

Mikrofinanz ist erfolgreich

Sind die von Mikrofinanzinstitutionen geforderten Zinsen gerechtfertigt?

responsAbility Discussion Papers
responsAbility veröffentlicht Discussion Papers in regelmässigen Abständen. Die Publikationen bieten Einblicke in Themen, die für Mikrofinanz und Social Investment relevant sind. Ihr Ziel ist, die fortlaufende Diskussion mit unseren Partnern, Kunden und Interessenten zu stärken, damit schliesslich ein gemeinsames Verständnis der Schlüsselfragen in diesem Feld gewonnen werden kann.

Investoren sind häufig überrascht von den auf den ersten Blick hoch erscheinenden Zinssätzen, die Mikrofinanzinstitutionen (MFI) für ihre Kredite in Entwicklungsländern fordern. Typischerweise bewegen sich die Zinsen in einem Bereich von 2% bis 4% pro Monat, was je nach Staffelung zu jährlichen Zinsen in einer Höhe von 20% bis 80% führen kann.

In diesem Discussion Paper erörtern wir, warum diese Zinssätze gerechtfertigt und notwendig sind, um Mikrofinanz ökonomisch tragfähig zu machen. Wir zeigen auch, dass Kunden fähig und auch gewillt sind, diese Sätze zu zahlen. Zugleich muss jedoch berücksichtigt werden, dass

Mikrofinanz ein Mittel ist, das nur für bestimmte Kundentypen in Entwicklungsländern zum Einsatz kommen sollte.

Was sind Mikrokredite und wie funktionieren sie?

Mikrofinanzinstitutionen (MFI) bieten armen Bevölkerungsgruppen sehr kleine Kredite (sogenannte Mikrokredite, deren Wert meist wenige hundert USD beträgt) an, um ihnen zu ermöglichen, ihre Einkommenssituation zu verbessern. Typischerweise geschieht dies dadurch, dass der Mikrokredit verwendet wird, um ein Kleinstgewerbe zu vergrössern oder effizienter zu gestalten. Über die Zeit hat Mikrofinanz eine breitere Palette von Dienstleistungen entwickelt (Kredit, Sparen, Versicherung, etc.), die auf die Bedürfnisse armer aber wirtschaftlich aktiver Menschen ausgerichtet sind. Gemäss Schätzungen haben ca. 90% dieser Menschen keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen, da sie entweder über keine traditionellen Sicherheiten verfügen oder ihr Einkommen zu gering ist, um als Kunde für eine Bank attraktiv zu sein.

Mikrokredite gewannen in den achtziger Jahren stärker an Bedeu-

tung, auch wenn die ersten Versuche in Bangladesch, Brasilien und anderen Ländern 30 Jahre zurückreichen. Mikrokredite basieren vorwiegend auf Initiativen von privaten (Non-Profit) Organisationen, die versuchen, standardisierte Kreditprodukte zu Zinssätzen anzubieten, welche die Kosten der Kreditvergabe decken und ein tragfähiges Geschäft ohne Abhängigkeit von Subventionen ermöglichen.

Warum sind monatliche Zinsen von 2% bis 4% gerechtfertigt?

Armen Bevölkerungsgruppen finanzielle Dienstleistungen anzubieten, ist sehr teuer, besonders in Relation zur Grösse der Transaktionen, die getätigt werden. Dies ist einer der wichtigsten Gründe, warum Banken gewöhnlich keine kleinen Kredite anbieten.

Ein Kredit von 100 USD zum Beispiel erfordert den gleichen Personaleinsatz und dieselben Ressourcen wie ein Kredit von 1'000 USD. In Prozent ausgedrückt liegen daher die Transaktionskosten für kleine Kredite höher. Kreditspezialisten müssen zum Kunden nach Hause oder an seine Arbeitsstelle fahren und seine Bonität anhand von Gesprächen mit

der Familie und den Referenzen des Kunden beurteilen. In vielen Fällen werden die Kunden regelmässig besucht, um die Rückzahlungswilligkeit zu stärken. Die Kosten für einen Mikrokredit erreichen schnell 25 USD und mehr. Absolut gesehen ist das leicht verständlich, aber in Bezug auf den Kredit macht das unter Umständen 25% des Betrages aus und zwingt die Institution dazu, diese in Prozent ausgedrückt hohen Zinssätze zu verlangen.

Warum Kunden willens und in der Lage sind, diese Zinssätze zu zahlen

Die Praxis hat gezeigt, dass Kunden bereit sind, die hohen Sätze zu zahlen, welche ihnen langfristig Zugang zu Kredit ermöglichen. Sie sind sich bewusst, dass ihre Alternativen – noch höhere Zinssätze im informellen Sektor (Geldverleiher, etc.) oder gar kein Zugang zu Kredit – deutlich weniger günstig für sie sind. Die Zinssätze, welche informelle Geldverleiher beispielsweise von Kreditnehmern verlangen, können bis zu 20% pro Tag betragen.

Ein weiterer Grund liegt darin, dass Zugang zu flüssigen Zahlungsmitteln und Kapital oft die Möglichkeit signifikanter Ertragssteigerungen bieten oder Chancen eröffnen, wirtschaftliche Gelegenheiten zu nutzen. Oft sind nämlich arme Bevölkerungsgruppen gezwungen, wenig effizient zu arbeiten. Mikrokredite können hier teilweise markante Verbesserungen bewirken. Der

Ertrag, der dann mit einem Mikrokredit erwirtschaftet werden kann, liegt oft um ein Vielfaches höher als die dafür berechneten Zinsen. Wirtschaftlich ausgedrückt können wir sagen, dass arme Menschen, die bisher keinen Zugang zu Kapital hatten, in einem sehr steilen Teil der Nutzenkurve agieren.

