediten auch Sparmöglichkeiten anzubieten, ist eine solche Einteilung nicht mehr sinnvoll (Duvendack 2011:9). Diese Studie übernimmt deshalb die aktuelle Vorgehensweise von Mix Market, Banken gemäß ihrer Rechtsverfassung einzuteilen.

1.1 Datenquelle und Definitionen

Die Datenbank Mix Market führt 2.658 Mikrofinanzorganisationen, die auf freiwilliger Basis und ohne eine Überprüfung der Korrektheit wirtschaftliche, und – in geringerem Maße – auch soziale Kennzahlen zu ihrer Geschäftstätigkeit auf ihre Plattform hochladen.

Mix Market bietet damit die weltweit umfassendste Datensammlung zu Mikrofinanzorganisationen an. Das Zahlenmaterial ist jedoch bei weitem nicht vollständig und hat nur zum Teil die Qualität von unabhängig geprüften Daten. Da Mix Market dennoch die beste Datenquelle für die Beantwortung der in dieser Studie aufgeworfenen Fragen bereitstellt, werden die Informationen hier verwendet. Wo nötig, wird auf die besonders eingeschränkte Aussagekraft bestimmter Daten hingewiesen.

Die Mikrofinanzplattform Mix Market unterscheidet sechs Kategorien von Mikrofinanzierern:

Banken, Genossenschaftsbanken, Finanzinstitutionen ohne Banklizenz (NBFI), Nichtregierungsorganisationen (NRO), kleine landwirtschaftliche Banken (Rural Banks) und „Andere“.

Die Plattform definiert die jeweiligen Kategorien folgendermaßen (Quelle: Mix Market Glossary 2014: <http://www.mixmarket.org/about/faqs/glossary>):

Bank

Eine Bank ist ein staatlich lizensierter Finanzintermediär, der von einer offiziellen Aufsicht reguliert wird. Er bietet eine Vielzahl von Finanzdienstleistungen an, darunter Spareinlagen, Kredite und den Geldtransfer.

Genossenschaftsbank

Eine Genossenschaftsbank ist ein von Mitgliedern getragener Finanzintermediär. Sie kann zum Wohle ihrer Mitglieder eine Reihe von Finanzdienstleistungen anbieten, darunter Spareinlagen und Kredite. Sie ist zwar nicht staatlich reguliert, kann aber unter der Aufsicht eines regionalen oder nationalen Genossenschaftsrats stehen.

Finanzinstitution ohne Banklizenz (NBFI)

Eine NBFI bietet ähnliche Dienstleistungen wie eine Bank an, hat aber einen anderen Status. Dieser kann mit geringeren Eigenkapitalanforderungen einhergehen, oft ergibt sich daraus ein eingeschränktes Angebot von Finanzdienstleistungen. Eine NBFI untersteht meist einer anderen staatlichen Aufsicht als Banken.

In manchen Staaten entspricht die NBFI-Kategorie einer staatlicherseits speziell für Mikrofinanzbanken entwickelten Kategorie von Banken.

Nichtregierungsorganisation (NRO)

Eine NRO ist aus steuerlichen Gründen als Nonprofit-Organisation registriert, kann aber auch anders verfasst sein. Ihr Angebot an Finanzdienstleistungen ist üblicherweise beschränkt und umfasst normalerweise nicht die Verwaltung von Sparguthaben. Die Institutionen unterliegen typischerweise keiner staatlichen Aufsicht.

Landwirtschaftliche Kleinbank (Rural Bank)

Eine "Rural Bank" richtet sich an Kunden, die in nicht-städtischer Umgebung leben und die irgendeiner Art von landwirtschaftlicher Tätigkeit nachgehen.

Die 2.658 Institute, zu denen im Jahr 2014 Daten vorliegen, verteilen sich folgendermaßen auf die sechs Kategorien:

Kategorie	Anzahl der Institute bei Mix Market
Banken	226
Genossenschaftsbanken	580
NBFI	774
NRO	848
Rural Bank	165
Andere	65

1.2 Die Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen

Die Daten von Mix Market lassen einen begrenzten Einblick in die Finanzierungsquellen von Mikrofinanzierern zu. Tabelle 1 zeigt, dass jeweils nur ein gutes Drittel der in der Datenbank enthaltenen Institute Auskunft über seine Finanzierungsquellen nach „Inland“, „Ausland“ und „Unbekannt“ gibt. Die Qualität der Zahlen wird zudem dadurch geschmälert, dass ein Großteil der NBFI und Genossenschaftsbanken über die Herkunft ihrer Finanzierung keine Auskunft geben.

Diese Einschränkungen vorausgeschickt, können folgende Aussagen über die Finanzierungsquellen der Institute gemacht werden: Für alle Kategorien zeigt sich, dass der inländische Anteil der Finanzierung den ausländischen deutlich übersteigt.

Mikrofinanzbanken erhalten rund ein Drittel ihrer Finanzierung aus dem Ausland und sind damit die Gruppe mit dem relativ höchsten Zufluss an ausländischen Geldern, gefolgt von NBFI und NRO. Genossenschaftsbanken mit ihrer heimischen Mitgliederbasis sind (wenn sich hinter dem hohen Anteil „unbekannter“ Finanzierungen keine ausländischen Geber verbergen) am wenigsten auf Geld aus dem Ausland angewiesen.

„Rural Banks“ und die unter der Kategorie „Andere“ geführten Organisationen erhalten kaum oder gar kein Geld aus Übersee.

Tabelle 1: Finanzierung von MFI aus dem In- und Ausland

Finanzierung von Mikrofinanzierern nach Organisationsformen 2012-2013			
Organisations- form/Finanzierungsquellen	Anzahl MFI	Summe (in Mio. USD) insgesamt	Auslandsfinanzie- rung in %
Banken			
Ausland	23	82,20	33.43
Inland	25	147,50	
Unbekannt	19	16,20	
Insgesamt (von 226)	67	245,90	
Genossenschaftsbanken			7.49
Ausland	33	72,50	
Inland	60	251,40	
Unbekannt	37	644,80	
Insgesamt (von 580)	130	968,70	
NBFI			
Ausland	71	561,40	21.61
Inland	90	1.001,20	
Unbekannt	71	1.035,70	
Insgesamt (von 774)	232	2.598,30	
NRO			
Ausland	119	709,40	16.04
Inland	153	3.175,20	
Unbekannt	99	537,00	
Insgesamt	371	4.421,60	
Rural Banks			
Inland	4	66,6	
Unbekannt	4	13.334,70	
Insgesamt	8	13.401,30	
Andere			
Inland	4	27,9	
Unbekannt	4	4,8	
Insgesamt (von 65)	8	32,70	

Quelle: Mix Market, Microfinance Information Exchange, Inc.

Finanzierungsquellen nach Institutionen

Ein etwas differenzierterer Einblick ergibt sich aus Daten zum Anteil, den MFI-Fonds, Finanzdienstleister, Staaten und Entwicklungsbanken jeweils an der Finanzierung von MFI haben. Da bis auf vier Ausnahmen weniger als ein Drittel der MFI Daten zu diesen Finanzierungsquellen liefern, sind diese Informationen noch unsicherer als die über die Zuflüsse aus dem Aus- oder Inland. Betrachtet man die Anzahl der Institutionen *und* den gewichteten Durchschnitt des Anteils dieser Finanzierungsart für die jeweilige Kategorie der MFI über den Zeitraum von 2007 bis 2015, so können jedoch mit aller Vorsicht einige Schlüsse aus dem vorhandenen Zahlenmaterial gezogen werden.

Deutlich wird, dass Mikrofinanzfonds und Finanzinstitutionen sowohl für NBFI als auch für NRO vergleichsweise wichtige Kapitalgeber sind. NBFI scheinen zudem relativ stark von Entwicklungsbanken finanziert zu werden. „Rural Banks“ geben eine relativ hohe Finanzierung durch Staaten, Entwicklungsbanken und Finanzin-

stitutionen an. Keine der Finanzierungsarten rangiert bei Genossenschaftsbanken am oberen Ende, eine vergleichsweise geringe Rolle scheint insbesondere der Staat bei ihrer Finanzierung zu spielen. Ebenso deuten die Daten daraufhin, dass Mikrofinanzfonds, Finanzinstitute, Staaten und Entwicklungsbanken alle zurückhaltend damit sind, Organisationen zu unterstützen, die nicht in eine der sechs Kategorien fallen. Dieses Ergebnis wird von der geringen Auslandsfinanzierung, die diese Gruppe von Mikrofinanzinstitutionen erhält, gestützt.

