

Konsumentenkredite für die Armen – Chance oder Risiko?

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.

Konsumentenkredite werden sowohl in Industrie-, als auch Entwicklungsländern skeptisch betrachtet. Während Mikrokredite helfen, die unternehmerischen Tätigkeiten armer Leute zu finanzieren, trifft dies auf Konsumentenkredite nicht zu. Auch wenn MFI ihre Aktivitäten auf Mikrokredite für Kleinunternehmen konzentrieren, sollten sie dennoch die Möglichkeit haben, ihren Kunden die gesamte Bandbreite an Finanzprodukten anzubieten, einschliesslich Kundenkrediten.

Die Debatte

Sollten Mikrofinanzinstitutionen (MFI) Konsumentenkredite anbieten? Aufgrund der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors wird diese Frage mehr und mehr zu einer intensiven

und häufig ideologisch geführten Debatte. Traditionalisten denken, dass MFI keine Konsumentenkredite anbieten sollten. Ihrer Ansicht nach ist die Haupttätigkeit von MFI – von einer sozialen Zielsetzung angetrieben – diejenige, Unternehmern Kredit für wertschaffende Tätigkeiten anzubieten, und damit zum entwicklungspolitischen Ziel der Armutsreduzierung beizutragen. Die Ansicht der Pragmatiker ist eine andere: Sie denken, dass MFI die Schaffung eines umfassenden Finanzsektors zum Ziel haben sollten. Ihrer Argumentation folgend haben nicht alle Armen unternehmerische Fähigkeiten. Ein einziges finanzielles Instrument wie zum Beispiel der Mikrokredit sei nicht ausreichend, um die vielfältigen Dimensionen der Armut zu bekämpfen. Die Rolle der MFI sei also, die gesamte Bandbreite an Finanzdienstleistungen einschliesslich Konsumentenkrediten anzubieten. Obwohl ein Konsumentenkredit kein wertschaf-

fendes Instrument ist, kann er armen Leuten durch eine Einkommensglättung helfen, Engpässe zu überbrücken.

Mikrokredit: unternehmerisches Engagement finanzieren

Ein Mikrokredit ist ein Kleinkredit für arme Unternehmer, der wertschaffende Unternehmenszwecke finanzieren soll. Üblicherweise ist diese Art des Geldverleihens nicht über Sicherheiten abgesichert, sondern basiert auf der Fähigkeit des Kunden, die zur Rückzahlung notwendigen finanziellen Mittel auf Grundlage seiner Geschäftsaktivität selbst zu generieren. Mit Hilfe einer Kreditanalyse wird beurteilt, ob die geschäftliche Tätigkeit des Kreditnehmers die Rückzahlung des Kredits einschliesslich Zinsen sicherstellen kann. Kenntnisse des entsprechenden Gewerbes und eine Analyse des Betriebs sowie des sozialen Umfelds vervollständigen die Informationen,

	Konsumentenkredit	Mikrokredit
Informationsgrundlage	Gehalt	Unternehmensanalyse und sozialer Kontext
Darlehenszweck	Verbraucherschulden	Investition, die Geschäftsaktivität und Einkommen generiert
Analyse	Schreibtischanalyse	Aussendienstbesuche im Unternehmen und zuhause
Kundenprofil	Angestellte	Selbstständige
Kreditverwaltung	Standardisiert	Flexibel und persönlich
Anlageziel	Konsum	Familienunternehmen
Sicherheit	Gehalt	Keine konventionellen Sicherheiten benötigt
Dauer	Mittel bis lang	Kurz bis mittel

Adjusted from FELABAN & WWB, 2005

Unterschiede zwischen Konsumenten- und Mikrokredit

auf deren Basis eine Darlehensentscheidung getroffen wird. Dies ist ein komplexes und daher teures Verfahren. Doch ist es wichtig für den Kreditgeber, eine hohe Portfolioqualität aufrecht zu erhalten, weil überfällige Darlehen über Sicherheiten nicht zurück gewonnen werden können. Eine gründliche Kreditanalyse ist entscheidend, um eine hohe Qualität des Portfolios sicherzustellen. MFI haben differenzierte Methoden in der Kreditvergabe entwickelt und haben dadurch eine herausragende Portfolioqualität erreicht.