Diese Tatsache macht Mikrofinanz ökonomisch lebensfähig und ist eine der Hauptantriebe für die rasche Expansion der privat finanzierten Mikrofinanzinitiativen, von denen wir für die nächsten Jahre fest ausgehen.

Beispiel einer Korbverkäuferin

Eine Frau in Sambia verkauft handgeflochtene Körbe. Als Witwe unterhält sie alleine eine siebenköpfige Familie mit Kindern und Grosseltern. Momentan hat sie keine Möglichkeit zu sparen oder Geld auszuleihen. Deshalb muss sie warten, bis sie zwei Drittel ihrer 15 Körbe verkauft hat. Danach kann sie mit dem Verkaufserlös in der nächstgelegenen Stadt neue kaufen. Alle drei Tage muss sie ihren Marktstand für einen Tag schliessen, denn die Stadt liegt einen Halbtagesmarsch entfernt. Sie würde gerne einen kleinen Lagerraum am Marktplatz mieten. Damit könnte sie eine grössere Auswahl anbieten. Ausserdem müsste sie die Reise nur noch alle 2 Wochen machen. Sie hat ausgerechnet, dass sie umgerechnet 150 USD für vier

Monate ausleihen müsste, um die ersten Mieten und die erste Ladung Körbe bezahlen zu können. Die lokalen Geldverleiher am Markt wären bereit, ihr den Betrag für 20% Zins pro Tag (!) auszuleihen.

Eine lokale Mikrofinanzinstitution (MFI) bietet ihr das benötigte Kapital für 4% Zins monatlich an. Die Marktfrau akzeptiert das Angebot. Weil sie jetzt ein grösseres und breiteres Angebot an Körben vertreibt, ist ihr monatliches Einkommen von 50 USD auf 110 USD gewachsen. Davon bezahlt sie jeden Monat 6 USD Zinsen an die MFI plus die Rückzahlungsraten. Sie betrachtet dies als kleinen Betrag im Verhältnis zu ihrer Einkommenssteigerung. Heute fährt sie zweimal monatlich zu ihren Lieferanten, sie kann sich die Fahrt auf einem Lastwagen leisten. Damit spart sie zwei Reisetage pro Woche. Der Kredit ermöglicht ihr, die Verkäufe und damit ihr Einkommen zu erhöhen.

Warum Mikrofinanz nur für bestimmte Kundentypen verwendet werden sollte

Es muss beachtet werden, dass Mikrofinanz nur eines von vielen Instrumenten des privaten und öffentlichen Sektors ist, um die Entwicklung in armen Ländern zu unterstützen. Jedes der Instrumente sollte auf die Einsatzgebiete und Situationen beschränkt werden, in denen es am effektivsten ist. Wir haben gezeigt, dass die Kosten für

Kredite realistisch berechnet werden müssen, damit die Vergabe von Mikrokrediten wirtschaftlich tragfähig ist und so eine Vielzahl von Kunden erreichen kann.

Mikrokredite sind nur für bestimmte Kundentypen sinnvoll. Ideale Mikrofinanzkunden sind Menschen, welche in einer stabilen Wirtschaftsumgebung arbeiten und so bereits regelmässig ein gewisses Einkommen erzielen, auch wenn dieses sehr klein ist und zum Überleben langfristig nicht reicht. Zudem sollten sie die Fähigkeit aufzeigen können, ihr beabsichtigtes Vorhaben unternehmerisch angehen zu wollen und die Schulden zuverlässig zurückzahlen zu können.

Sehr arme Menschen, die kein regelmässiges Einkommen erzielen – wie Mittel- und Obdachlose – sind in der Regel keine potentiellen Kunden für Mikrofinanz, denn sie werden durch Kredite, die sie nicht zurückzahlen können, nur weiter in die Armut getrieben. Was diese Menschen brauchen, ist Hilfe von speziellen Entwicklungsprogrammen, die ihnen in der Erfüllung von Grundbedürfnissen helfen.

Vom gegenwärtigen Wachstum, der Professionalisierung des Mikrofinanzmarktes und der zunehmenden Konkurrenz in einigen Regionen, versprechen wir uns für die Zukunft eine Senkung der Zinssätze.

MFI müssen weiterhin an einer Verbesserung des Effizienzniveaus arbeiten (Betriebskostensätze), um ihre Reichweite zu vergrössern und den Fremdfinanzierungsgrad zu optimieren (Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital).

So werden die Kosten der Kreditvergabe sinken, während sich die Leistungen für die Kreditnehmer verbessern, und zwar in Bezug auf bessere Kreditprodukte, besseren Zugang zu Krediten und geringere Kreditkosten.

Quellenangaben und Literaturhinweise:

Als Quelle dienen die FAQs des CGAP-Forums (www.cgap.org).

Detaillierte Berechnungen und Hintergrundinformationen lassen sich in einem Artikel finden, den die CGAP zum Download zur Verfügung stellt.

www.cgap.org/html/p_occasional_papers01.html