Tabelle 2: Finanzierung von MFI nach Geldgebern

Finanzierung von MFIs nach Kategorie in den Jahren: 2007- 2015			
Finanzierungsquelle: MFI Fonds			
Kategorie	Anzahl der MFI, die angeben Geld aus dieser Finanzierungsquelle zu erhalten	Prozent der MFI die angeben sich aus dieser Quelle zu finanzieren	gewichteter Durchschnitt der Finanzierung durch diese Finanzierungsquelle
Bank (226)	56	24,78	6.85%
Genossenschaft (580)	72	12,41	8.41%
NBFI (774)	250	32,30	9.16%
NGO (848)	246	29,01	9.01%
Other (65)	3	4,62	8.75%
Rural Bank (165)	12	7,27	11.92%
unknown	4		9.91%
Finanzierungsquelle: Finanzinstitutionen			
Kategorie	Anzahl an MFI		gewichteter Durchschnitt
Bank (226)	81	35,84	7.85%
Genossenschaft (580)	149	25,69	7.95%
NBFI (774)	318	41,09	10.15%
NGO (848)	373	43,99	9.3%
Other (65)	7	10,77	7%
Rural Bank (165)	69	41,82	8.97%
unknown	12		15.12%
Finanzierungsquelle: Staaten			
Kategorie	Anzahl an MFI		gewichteter Durchschnitt
Bank (226)	57	25,22	5.2%
Genossenschaft (580)	80	13,79	3.9%
NBFI (774)	195	25,19	6.78%
NGO (848)	239	28,18	4.72%
Other (65)	6	9,23	5.12%
Rural Bank (165)	51	30,91	7.67%
Unknown	4		3.15%
Institute der Entwicklungsfinanzierung			
Kategorie	Anzahl an MFI		gewichteter Durchschnitt
Bank (226)	68	30,09	5.95%
Genossenschaft (580)	72	12,41	7.82%
NBFI (774)	232	29,97	9.39%
NGO (848)	237	27,95	7.92%
Other (65)	3	4,62	6.51%
Rural Bank (165)	19	11,52	9.59%
Unknown	5		6.89%

Quelle: Mix Market 2014

1.3 Kapitalausstattung, Kundenstruktur und Geschäftsmodell von MFI

In diesem Kapitel wird vor allem auf die ersten vier Kategorien (Banken, Genossenschaften, NBFi und NRO) eingegangen. Die Angaben zu „Rural Banks“ und „Anderen“ werden angesichts der geringen Anzahl berichtender Institute von einem der wenigen MFI dieser Kategorie dominiert und können damit nicht als repräsentativ für die Gruppe gelten.

Zu MFI liegen inzwischen die für Finanzdienstleister üblichen Kennzahlen wie die Eigenkapitalquote, der Verschuldungsgrad und das „Portfolio at Risk“ vor. Tabelle 3 zeigt die Durchschnittswerte für die oben definierten Kategorien von MFI auf.

Tabelle 3: Kapitalausstattung und Kreditausfallquote von MFI

Jahr 2012				
Rechtlicher Status	Bank	Credit Union/ Cooperative	NBFi	NRO
Anzahl	115	227	434	384
Durchschnittl. Bilanzsumme in Mio. USD	138,75	3,08	11,13	3,88
Durchschnittl. Eigenkapital in Mio. USD	22,29	0,73	3,44	1,35
Durchschnittl. Eigenkapitalquote	16.07 %	23.71 %	30.93 %	34.86 %
Jährliche Kreditausfälle	0.79 %	0,33 %	0.83 %	0.69 %
Kreditvergabe im Verhältnis zum Gesamtkapital	70.35 %	73 %	81 %	81 %
Kreditausfälle zum Gesamtkapital	0.56 %	0.24 %	0.67 %	0.56 %
EK/Kreditausfall	28,9	98,4	46	62,4
Portfolio at Risk 30 Tage	4.09 %	4.63 %	3.72 %	3.54 %
Quelle: Mix Market 2014				

Die Tabelle weist für NRO und NBFi eine höhere Eigenkapitalquote aus, als für Banken und Genossenschaftsbanken. Genossenschaftsbanken haben allerdings die geringste Kreditausfallquote und das Verhältnis von Eigenkapital zu Kreditausfällen ist bei ihnen weit überdurchschnittlich. NRO haben bei moderaten Kreditausfällen das zweitbeste Verhältnis von Eigenkapital zu Kreditausfall, auch NBFi schneiden in dieser Hinsicht noch deutlich besser ab als Banken. Banken haben die niedrigste Eigenkapitalquote und die höchste Ausfallrate.

NRO haben offensichtlich einen deutlich geringeren Zugang zu Fremdkapital und sind dadurch in deutlich geringerem Maße verschuldet als die anderen Kategorien. Banken weisen den höchsten Verschuldungsgrad auf, positiv ausgedrückt haben sie den besten Zugang zu Fremdkapital.

Einen Einblick in das Geschäftsmodell und die Kundenstruktur gibt Tabelle 4. Das Verhältnis der Sparkonten zu den Kreditkonten, die Finanzierung von Startups und der Anteil der Kunden unterhalb der Armutsgrenze machen Unterschiede zwischen den einzelnen Kategorien von MFI deutlich.

Tabelle 4: Geschäftsmodell und Kundenstruktur 1

Jahr 2013						
Kategorie (Anzahl der Institute)	Bank (226)	Genossen-schaft (580)	NBFI (774)	NRO (848)	Rural Bank (165)	Andere (65)
Anzahl der berichtenden Institute	29	18	61	68		
Verhältnis der Einlagen von Kunden zu Ausleihungen an Kunden (deposits to loan)	50.58 %	49.97 %	10.84 %	3.20 %		
Anzahl der Kunden mit Sparkonto insgesamt	95,128	33,747	50,959	21,622		
Anzahl der Kreditnehmer insgesamt	40,682	9,62	25,153	12,726	583	
Anzahl der finanzierten Mikrounternehmen (Durchschnitt)	27,895	3,076	14,942	12,96		
Anteil der finanzierten Startups an den Krediten für Mikrounternehmen (Durchschnitt)	13.06 %	59.74 %	24.06 %	23.59 %		
Kunden unterhalb der Armutsgrenze (Durchschnitt)	32	10	49	78		
Quelle: Mix Market 2014						

Banken und NBFI führen in absoluten Zahlen deutlich mehr Sparkonten als sie Kreditkunden haben. NBFI bedienen dabei aber offensichtlich eine ärmere Klientel als Banken. Das deutlich niedrigere Verhältnis der Höhe der Spareinlagen insgesamt zur gesamten Kreditsumme zeigt, dass die bei NBFI angesparten Summen deutlich geringer sind als bei Banken. Gleichzeitig bedienen sie mehr Kunden unterhalb der Armutsgrenze und finanzieren relativ gesehen deutlich mehr Startups als Banken.

NBFI, die bei Mix Market Angaben zu diesen Punkten machen, bieten damit offensichtlich ein mit den Banken vergleichbares Angebot an ärmere Kundenschichten an.

NRO scheinen noch tiefer in den Markt hinein zu reichen. Bei sehr geringen Sparsummen leben fast 80 % ihrer Kunden unterhalb der Armutsgrenze. Dies schlägt sich allerdings nicht mehr wie bei dem Verhältnis Banken-NBFI in einer noch höheren Finanzierung von Startups nieder. Die Zahl der Finanzierung von Startups liegt bei NRO durchschnittlich leicht unter der von NBFI.

Dies könnten Hinweise darauf sein, dass die sehr armen Kunden von NRO Kredite und Sparmöglichkeiten mehr dazu verwenden, um „über die Runden zu kommen“ als um Mikrounternehmen aufzubauen oder gar auszubauen.

Aus diesem Muster fallen Genossenschaften heraus. Die Daten legen nahe, dass ihre tendenziell etwas besser gestellten Kunden Geld ansparen, um es dann in Startups zu investieren. Die Kreditvergabe ist in dieser Kategorie auffällig rar.

Angesichts von nur 18 berichtenden Organisationen bewegen sich allgemeine Schlüsse zu Genossenschaften allerdings auf einer sehr dünnen Datenbasis.

Tabelle 5: Geschäftsmodell und Kundenstruktur 2

Kategorie	Bank (226)	Genossen- schaft (580)	NBFI (774)	NRO (848)	Rural Bank (165)	
Anzahl der MFI	49	43	147	106	3	
Durchschnittl. Höhe des Spar- guthabens im Verhältnis zum Pro-Kopf-BIP	26.65 %	25.60 %	32.39 %*	4.07 %*		* Diese Zahl bezieht sich nur auf weni- ge MFI dieser Kategorie, die Sparguthaben annehmen
Durchschnittl. Kredithöhe im Verhältnis zum Pro-Kopf-BIP	17.06 %	27.75 %	4.48 %	9.91 %	14.53 %	
Prozentsatz weiblicher Kreditnehme- rinnen	45.67 %	49.34 %	56.38 %	76.28 %	23.77 %	
Ausfallquote	0.95 %	0.32 %	2.04 %	1.30 %		
Eigenkapitalren- dite	13.35 %	5.55 %	10.44 %	9.13 %		
Quelle: Mix Market 2014						

Die Zeilen drei und vier der Tabelle 5 bestätigen einige Ergebnisse der Tabelle 4. Kunden von Banken und NBFI lassen durchschnittlich relativ hohe Sparguthaben verwalten. Ebenso erhärtet sich die Vermutung, dass NBFI deutlich ärmere Menschen ansprechen als Banken. Die durchschnittliche Höhe der von den NBFI vergebenen Kredite im Vergleich zum BIP pro Kopf des jeweiligen Landes ist die niedrigste überhaupt. Nicht nur ihr Anteil an Kunden unter der Armutsgrenze ist der zweithöchste, sondern NBFI haben zudem den zweithöchsten Frauenanteil der vier Kategorien. Gleichzeitig haben sie die höchste Ausfallquote und die zweithöchste Eigenkapitalrendite – fast so hoch wie die der Banken, deren Kunden wirtschaftlich deutlich bessergestellt sind.