Konsumentenkredite: angestellte, aber arme Arbeiter als Zielgruppe

Im Gegensatz zu Mikrokrediten liegt Konsumentenkrediten kein klar definierter Finanzierungszweck zugrunde. Die Vergabe von Darlehen wird auf der Grundlage von Sicherheiten entschieden. Kunden sind üblicherweise fest angestellte Arbeitskräfte. Sobald diese Bedingung erfüllt ist, werden zusätzliche Informationen bezüglich der Kreditverwendung für den Kreditgeber irrelevant. Folglich kann die Kreditanalyse einfach, schnell und unter geringen Betriebskostensätzen durchgeführt werden. Konsumentenkreditportfolios haben häufig eine geringere Qualität, weil es im Falle des Zahlungsausfalls für den Kreditgeber verhältnismässig einfach ist, für die Rückerstattung auf Sicherheiten zurückzugreifen. Diese sind üblicherweise das Gehalt des Kreditnehmers oder manchmal der

Gegenstand, für dessen Kauf der Kredit aufgenommen wurde.

Dank dieser Eigenschaften und auf Grund seiner gegenüber dem Mikrokredit oft grösseren Flexibilität und Dynamik wächst der Markt für Konsumentenkredite stark an. Immer häufiger umwerben Verbraucher kreditinstitutionen gezielt Kunden mit niedrigerem Einkommen und dringen so in den Mikrofinanzmarkt vor.

Eine Vermischung der beiden Kreditarten birgt Risiken

Die offenkundig ähnlichen Eigenschaften wie kleine Volumina, kurze Laufzeiten oder die gemeinsame Zielgruppe haben zu vielfältigen Formen der Vermischung der beiden Kredittypen geführt, wie die folgenden Beispiele zeigen:

Bolivien: In den neunziger Jahren drangen Verbraucher kreditinstitutionen in den Kreditmarkt des Landes vor, der bis dahin von einem fest etablierten Mikrofinanzmarkt versorgt worden war. Um den gänzlichen Mangel an lokalem Marktwissen auszugleichen, und an Stelle einer eigenen Kreditanalyse mit spezifischen Sicherheiten, gaben sich diese Unternehmen mit der Information zufrieden, dass ein potenzieller Kreditnehmer bereits Kunde eines MFI sei. Die lässige Handhabung der Kredite und das wachsende und letztlich übermässige Angebot von Krediten auf dem Markt resultierte in einer beträchtlichen Überschuldung

armer Kunden und gefährdete den gesamten Markt. Die aufkeimende wirtschaftliche Krise brachte das aufgeblähte System zum Einsturz. Kunden wurden insolvent, Konsumentenkreditinstitutionen gaben ihr Geschäft auf und MFI mussten beträchtliche Kreditausfälle hinnehmen, obgleich die meisten ihren Betrieb aufrecht erhalten konnten.¹

Südafrika: Im Gegensatz zu anderen Ländern mit einem starken informellen Sektor ist der südafrikanische Mikrofinanzmarkt durch das Phänomen der arbeitenden Armen gekennzeichnet. Was in Südafrika Mikrokredit genannt wird, ist eigentlich ein Konsumentenkredit, der anstelle einer Einkommensgenerierung durch Unternehmenskredite aus einer Formalisierung und Expansion von informellen Konsumentenkrediten hervorgegangen ist. In der Vergangenheit wurden diese Kunden stets von kommerziellen Institutionen und nicht von sozial motivierten MFI betreut. Das wird deutlich, wenn man die Qualität der Kreditportfolios betrachtet, die eine Verlustrate von durchschnittlich 10% aufweisen, also signifikant mehr als die Verlustrate von durchschnittlich 2%, die man in Mikrokredit-Portfolios findet.²

Diese Beispiele zeigen, dass die Vermischung der beiden Kreditarten beträchtliche Konsequenzen für alle

¹ Rhyne, 2001

² Meagher and Wilkinson, 2001

beteiligten Parteien mit sich bringt – sowohl für die Kunden als auch für die Kreditgeber.

Hinzu kommt die Perspektive der Kunden. Die Tätigkeiten armer Leute werden in der informellen Wirtschaft ausgeübt, in der eine Trennung zwischen Arbeitsplatz und Privatleben häufig nicht vorhanden ist. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Kredite eine Investition finanzieren, die unterschiedlichen Zwecken dient: Ein Motorrad kann zum Beispiel für Handelsaktivitäten gekauft und genutzt werden, aber es kann gleichzeitig auch dazu dienen, die Kinder zur Schule zu fahren. Es ist ebenfalls möglich, dass angestellte Familienmitglieder einen Konsumentenkredit für wertschöpfende Tätigkeiten anderer Familienmitglieder beantragen. Das hängt teilweise damit zusammen, dass Konsumentenkredite leichter erhältlich sind. Auf der anderen Seite wurden und werden in Ländern wie Brasilien, in denen Mikrofinanz ein relativ neues Phänomen ist, viele Kleinunternehmer noch immer von Konsumentenkreditunternehmen betreut.