Die Zahlen aus Tabelle 5 verdeutlichen ebenso die Situation der Kunden von NRO. Sie haben kleinste Guthaben, kleine Kredite und sind überwiegend weiblich. Die durchschnittliche Eigenkapitalrendite hingegen unterscheidet sich nicht signifikant von der der NBFI und liegt um mehr als ein Drittel unterhalb der der Banken.

Es wird auch deutlich, dass Genossenschaften nicht in das Schema (Banken – NBFI – NRO) passen. Einige Kennzahlen, wie das Verhältnis von Sparguthaben zu Krediten lassen sie wie etablierte Banken erscheinen. Bei der Finanzierung von Startups sind sie so stark engagiert wie keine andere Kategorie, gleichzeitig scheinen sie relativ wenige Menschen unterhalb der Armutsgrenze zu erreichen. Mit einer sehr niedrigen Ausfallquote und einer im Vergleich hohen Eigenkapitalquote stellen sie vergleichsweise solide Finanzinstitutionen dar. Die Möglichkeit

zu hohen Profiten scheint begrenzt. Genossenschaften haben mit Abstand die niedrigste Eigenkapitalrendite der vier Kategorien.

Angesichts der großen Unterschiede, die in den Regionen Afrika, Asien, Lateinamerika und Osteuropa im Hinblick auf die Regulierung und Ausprägung von MFI bestehen, läge es ergänzend zu dem Vergleich verschiedener Organisationsformen nahe, Unterscheidungsmerkmale von MFI bezogen auf Regionen zu analysieren.

2. WACHSENDE MIKROFINANZINSTITUTE – VERÄNDERUNG DER MISSION?

Nachdem sich in den 1970er und 1980er Jahren in Entwicklungsländern kleine, oft von Zuschüssen der Entwicklungshilfe abhängige Mikrokreditinstitutionen gebildet hatten, verfolgte die Entwicklungshilfe in den 1990er Jahren eine Politik des „Upgrading“ und „Institution Building“. Das entwicklungspolitische Potential der entstandenen MFI sollte ausgebaut werden, indem sie zu wirtschaftlich autarken Vollbanken umgestaltet wurden, die neben der Kreditvergabe auch Spareinlagen annehmen konnten. Sie sollten allerdings weiterhin die armen Bevölkerungsschichten als ihre Zielgruppe definieren.

Einige in diesem Sinne verstandene Upgrades wurden erfolgreich durchgeführt. Dazu gehört z.B. die bolivianische Banco Sol, die 1993 aus einer NRO hervorging. Insgesamt war dieser Ansatz aus verschiedenen Gründen aber eher enttäuschend (vgl. Schmidt 2008: 107).

Abgesehen von einem solchen, von der Entwicklungszusammenarbeit initiierten Upgrading einzelner MFI, gibt es zahlreiche Beispiele von Mikrofinanzorganisationen, die sich innerhalb von wenigen Jahren von kleinen NRO zu Mikrofinanzbanken mit mehreren Millionen Kunden entwickelten. Bisher gibt es keine verlässlichen Daten darüber, welcher der von den MFI gewählten Wege dabei entwicklungspolitisch gesehen zu den besten Ergebnissen führt. Auch die Diskussion, ob Gruppenkredite oder Individualkredite die bessere Lösung sind, ist nicht abgeschlossen. In Ermangelung eines systematischen Überblicks über das Upgrading und dessen Folgen sollen an Hand von vier Beispielen die Chancen und Gefahren einer solchen Entwicklung aufgezeigt werden.

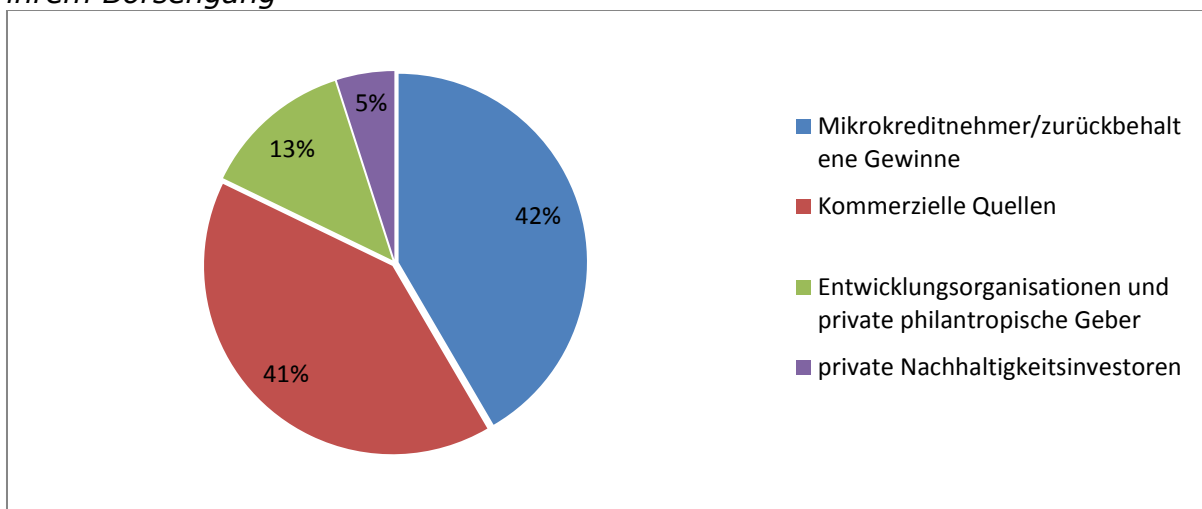
2.1. Mexiko, Banco Compartamos: Wachstum durch hohe Zinsen

Banco Compartamos Mexiko	2012
Bilanzsumme	1,33 Mrd. USD
Kreditkunden	2,5 Mio.
Kunden mit Sparguthaben	620.000
Angestellte	14.592
Durchschnittliche Höhe des Kredits im Vergleich zum Pro-Kopf-BIP von Mexiko	4.84 %
Quelle: Mix Market 2014	

Die Banco Compartamos wurde im Jahr 1990 als Nonprofit-Organisation gegründet und vergab zu Beginn ausschließlich Gruppenkredite an arme Frauen. Sie war zunächst nur in zwei mexikanischen Bundesstaaten mit relativ hohem Anteil an indigener Bevölkerung vertreten. Heute ist sie eine Vollbank, die mit Ausrichtung auf ärmere Bevölkerungsschichten Finanzdienstleistungen vertreibt, wobei der Schwerpunkt nach wie vor auf kleinen Krediten liegt. Im Angebot sind Gruppenkredite an Frauen, Geschäftskredite an Gruppen, Individualkredite, Hauskredite und Sparkonten. Mit den Krediten geht eine Lebensversicherung einher, die auch separat angeboten wird. Die Bank erhielt bei ihrem Aufbau Unterstützung durch die staatliche US-amerikanische Entwicklungshilfeorganisation USAID, die Weltbank und das in den USA angesiedelte Netzwerk ACCION. Ausgerichtet an dem Ziel des Wachstums und des wirtschaftlichen Erfolgs gelang es ihr bereits nach 7 Jahren, profitabel zu arbeiten, und sie firmierte im Jahr 2000 in eine profitorientierte Organisation um. Im Jahr 2006 erhielt sie eine Banklizenz.

Bei ihrem Börsengang im Jahr 2007 hatte sie 187 Filialen in 29 der 32 Bundesstaaten Mexikos und 630.000 Kreditkunden, davon über 90 % Kundinnen. Die Finanzierung Ende des Jahres 2006 war gemischt. Neben einer Minderheit von fördernden Investoren finanzierte sich die Bank aus eigenen Profiten (42 %) und kommerziellen Quellen (41 %)(MFI Solution 2008: 3ff).

Diagramm 1: Finanzierungsquellen der Banco Compartamos im Jahr 2006 vor ihrem Börsengang



Quelle:

<http://www.microfin.com/files/Implications%20of%20Increased%20Commercialization.pdf>

Der große kommerzielle Erfolg der Bank nach 2000 ist u.a. auf folgende Umstände zurückzuführen. Kurz vor der Jahrtausendwende gab es in Mexiko für kurze Zeit eine Inflationsrate von etwa 100 %. Die Banco Compartamos erhöhte seine Zinssätze entsprechend. Die Bank versäumte es aber, die Zinssätze zurückzunehmen, nachdem wenige Monate später die Inflation auf 10 % sank. Angesichts des durch die hohen Zinssätze beförderten Gewinns der Bank erzielten die Eigentümer einen hohen Kapitalzufluss bei dem Börsengang im Jahr 2007. Dieser Ge-

winn wurde letztlich von den Kreditnehmerinnen gezahlt, die die deutlich überhöhten Zinsen tragen mussten. Es wird vermutet, dass im Zuge dieser Entwicklung die Kreditvergabe an Mikrounternehmen zugunsten von Konsumkrediten zurückging (Schmidt 2008: 122). Schmidt geht zudem davon aus, dass es nach 2000 zu einer Umverteilung in Höhe von 100 Mio. USD pro Jahr von den Kreditnehmerinnen an die Aktionäre kam (Schmidt 2008: 121).

Das Upgrading ging also – soweit es auf die überhöhten Zinsen zurückzuführen ist – zu Lasten der KundInnen der Bank. Eine Ausweitung des Angebots für diese Zielgruppe gab es nur bedingt.

2.2. Indien, SKS: Wachstum durch Effizienzsteigerung

SKS Bank Indien	2012
Bilanzsumme	414 Mio. USD
Kreditkunden	4,4 Mio.
Kunden mit Sparguthaben	0
Angestellte	10.809
Durchschnittliche Höhe des Kredits im Vergleich zum Pro-Kopf-BIP von Indien	6.81 %
Quelle: Mix Market 2014	

SKS Microfinance wurde im Jahr 2003 als eine NBFI im indischen Hyderabad gegründet. Ihr Zweck ist die Versorgung armer Frauen mit Mikrokrediten, besonders in den ländlichen Gebieten Indiens. Die Basis des Kreditgeschäfts sind über 200.000 Kreditgruppen.

Die Wachstumsstrategie des Unternehmens beruht darauf, seine Dienstleistung so effizient wie möglich zu gestalten. So bietet die Bank lediglich acht Kreditvarianten vom Kleinkredit bis zum Immobilienkredit an und setzt als Sicherheit auf fünfköpfige Kreditgruppen, deren Mitglieder füreinander bürgen. Um Kosten zu senken, unterliegen die Kreditsachbearbeiter, die die Gruppentreffen leiten, konkreten Vorgaben für die Dauer der Treffen. Jeder Kreditsachbearbeiter betreut über 500 KundInnen. Die Transaktionen werden so weit wie möglich über Computer vorbereitet und abgewickelt (Roodman 2012: 128 f, 239f).

SKS Microfinance wurde in hohem Maße von philanthropischen Investoren und Private Equity-Fonds finanziert. Staatliche Entwicklungshilfe spielte nur eine untergeordnete Rolle. Der Gründer und ein Finanzier der ersten Stunde verdienten mit dem Börsengang im Jahr 2010 jeweils bis zu 80 Mio. USD (Roodman 2012: 239).

SKS ist der Idee, Mikrokredite in der Fläche an arme Frauen zu vergeben, treu geblieben. Um Profite mit Kleinkrediten in indischen Dörfern erwirtschaften zu können, verlagerte das Unternehmen die Kreditprüfung und –rückzahlung zunehmend vom Kreditsachbearbeiter auf die Kreditgruppen. Ersterer verlässt sich, angesichts des zeitlichen Drucks, unter dem er steht, auf den Druck unter den Gruppenmitgliedern, der die Rückzahlung garantieren soll. Dies führte in einer Situation, in der mehrere Mikrofinanzorganisationen in Andhra Pradesh miteinan-

der konkurrierten dazu, dass viele Frauen sich bei mehreren MFI verschuldeten und letztlich überschuldeten.

SKS Microfinance bietet bis heute keine Sparmöglichkeiten an. Ein Upgrading in dem Sinne, dass den KundInnen eine größere Palette von Finanzdienstleistungen angeboten wird, fand kaum statt.

Neben diesen beiden Beispielen des schnellen Wachstums und des Upgrading unter dem Vorzeichen unbegrenzter Profitmöglichkeiten zeigen die Entwicklungen der ProCredit Banken und die Grameen Bank alternative Entwicklungsmöglichkeiten für MFI auf.

2.3. Deutschland, ProCredit Holding: Kredite für kleine Unternehmen

Die ProCredit Holding hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. Sie besteht aus 21 Banken in den Ländern Osteuropas, Lateinamerikas und Afrikas. Über diese Banken werden Kredite an kleine und mittelgroße Unternehmen vergeben. Außerdem führen sie Sparkonten für Menschen mit geringen und mittleren Einkommen, die bisher nur begrenzt Zugang zu regulierten Finanzdienstleistungen hatten.

ProCredit Banken	Durchschnitt nach Angaben auf Mix Market
Bilanzsumme	362 Mio. USD
Kreditkunden	29.217
Kunden mit Sparguthaben	196.550
Angestellte	687
Durchschnittliche Höhe des Kredits im Vergleich zum Pro-Kopf-BIP des jeweiligen Landes	343 %
Quelle: Mix Market 2014	

Eigentümerstruktur der ProCredit Holding	
Internationale Projekt Consult GmbH	21.2 %
Ipc-invest GmbH & Co KG	9.0 %
KfW-Bankengruppe	16.30 %
DOEN Stiftung der NPL	15.90 %
Internationale Finanz-Corporation	12.30 %
Belgische Investment-Gesellschaft für Entwicklungsländer	6.80 %
Niederländische Finanzgesellschaft für Entwicklungsländer	6.30 %
TIAA-CREF – US-amerikanische Pensionskasse	3.30 %
Weitere Entwicklungshilfeorganisationen	8.90 %
Quelle: Mix Market 2014	

Die Eigentümer der Holding haben sich freiwillig eine Begrenzung der Eigenkapitalrendite von maximal 15 % auferlegt (Schmidt 2008: 115).

ProCredit Holding wurde von der Beratungsgesellschaft IPC gegründet. Mit der Gründung eigener Vollbanken in Entwicklungs- und Schwellenländern sollten die Probleme, die mit dem Upgrading bestehender NRO in Banken verbunden sind, umgangen werden, und ein Beitrag zum Aufbau von tragfähigen Finanzdienstleistern für Selbstständige und Kleinunternehmer in Entwicklungs- und Schwellenländern geleistet werden. ProCredit Banken waren in den 1990er Jahren noch im klassischen Kleinstkreditgeschäft tätig, setzten hier allerdings nicht auf Gruppenkredite, sondern auf Individualkredite und die Pfändung von Haushaltsgegenständen im Fall des Zahlungsverzugs. Ab 2005 zogen sie sich aus dem klassischen Geschäft mit Mikrokrediten zurück und konzentrierten sich auf die Finanzierung von Kleinunternehmen mit Angestellten (Interview mit Thomas Freytag ProCredit Bank AG, 3. April 2013).

Ein Blick auf die Kundenstruktur der Banken bestätigt dies. Das Verhältnis der Höhe der Kredite zum Pro-Kopf-BIP des jeweiligen Landes liegt bei den sechs ProCredit Banken, die dazu Angaben machen, zwischen 206 % und 570 %. Einen Ausreißer stellt die ProCredit Bank in der Demokratischen Republik Kongo (DRK) dar, bei der dieses Verhältnis bei über 4.000 % liegt.

Etwas geringer ist die Relation der Höhe der Einlagen zum Pro-Kopf-BIP des jeweiligen Landes. Diese liegt bei den sechs Banken zwischen 17 % und 67 %. Auch hier ist die ProCredit Bank in der DRK mit 350 % eine Ausnahme, was bestätigt, dass verhältnismäßig wohlhabende kongolesische Geschäftsleute diese Bank nutzen (MixMarket 2014).

ProCredit-Banken haben sich damit aus dem Geschäft mit Kleinstkrediten verabschiedet und versuchen nun, Kleinunternehmen aufzubauen, die wiederum Arbeitsmöglichkeiten für arme Menschen bieten sollen.

2.4. Bangladesch, Grameen Bank: Upgrading durch größere Produktpalette

Grameen Bank Bangladesh	2012
Bilanzsumme	1,9 Mrd. USD
Kreditkunden	6,7 Mio.
Kunden mit Sparguthaben	1,6 Mio.
Angestellte	22.261
Durchschnittliche Höhe des Kredits im Vergleich zum Pro-Kopf-BIP von Bangladesh	19.98 %
Quelle: Mix Market 2014	

Die Grameen Bank wurde im Jahr 1983 in Bangladesch gegründet und ist heute eine der größten MFI weltweit. Das Grameen-Modell beruhte zunächst ausschließlich auf Gruppenkrediten. Fünf Frauen bürgten füreinander, und nur, wenn ein Mitglied ihren Kredit voll zurückgezahlt hatte, wurden weitere Kredite ausbezahlt. Die Bank ist in hohem Maße auf dem Land aktiv. Sie wurde stark von Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit – unter anderem auch aus Deutschland – unterstützt. So erhielt die Grameen Bank allein im Jahr 1993 rund

26-30 Mio. USD Förderung aus der Entwicklungshilfe (Murdoch 1999: 1). Die Bank wuchs in Bangladesch stark an. Ihr Gründer Muhamad Yunus lehnte es im Unterschied zu anderen Gründern von MFI jedoch ab, sie in eine auf Gewinn ausgerichtete Organisation umzuwandeln. Trotzdem veränderte sich die Bank deutlich gegen Ende der 1990er Jahre. Kritik an der hohen Abhängigkeit von Entwicklungshilfegeldern, Überschwemmungen in Bangladesch, die zur Zahlungsunfähigkeit vieler Schuldnerinnen führten, und Proteste gegen das mit den Krediten verbundene Zwangssparen führten zu einigen Veränderungen, die unter dem Begriff Grameen 2 zusammengefasst wurden.

Mit Grameen 2 endete die Gruppenbürgschaft, und die Möglichkeit bei der Grameen Bank Sparkunde zu werden, entstand. Kreditnehmerinnen mussten immer noch Sparleistungen erbringen, das Geld floss aber auf zwei persönliche Konten und nicht mehr auf ein Gruppenkonto. Von einem der beiden kann die Kreditnehmerin jederzeit Geld abheben. Kreditnehmerinnen können zudem nach Rückzahlung der Hälfte des Kredits den Kredit erhöhen und die Rückzahlung des Kredits um bis zu drei Monate verlängern. Es wird eine über zehn Jahre laufende Rentenversicherung angeboten, die für Kreditnehmerinnen ab einem gewissen Einkommen verpflichtend ist. Ebenso müssen Kreditnehmerinnen eine Lebensversicherung abschließen (Roodman 2012: 134-135).