Was sind die Folgen?

Was kann man von der Betrachtung dieser Beispiele lernen? Negative Folgen werden dort sichtbar, wo Kreditanalyse und Produktcharakter nicht mehr übereinstimmen. Konsequenzen auf betrieblichem Niveau stellen sich sowohl für MFI als auch für die Kunden ein: Ein leichter

Zugang zu Krediten führt zu steigender Überschuldung der Kunden und infolgedessen zu einer sinkenden Qualität der Portfolios von MFI. Letztendlich führt dies zu einer erhöhten Anfälligkeit des Marktes für wirtschaftliche Instabilität.

Nichtsdestotrotz kann es für MFI verlockend sein, eine aggressive Wachstumsstrategie auf der Grundlage von Konsumentenkrediten zu verfolgen. Eine unvorsichtige Handhabung beider Kreditarten birgt ein Imagorisiko für das Konzept von Mikrofinanz als solides Instrument der Armutsreduzierung. Herausragende Portfolioqualität ist das Kernargument für den Erfolg von Mikrofinanz, weil es beweist, dass das Vorurteil, arme Leute würden ihre Schulden nicht bezahlen, über keine ausreichende Grundlage verfügt.

Die Erfahrung in Bolivien zeigt, wie leicht ein öffentliches Image geschädigt werden kann und wie dadurch das Vertrauen in den gesamten Markt beeinflusst wurde.

Die Risiken kennen und steuern, um Möglichkeiten zu nutzen

Um das der Vermischung von Mikro- und Konsumentenkrediten zu Grunde liegende Risiko abzumildern und die Chance, armen Leuten eine Vielzahl von Finanzprodukten anzubieten nutzen zu können, sollte das Risikomanagement auf drei Ebenen stattfinden:

1. **Betriebsebene der MFI:** MFI sollten sich über die Spezifikationen jeder Kreditart im Klaren sein und müssen auf Betriebsebene zwischen den beiden Produkten klar differenzieren. Dafür ist eine gut definierte, zum Produkt passende Methodik unerlässlich. Monitoring und Risikomanagement müssen fest etabliert sein.
2. **Regulatorische Ebene:** Ein spezifisches Reglement für Mikrofinanz-Banking ist der Entwicklung eines professionellen Mikrofinanz-Marktes förderlich. Sie versorgt die Bankaufsichtsbehörde mit Möglichkeiten, Kontrolle auszuüben und im Fall der Nichteinhaltung von Bestimmungen einzuschreiten.
3. **Kundenebene:** In einem zunehmend wettbewerbsorientierten Kreditmarkt wird Verbraucherschutz zur einer immer wichtigeren Aufgabe. Nicht zuletzt zur Unterstützung der sozialen Zielsetzung von Mikrokrediten ist es angebracht, Massnahmen zum Schutz von Verbrauchern zu ergreifen, wie zum Beispiel die Einrichtung einer Kreditobrigkeit – eine Institution, von der sowohl MFI als auch Kunden profitieren würden.

Die oben angeführten Punkte werden in unserer Analyse von Investitionsmöglichkeiten im Mikrofinanzbereich einbezogen.

Obwohl responsAbility die Schaffung weiterer inklusiver Finanzsektoren unterstützt, um MFI die Möglichkeit zu geben, die gesamte Bandbreite an Dienstleistungen anzubieten, wird unsere Firma ihre Tätigkeiten weiterhin auf MFI konzentrieren, deren Kernkompetenz das Angebot von Mikrokrediten und Sparmöglichkeiten ist.

Quellenangaben und Literaturhinweise:

"Protecting Microfinance Borrowers",
CGAP Focus Note 27, Mai 2005.

*Rhyne, Elisabeth (2001); Case Study
"Crisis in Bolivian Microfinance"*.

Meagher, Patrick and Betty Wilkinson
(2001) *Filling the Gap in South
Africa's Small and Micro Credit
Market: An Analysis of Major Policy,
Legal, and Regulatory Issues*.