Mit diesen Veränderungen bietet die Grameen Bank eine größere Palette von Finanzdienstleistungen an, die ganz im Sinne vieler ihrer armen und nicht ganz so armen KundInnen sein dürfte. Gleichzeitig ersetzt sie den sozialen Druck der Gruppenbürgschaft mit anderen Formen der Sicherheit wie den Sparkonten, der Lebensversicherung und der Rentenversicherung. Nach Einführung dieser Reformen verdoppelte sich die Anzahl der KundInnen innerhalb von 31 Monaten.

2.5. Fazit

Banco Compartamos, SKS, ProCredit und die Grameen Bank stellten sich zu Gründungszeiten dieselbe Aufgabe. Sie wollten armen Menschen Zugang zu Krediten ermöglichen, damit diese sich eine Lebensgrundlage aufbauen konnten. Die mangelnde Sicherheit der Kredite und die hohen Kosten der Abwicklung von Kleinstkrediten stellten sie vor dieselben Probleme. Alle setzten moderne Technologien ein, um die Kosten zu senken. Ansonsten fanden sie unterschiedliche Lösungen. Drei der vier Akteure erweiterten ihre Zielgruppe zumindest teilweise. Banco Compartamos vergibt nun auch Konsumkredite, ProCredit widmete sich mehr den kleinen und mittleren Unternehmen und Grameen entwickelte Sparmöglichkeiten für etwas bessergestellte Kunden. Einzig die SKS Bank erweiterte ihre Zielgruppe nicht, setzte aber, zum Teil zum Schaden ihrer KundInnen, auf extreme Effizienz im Kreditmanagement.

Alle Banken haben Wesentliches für den Aufbau von Finanzinstitutionen für Arme in ländlichen Gegenden von Entwicklungs- und Schwellenländern geleistet.

Bei der Weiterentwicklung der jeweiligen Konzepte spielten neben den Bedürfnissen der ursprünglichen Zielgruppe jedoch auch andere Motive eine Rolle.

Banco Compartamos handelte mit seiner Zinspolitik nach 2000 entgegen dem Interesse seiner armen Kundschaft. SKS blieb seiner Zielgruppe treu, stieg ins Massengeschäft mit Mikrokrediten an Frauengruppen ein und erreicht so nun mehr Menschen mit ihrem Angebot. Die Bank verbesserte aber ihre Produkte nicht und weitete ihr Angebot kaum aus. ProCredit wich von der Bedienung der „bottom of the pyramid“ auf wohlhabendere Kundensegmente und größere Kunden aus. Einzig die nach wie vor nicht gewinnorientierte Grameen Bank verbesserte im Zuge ihres „Upgrading“ das Angebot für ihre ursprüngliche Zielgruppe. Ergänzend dazu erreichte die Bank z.B. über die Sparguthaben für Bessergestellte eine größere wirtschaftliche Unabhängigkeit.

Die Bewertung dieser Entwicklung fällt so lange schwer, wie die konkreten Wirkungen von Mikrofinanzen unklar sind. Glaubt man, dass Mikrokredite per se armutsmindernd sind, so ist der Weg der SKS, Mikrokredite so schnell wie möglich an so viele Menschen wie möglich zu vergeben, zu befürworten.

Steht man der armutsmindernden Wirkung von Mikrokrediten skeptisch gegenüber und vertritt die Ansicht, dass es wichtiger ist, Arbeitsplätze zu schaffen, so ist der Weg der ProCredit Banken der richtige. Glaubt man, dass es um die finanzielle Inklusion armer Menschen geht und um den Aufbau von Finanzdienstleistern, deren Angebot sich an den Bedürfnissen armer Menschen ausrichtet, so geht die Grameen Bank den richtigen Weg.

Da die armutsmindernde Wirkung von Mikrokrediten inzwischen stark angezweifelt wird (siehe nächster Abschnitt) ist eine entwicklungspolitische Wirksamkeit eher von den Konzepten der ProCredit Banken und der Grameen Bank zu erwarten.

Beide Institutionen haben es im Unterschied zu Compartamos und SKS bisher vermieden, sich dem Gewinnstreben von (anonymen) Aktionären auszusetzen. Dies scheint eine wichtige Zutat für die Vereinbarung von finanziellen und entwicklungspolitischen Zielen im Mikrofinanzwesen zu sein.

3. NUTZEN UND SCHADEN VON MIKROFINANZEN – STAND DER DISKUSSION

Mikrofinanzen genossen in der Öffentlichkeit den Ruf, arme Menschen wirtschaftlich selbstständig zu machen und ein Mittel zu sein, das besonders Frauen in Entwicklungsländern hilft, ihre ökonomische und gesellschaftliche Situation zu verbessern. Im Jahr 2010 kam es im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh jedoch zu einer ausgeprägten Mikrofinanzkrise. Der soziale Druck in manchen Kreditgruppen war so groß geworden, dass nachgewiesenermaßen aus diesem Grund einige Kreditnehmerinnen Selbstmord begingen. Mikrokreditkrisen unterschiedlichen Ausmaßes entstanden in den letzten Jahren außerdem in Nicaragua, Bolivien, Bosnien, Pakistan und Marokko.

Parallel zu diesen Verwerfungen wurden zunehmend wissenschaftliche Studien veröffentlicht, die in ihrer Gesamtheit eine systematisch armutsmindernde Wirkung von Mikrokrediten nicht bestätigten.

3.1. Ergebnisse von Studien sind ernüchternd

So kommt der jüngste Überblick über den Forschungsstand zu dem Ergebnis, dass eine systematische Armutsreduzierung durch Mikrokredite bisher nicht nachgewiesen werden konnte (Duvendack 2011: 2). Andere Autoren wie David Roodman unterstützen diese Aussage (Roodman 2012)¹.

Dieses Ergebnis von Überblicksstudien wird jedoch nicht als abschließendes Urteil angesehen. Es beruht vielmehr auch auf der Komplexität des Forschungsgegenstands und der oft unzureichenden wissenschaftlichen Instrumente, die in den bisher vorliegenden Untersuchungen verwendet wurden.

Sowohl Duvendack als auch Roodman weisen darauf hin, dass trotz der großen Fülle an Studien zu diesem Thema nur wenige Untersuchungen eine starke Aussagekraft besitzen. So blieben der Forschergruppe um Duvendack nach Durchsicht von 2.643 Studien, Artikel, Büchern und Doktorarbeiten lediglich 58 aussagekräftige Texte (Duvendack 2011: 2).

Odell verweist in ihrem Überblick von 2010 darauf, dass die wissenschaftliche Absicherung der Aussage, dass Mikrofinanzen generell armutsreduzierend wirken, heute nicht möglich ist, weil Mikrofinanzen und die sozialen Umstände, in denen sie angeboten werden, sehr stark variieren (Odell 2010: 6). Hinzu kommt, dass unterschiedliche Untersuchungsmethoden sehr verschiedene Aussagen überprüfen, was den Vergleich ihrer Ergebnisse erschwert. Alle Autoren bedauern zudem, dass der „Goldstandard“ der Evaluation, die Untersuchung mit randomisierten Kontrollgruppen, bei Analysen zur Wirkung von Mikrofinanzen schwer angewendet werden kann, besonders wenn längere Zeiträume beobachtet werden, und bisher nur in sehr wenigen Studien zum Einsatz kam.

Die Vielfalt der Resultate soll an vier Beispielen skizziert werden:

Der Überblick von Odell zeigt, dass insgesamt sechs Studien aus so verschiedenen Kontexten wie Kenia, Indien und den Philippinen zu der Erkenntnis kommen, dass Mikrokredite bzw. Mikrosparmöglichkeiten das Entstehen und den wirtschaftlichen Erfolg von Kleinstunternehmen befördern, jedoch keine armutsmindernde Wirkung nachgewiesen werden kann (zitiert nach Odell 2010: 1).

Eine Studie zu Mikrokrediten in Südafrika kommt zu dem Ergebnis, dass Mikrokreditnehmer eine um 11 % höher liegende Chance hatten, einen Job zu bekommen als jene, die prinzipiell für einen Kredit in Frage kamen, aber nach dem

¹ Weitere Überblicksstudien mit uneinheitlichem Ergebnis sind: von Sebstad and Chen 1996, Gaile and Foster 1996, Goldberg 2005 und Odell 2010.

Zufallsprinzip davon ausgeschlossen wurden. Gespräche mit den Kreditnehmern zeigten, dass der Kredit manchen von ihnen ermöglichte, die für die Stelle nötigen Utensilien wie eine Uniform oder ein Fahrzeug zu kaufen (Karlan und Zinman 2010, zitiert nach Roodman 2012: 166).

Während die zuvor genannten Resultate auf quantitativen Untersuchungen beruhen, kommen qualitative Studien zur Frage der Stärkung von Frauen durch Mikrokredite zu folgenden Ergebnissen:

Kreditgruppen, die als Selbsthilfegruppen konzipiert sind und die sich die Stärkung von Frauen neben dem Zurverfügungstellen von Krediten zum Ziel gesetzt haben, können sehr erfolgreich arbeiten und sich tatsächlich gegenseitig weit über die Kreditvergabe hinaus unterstützen und so gemeinsam ihre Stellung verbessern (Roodman 2012: 217).

Eine in Bangladesch durchgeführte Studie von Anfang der 1990er Jahre kommt jedoch zu dem Ergebnis, dass 63 % der befragten Frauen nur eine sehr eingeschränkte oder gar keine Kontrolle über die Verwendung des von ihnen aufgenommenen Kredits haben (zitiert nach Roodman 2012: 202).

Negative Wirkungen auf den Status von Frauen werden vor allem dort berichtet, wo über Kreditgruppen ein starker Gruppenzwang ausgeübt wird. So berichtet Roodman von stark aggressivem Verhalten von Gruppenmitgliedern gegenüber säumigen Zahlern (Roodman 2012: 206).

Diese Ergebnisse sind angesichts des Images von Mikrofinanzen ernüchternd. Die Bilder von den lächelnden Inderinnen in bunten Saris, die davon berichten, dass sie sich mithilfe eines Mikrokredits eine Ziege gekauft, ihren Marktstand erweitert oder Material für Handarbeiten gekauft haben, sind nur eine Seite der Mikrofinanzen. Auf der anderen Seite gibt es viele Frauen, die ihre Ziege wieder verkaufen mussten, weil ihr Mann eine medizinische Behandlung benötigte oder die das Geld nutzen, um ihre Familie zu ernähren oder um eine Schuluniform zu kaufen.

3.2 Mikrofinanzen als Zugang zu Finanzdienstleistungen

Angesichts dieser gemischten und zum Teil erschreckend negativen Resultate nach über 30 Jahren Mikrokrediten verfestigt sich zunehmend die Erkenntnis, dass die Stärke von Mikrofinanzen nicht in der Armutsreduzierung oder der Stärkung von Frauen liegt, sondern darin, armen Menschen einen Zugang zu verlässlichen Leih- und Sparmöglichkeiten zu geben und darin, dass sich in den vergangenen Jahrzehnten stabile Institutionen aufgebaut haben, die diese Dienstleistung so weit wie irgend möglich in die Reichweite von armen und sehr armen Menschen in Entwicklungsländern bringen (Roodman 2012: 228). Dieses neue Verständnis von Mikrofinanzen als ein Dienstleistungsangebot verdeutlicht sich in dem Austausch des Begriffs der „Armutsreduzierung“ in den Zielen des Mikrofinanzwesens durch den der „finanziellen Inklusion“, wie es z.B. auf der Mikrofi-

nanzplattform der Weltbank CGAP geschah. Dieser Begriff wird gefüllt mit einer Ausweitung des Angebots von MFI. Neben Krediten werden zunehmend Sparmöglichkeiten angeboten und größere Institutionen suchen nach Lösungen für Versicherungsangebote für Arme.

Einen wesentlichen Anstoß zu dieser neuen Sichtweise ergab die Untersuchung „Portfolio of the Poor“ (Collins et al. 2009). Für diese Studie begleiteten die Forscher arme Familien in Bangladesch, Indien und Südafrika ein Jahr lang und erstellten Haushaltsbücher über deren Geldverkehr. Es stellte sich heraus, dass diese Familien einen hohen Bedarf an sehr unterschiedlichen Finanzdienstleistungen hatten. Dieser wurde von einer Bandbreite von Institutionen erfüllt. Dazu gehörte ein „Moneyguard“, (ein Nachbar, der für kurze Zeit kleine Summen Geld aufbewahrte), einer Sterbekasse, eine rotierende Spar- und Kreditgruppe (ROSCA), in der Frauen eine bestimmte Summe Geld einzahlen, um dann die gemeinsam angesparte Summe reihum an eines der Mitglieder auszuzahlen. Kredite von Mikrofinanzorganisationen gehörten ebenso zu diesem Instrumentarium wie Kredite von Geldverleihern.

Es zeigten sich dabei vor allem drei Bedürfnisse der Haushalte:

1. Geld für kurze Zeit sicher aufzubewahren.
2. Das unsichere und ungleichmäßig eintreffende Einkommen des Haushalts abzufedern, also bei einem Verdienst von 4 Euro an einem Tag, von 1 Euro am nächsten und gar keinem am übernächsten trotzdem genug zu essen auf den Familientisch zu bringen.
3. Zugang zu größeren Summen zu haben, die z.B. für Krankheitsfälle, Hochzeiten oder größere Anschaffungen oder eben auch für den Aufbau einer Selbstständigkeit benötigt werden. Diese größeren Summen können sowohl durch Gruppensparmöglichkeiten, Gruppenkredite als auch durch Versicherungen zur Verfügung stehen (Roodman 2012).

Bis vor wenigen Jahren konzentrierten sich Mikrofinanzen nur auf eines dieser Bedürfnisse und nur auf ein Instrument: das Zurverfügungstellen eines Kredits für den Aufbau einer selbstständigen Existenz.

Im Zuge des Verständnisses von Mikrofinanzen als ein Instrument der finanziellen Inklusion treten die anderen Anforderungen an Finanzdienstleister zutage. Sie werden nun daran gemessen, wie gut sie ihre Zielgruppe mit einem möglichst breiten und auf deren Bedürfnisse zugeschnittenen Angebot an Finanzdienstleistungen versorgen. Angesichts des Zwangs, wirtschaftlich zu arbeiten, werden jedoch auch Grenzen deutlich. Die sichere Aufbewahrung von kleinen Summen in einem regulierten Institut ist oft unprofitabel und die Nachfrage von Versicherungspolice für eventuell nie eintretende Ereignisse ist unter armen Menschen gering. Hinzu kommt, dass der Zufluss von Kapital aus Westeuropa und Nordamerika eine Weitergabe des Geldes in Form von (profitablen) Kleinkrediten eher

fördert als den Aufbau von (teuren) Sparmöglichkeiten. Ansätze der Durchsetzung einer transparenten Kreditvergabe und die Aufstellung von Kriterien zur Messung der sozialen Erfolge von MFI, die auch die Bandbreite des Angebots berücksichtigen, sollen hier Abhilfe schaffen.

4. IMPACT UNTERSCHIEDLICHER INVESTMENTINSTRUMENTE

Es gibt weltweit rund 100 Mikrofinanzfonds (MFF), die rund 9,9 Mrd. USD verwalten (Symbiotics 2014:5). Sie investierten das Gros ihrer Gelder im Jahr 2010 in insgesamt 524 MFI. Die Investitionen der meisten MFF konzentrieren sich damit in der Regel auf wenige große MFI mit stabiler Finanzlage. Eine Ausnahme bilden stark an der entwicklungspolitischen Wirksamkeit ausgerichtete Akteure wie Oikocredit und FEFISOL, die den Aufbau und Ausbau kleiner MFI in Entwicklungsländern fördern und einen Teil der Gelder direkt in Produktionsgenossenschaften anlegen.

Es liegen derzeit keine Untersuchungen darüber vor, wie MFF wirken und welche Unterschiede in der Wirkung verschiedener Fondstypen bestehen. Es gibt allerdings sehr verschiedene MFF mit zum Teil deutlich voneinander abweichenden Strategien. Im Hinblick auf ihre soziale Wirksamkeit können MFF sich durch folgende Merkmale unterscheiden:

- Der MFF führt Untersuchungen über den Verschuldungsgrad von Ländern und Regionen durch, in denen sie tätig ist und verzichtet auf ein weiteres Engagement, wenn eine Überversorgung von Krediten besteht oder droht zu bestehen.
- Der MFF bietet neben der finanziellen Unterstützung umfassende Beratung zum Thema Kundenschutz an und dringt auf die Umsetzung entsprechender Prinzipien
- Die Laufzeiten der Kredite an MFI variieren zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Krediten
- Die Kredite können erstrangig oder nachrangig sein
- Die MFF kann sich am Eigenkapital der MFI beteiligen
- Der MFF bietet neben der finanziellen Unterstützung umfassende Beratung zur Betriebsführung an
- Der MFF nimmt einen Großteil des Währungsrisikos auf sich
- Der MFF bietet umfassende Beratung zum Thema soziale und ökologische Auswirkungen an
- Der MFF führt Studien zur sozialen Wirkung von MFI in bestimmten Regionen durch und veröffentlicht deren Ergebnisse
- Der MFF ist über Regionalbüros vor Ort präsent

Wie solche Merkmale die soziale und ökologische Wirkung von Mikrokrediten beeinflussen, wurde bisher nicht empirisch untersucht. In diesem Abschnitt können deshalb nur aus den oben beschriebenen Erkenntnissen zur Wirkung von Mikrofinanzen Prioritäten innerhalb der aufgeführten Merkmale gesetzt werden.

4.1 Schaden durch MFF vermeiden

Angesichts der Gewissheit, dass Mikrofinanzen schaden können, wird hier solchen Merkmalen von MFF die oberste Priorität eingeräumt, die dazu geeignet sind, einen Schaden von Kreditnehmern abzuwenden. Diese sind:

- Der MFF führt Untersuchungen über den Sättigungsgrad in der Kreditversorgung in Ländern und Regionen durch, und verzichtet auf ein (weiteres) Engagement, wenn eine Überversorgung von Krediten besteht oder zu bestehen droht.
- Der MFF bietet neben der finanziellen Unterstützung umfassende Beratung zum Thema Kundenschutz an und dringt auf die Umsetzung entsprechender Prinzipien.

Für beide Merkmale liegen inzwischen Systeme vor, die MFF helfen, eine verantwortliche Auswahl ihrer Partner vorzunehmen. Diese werden im Folgenden vorgestellt:

Der MIMOSA Index

Der „Microfinance Index for Market Outreach and Saturation Index“ (MIMOSA Index) wurde von der Organisation Planet Ratings entwickelt, um den Sättigungsgrad in Entwicklungs- und Schwellenländern im Hinblick auf das Kreditangebot bewerten zu können. Der Ausgangspunkt dieser Prinzipien liegt in der Beobachtung, dass eine hohe Korrelation zwischen dem Entwicklungsstand eines Landes, gemessen an dessen Human Development Index (HDI)², der Verbreitung von Krediten und der Sparrate des Landes besteht. Um den Sättigungsgrad für Kredite zu messen wird der HDI eines Landes mit der Verbreitung von Krediten und den Sparraten in Relation gesetzt. Daraus ergibt sich ein Wert, der die Versorgung eines Landes mit Krediten angibt. Planet Rating teilt Entwicklungs- und Schwellenländer anhand dieses Wertes in fünf Gruppen ein. Länder der ersten Gruppe sind tendenziell unterversorgt mit Finanzdienstleistungen. In den Ländern der vierten und fünften Gruppe gibt es tendenziell ein zu hohes Kreditangebot und in den Ländern der Gruppen 2 und 3 scheint dieses Angebot angemessen zu sein. Ein Nachteil des Systems ist, dass es den Kreditsättigungsgrad nur auf der Ebene ganzer Länder errechnen kann und nicht für Regionen innerhalb von Ländern.

² Der "Human Development Index (HDI)" ist eine Messzahl für den Entwicklungsstand eines Landes und setzt sich aus drei Komponenten zusammen: Lebenserwartung, Ausbildung und Kaufkraft.

A scatter plot showing the relationship between the Human Development Index (HDI) on the x-axis and the loan amount from a financial institution in the past year, older than 1 year, on the y-axis. The x-axis ranges from 30 to 80, and the y-axis ranges from 0 to 35. Data points are colored green for HDI values between 30 and 65, and orange for HDI values between 65 and 80. Several countries are labeled with their names next to their respective data points.

Country	Human Development Index (HDI)	Loan from a financial institution in the past year, older than 1 year
Mongolia	66	33
Iran, Islamic Rep.	72	33
Kuwait	76	25
Montenegro	78	24
Armenia	71	22
Thailand	68	22
Bolivia	67	20
Azerbaijan	70	20
Laos	53	20
Cambodia	52	23
Bangladesh	51	27
Swaziland	50	13
Vietnam	59	18
Guatemala	58	15
Iraq	55	10
Ghana	54	7
Uzbekistan	65	1
Mexico	75	7
Croatia	79	15
Malawi	40	12
Mozambique	33	8
Sudan	42	1
Pakistan	51	1

Rot Kategorie 5 (Übersättigung) **Orange**: Kategorie 4 (Übersättigung wahrscheinlich) **Gelb**: Kategorie 3 (angemessenes Verhältnis) **Hellgrün**: Kategorie 2 (angemessenes Verhältnis mit hohem Wachstumspotential des Landes) **Dunkelgrün**: Kategorie 1 (Tendenziell besteht eine Unterversorgung mit Krediten)

Die Smart Principles

Kredite und Vertriebswege dürfen nicht so konzipiert sein, dass sie KundInnen schaden. Insbesondere sollen MFI über die Installation entsprechender Systeme darauf achten, dass ihre Kreditvergabe nicht zur Überschuldung ihrer KundInnen führt. Alle Kosten müssen transparent und für die Zielgruppe verständlich kommuniziert werden. Preise müssen so gestaltet sein, dass die Produkte für die Zielgruppe erreichbar sind und der Institution das Überleben sichern. KundInnen sollten respektvoll behandelt werden, ihre Daten sollten geschützt werden und es sollte eine Beschwerdemöglichkeit eingerichtet sein.

23

von ihnen finanzierten MFI die Smart Principles unterzeichnet hat und welche Mechanismen des Kundenschutzes Nicht-Unterzeichner anwenden.

4.2 Das Instrumentarium von MFF erweitern

Weitere Merkmale von MFF zeigen, wie weit sie sich an den Bedürfnissen der MFI orientieren und ihnen dabei helfen, ihre Mission besser umzusetzen. Zu diesen Merkmalen gehören:

- Der MFF bietet Kredite mit kurzer, mittlerer und langer Laufzeit an
- Die Kredite können erstrangig oder nachrangig sein
- Der MFF beteiligt sich auch am Eigenkapital der MFI
- Der MFF bietet neben der finanziellen Unterstützung umfassende Beratung zur Betriebsführung an
- Der MFF nimmt einen Großteil des Währungsrisikos auf sich

Diese fünf Kriterien erhöhen den Handlungsspielraum und die Kompetenz einer MFI und erhöhen damit potenziell auch ihre soziale Wirksamkeit. Besonders die Übernahme des Währungsrisikos durch die MFF stellt eine direkte Unterstützung dar, die konkrete Vorteile für die Kunden mit sich bringt, da Währungsrisiken dann nicht mehr auf sie übertragen werden können.

Ob und welche dieser fünf Merkmale zur Anwendung kommen, hängt allerdings stark von der Situation ab. Nicht jede MFI benötigt eine Beratung in Sachen Betriebsführung oder einen Miteigentümer. Die Ausweitung der Laufzeiten der Kredite kann auch damit in Verbindung stehen, dass es in manchen Situationen eine Konkurrenz unter den MFF gibt, gut aufgestellte MFI zu finanzieren. Derjenige, der in der Laufzeit flexibel ist, kommt dann eher zum Zug. Es zeichnet trotzdem einen MFF aus, wenn ihm möglichst viele Werkzeuge dieses Instrumentariums zur Verfügung stehen, selbst wenn nicht alle immer angewendet werden.

4.3 Messung und Unterstützung der sozialen Wirksamkeit

MFF mit einem hohen Engagement im Hinblick auf ihre soziale Wirksamkeit zeichnen sich durch folgende Maßnahmen aus:

- Der MFF bietet umfassende Beratung zum Thema soziale und ökologische Wirkung an
- Der MFF führt Studien zur sozialen Wirkung von MFI in bestimmten Regionen durch und veröffentlicht deren Ergebnisse
- Die MFF ist über Regionalbüros vor Ort präsent

Treffen diese Merkmale in hohem Maße auf einen MFF zu, so zeigt dies ein großes Engagement für die soziale Wirkung ihrer Investitionen. Inzwischen führen verschiedene MFF detaillierte Analysen des Wirkungsspektrums „ihrer“ MFI

durch. Auch die Datenbank Mix Market nimmt zunehmend Daten zur Wirksamkeit auf. Die Vielzahl von Daten, die in der Literatur zur Bewertung von MFI erwähnt werden, kann in drei Kriterien-Sets eingeteilt werden.

Kriterien-Set 1

Anzahl der jungen und kleinen, mittleren und etablierten MFI (Tier 1, 2 oder 3 MFI) im Portfolio, Anteil der ländlichen und städtischen Kundschaft, gezielter Aufbau von MFI in Regionen mit einer Unterversorgung an Finanzdienstleistern (direkt oder indirekt über die Ausdehnung einer bestehenden MFI), Anteil der Kreditnehmerinnen unterhalb der Armutsgrenze, Kredithöhe, Anteil der finanzierten Genossenschaften.

Diese Indikatoren geben Hinweise darauf, welche Bevölkerungsschichten von den MFI erreicht werden. Ein weiteres Kriterien-Set zeigt, wie die Kredite verwendet werden.

Kriterien-Set 2

Anzahl der finanzierten Mikrounternehmen, Anteil der finanzierten Startups, Anzahl der geschaffenen Stellen

Das dritte Set von Indikatoren informiert darüber, wie breit das Angebot der MFI ist.

Kriterien-Set 3

Die MFI bietet über fünf Kreditvarianten an, hat ein Angebot an Spar- und Versicherungsprodukten und berät ihre Kreditnehmer zu wirtschaftlichen bzw. auch zu sozialen Themen wie der Gesundheitsfürsorge, der Schulbildung etc. Es werden Kredite für den Hauskauf oder Hausbau vergeben.

Fazit der Bewertung von MFF

Die Bewertung einer MFF kann nach folgendem Schema erfolgen: Zunächst wird überprüft, wie das Management sicherstellt, dass kein Schaden von den MFI ausgeht, in die der Fonds investiert. Dann kann anhand der angewandten Instrumente das Engagement des MFF gegenüber den MFI betrachtet werden, und zuletzt wird bewertet, wie der MFF die Wirkung „seiner“ MFI vor Ort überprüft und welchen Anteil der Fonds jeweils in dem Segment „Finanzdienstleistungen für arme und sehr arme Haushalte“ und in dem Segment „Finanzdienstleistungen für Kleinunternehmer“ investiert hat.

Renditeorientierung als Ausschlusskriterium?

Über die Frage der Renditeorientierung von MFI ist sehr viel gestritten worden. Es ist bis heute keine sinnvolle Renditeobergrenze für MFI oder MIV bekannt, ab der eine sozial positive Wirkung ausgeschlossen werden kann. Aus diesem Grund kann kein festes Kriterium zu diesem Thema formuliert werden. Die Rolle, die einseitig am unbegrenzten Gewinn ausgerichtete Institute an den Mikrofinanzkrisen hatten, legt aber einen Zusammenhang zwischen unbegrenztem Gewinnstreben und einer Fehlentwicklung zum Schaden der KundInnen nahe.

Sehr negative Entwicklungen von Mikrofinanzinstituten standen in der Vergangenheit oft, aber nicht nur, mit MFI in Verbindung, die ihre Anteile und die damit verbundenen Stimmrechte an die Börse gebracht haben.

5. ABSCHLUSS

Die Landschaft der MFI ist breit und unübersichtlich. MFI können aussehen und geführt werden wie „normale Banken“, die ein besonderes Kundensegment bedienen, oder sie können kleine NRO auf dem Land sein, in denen Bargeld mit der Hand an die Kunden ausgezahlt wird. Sie können kleine und mittlere Unternehmen bedienen, können aber auch kleinste Summen an arme Frauen auf dem Land ausleihen und ihnen Sparmöglichkeiten und Lebensversicherungen anbieten.

Wirkungen und Wirkungsmechanismen sind noch unklar, fest steht jedoch, dass arme Menschen dringend einen Zugang zu Finanzdienstleistungen benötigen, ob sie diesen für den Aufbau einer kleinen Selbstständigkeit, für den Zugang zu einem Job oder als Zwischenfinanzierung für magere Zeiten verwenden, ist für die Bewertung nicht entscheidend.

Für Anleger im Norden, die ihr Geld oft zu einem für sie ungünstigen Chancen-Risikoverhältnis bei einer MFF anlegen, ist vor allem wichtig, dass sie damit niemandem schaden. In einem zweiten Schritt sind Anbieter ihnen aber auch eine Antwort auf die Frage schuldig, wie ihr Geld in Entwicklungs- und Schwellenländern wirkt. Nachdem diese Wirkung in den letzten Jahren oft übertrieben positiv dargestellt wurde, sollten MFF ihren Kunden heute eine ehrlichere und realistischere Antwort auf diese Frage geben.

6. VORSCHLAG FÜR DIE AUSWAHL VON MFF

Im Folgenden werden Ziele für ein Engagement im Mikrofinanzbereich formuliert. Diese Ziele sind, wie in der sozialwissenschaftlichen Evaluation üblich, als Zustandsbeschreibung im Präsens formuliert.³

Finanzvertriebe in Westeuropa und den USA und MFI vor Ort tragen Verantwortung dafür, dass Mikrofinanzen verantwortungsvoll umgesetzt werden. Für eine Vertriebsbank stehen jene Grundsätze im Vordergrund, die sie unmittelbar beeinflussen kann. Dazu gehören:

1. Bewerbung von Mikrofinanzfonds

Mikrofinanzfonds werden nicht mit dem Argument beworben, dass sie Armut reduzieren. Das Informationsmaterial klärt sachlich darüber auf, dass MFF dazu beitragen, ärmeren Bevölkerungsschichten und kleinen und mittleren Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern Finanzdienstleistungen zugänglich zu machen. Gleichzeitig wird auf Risiken hingewiesen, die mit Mikrokrediten ver-

³ Diese Vorgehensweise verhindert, dass Ziele zu abstrakt und damit zu wenig messbar formuliert werden. Eine frühzeitige Definition konkreter Ziele ermöglicht, dass das Erreichen der Ziele zu einem späteren Zeitpunkt gemessen wird und damit der Erfolg einer Maßnahme festgestellt werden kann.

bunden sind, wie z.B. die Überschuldung armer Haushalte. Es wird aufgezeigt, wie die ausgewählten MFF versuchen, diese Risiken auszuschließen.

2. Überangebot vermeiden

Die von der Vertriebsbank angebotenen MFF überprüfen in regelmäßigen Abständen, ob in den Ländern und Regionen, in denen der Fonds aktiv ist, ein Überangebot an Krediten vorliegt und ob dieses die Geschäftstätigkeit der von ihm mitfinanzierten MFI betrifft. Besteht die Gefahr eines Überangebots, so werden vorsorgliche Maßnahmen ergriffen.

Die Vertriebsbank tauscht sich regelmäßig mit MFF und Organisationen, die zu diesem Thema arbeiten, wie z.B. Planet Rating und Oikocredit, aus, um diese Problematik besser zu verstehen und verantwortlich reagieren zu können.

3. Währungsrisiken

Die Vertriebsbank prüft bei MFF, wer die Währungsrisiken übernimmt und achtet darauf, dass diese Risiken nur in sehr geringem Maße an den Mikrokreditkunden vor Ort weitergereicht werden.

4. Kundenschutzprinzipien werden beachtet

Die Vertriebsbank achtet darauf, dass die Mikrofinanzorganisation, für die sie MFF vertreibt, die „Smart Principles“ unterzeichnet hat. Sollte die Vertriebsbank eigene Mikrofinanzfonds auflegen, so sollte sie diese Prinzipien ebenfalls unterzeichnen. Zusätzlich wird darauf geachtet, dass die MFF ihren MFI eine umfassende Beratung zum Thema Kundenschutz angedeihen lassen und auf die Umsetzung von Kundenschutzprinzipien im Sinne der „Smart Principles“ drängen. Langfristig ist anzustreben, dass die Mehrzahl der von dem MFF finanzierten MFI nach den „Smart Principles“ zertifiziert sind.

5. Breites Angebot für MFI

Die Vertriebsbank wählt bevorzugt MFF aus, die verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten realisieren können. So bieten sie den MFI Kredite mit verschiedenen Laufzeiten, darunter auch mehrjährigen Laufzeiten an, sowie erstrangige und nachrangige Kredite und Beteiligungen. Es werden nur MFF angeboten, die MFI zu Fragen der Wirkung von Mikrofinanzen und zur Wirkungsmessung beraten.

6. Wirkungsmessung der MFI

Von MFI, die in Portfolios von MFF enthalten sind, die die Vertriebsbank vertreibt, liegen Daten zu folgenden Merkmalen vor:

- Anteil der jungen und kleinen, mittleren und etablierten MFI (Tier 1, 2 oder 3 MFI) im Portfolio, Anteil der finanzierten Genossenschaften
- Anteil der ländlichen und städtischen Kundschaft der MFI

- Anteil der MFI, die den gezielten Aufbau von MFI in Regionen mit einer Unterversorgung an Finanzdienstleistern (Neugründung oder Ausbreitung im ländlichen Bereich) betreibt
- Anteil der KreditnehmerInnen unterhalb der Armutsgrenze der MFI sowie Anzahl der MFI, die Messinstrumente wie z.B. den „Progress out of Poverty Index“ oder die CGAP Indikatoren anwenden, um den Fortschritt ihrer KundInnen zu dokumentieren
- Anteil der MFI mit überwiegend weiblichen Kreditnehmern
- Anteil der finanzierten Kleinstunternehmen, Mikrounternehmen und KMUs, Anteil der finanzierten Startups, Anzahl der geschaffenen Stellen
- Anteil der MFI, die verschiedene Kreditvarianten, Sparmöglichkeiten und Versicherungsprodukte anbieten
- Anteil der MFI, die ihre Kunden zu betriebswirtschaftlichen Themen schulen und beraten
- Anteil der MFI, die ihre KundInnen zu sozialen Themen wie der Gesundheitsfürsorge und Schulbildung etc. beraten
- Anteil der MFI, die Kredite für den Hauskauf oder Hausbau oder die Verbesserung der Wohnsituation (sanitäre Einrichtungen) vergeben
- Anteil der MFI, die Bildungskredite vergeben
- Anteil der MFI, die ökologische Kriterien in ihrer Kreditvergabe berücksichtigen
- Anteil der MFI, die mit Fair Trade-Genossenschaften zusammenarbeiten

LITERATURVERZEICHNIS

Collins, Daryl et al. (2009): Portfolios of the Poor, Princeton.

Duvendack, Maren (2011): What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? London EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

Klas, Gerhard/Mader, Philip (2014): Rendite Machen und Gutes Tun? Frankfurt.

Ledgerwood, Joanna (2013): The New Microfinance Handbook, The World Bank Washington DC.

Mix Market (2014): <http://www.mixmarket.org/>.

Murdoch, Jonathan (1999): The roles of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank
http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Role_of_Subsidies.pdf.

Odell, Kathleen (2010): Measuring the Impact of Microfinance, Grameen Foundation <http://business.dom.edu/sites/default/files/documents/Measuring-the-Impact.pdf>.

Planet Rating (2013): MIMOSA Microfinance Index of Market Outreach and Saturation Part 1 – Total Credit Market Capacity.

Reille, Xavier (2011): Foreign Capital Investment in Microfinance: Reassessing Financial and Social Returns, CGAP.

Roodman, David (2012): Due Diligence, Center for Global Development, Washington DC.

Schmidt, Reinhard H. (2008): Microfinance Kommerzialisierung und Ethik, Sitzungsbericht der Wissenschaftlichen Gesellschaft an der Johan Wolfgang Goethe Universität Frankfurt am Main Band XLVI Nr. 3, Stuttgart.

Symbiotics (2014): Symbiotics MIV Survey,
<http://www.symbioticsgroup.com/media/72461/symbiotics-2014-symbiotics-miv-survey-report.pdf>.