

Mikrofinanz in Lateinamerika

Wachsende Nische

Investmentfonds für Mikrofinanz stossen auf anhaltendes Interesse bei Anlegerinnen und Anlegern. Diese profitieren von einer doppelten – finanziellen und sozialen – Rendite. Besonders in Lateinamerika hat sich die kommerzielle Finanzierung von Mikrofinanz als erfolgreich erwiesen.

Der Begriff Mikrofinanz bezeichnet Finanzdienstleistungen für arme, aber wirtschaftlich aktive Menschen in Entwicklungsländern. Die Gemüsehändlerin aus Ecuador oder der Schreiner aus Kolumbien sind vom Zugang zu den Finanzmärkten ausgeschlossen, weil sie keine banküblichen Sicherheiten bieten können. Spezialisierte Mikrofinanzinstitutionen (MFI) offerieren ihnen Finanzdienstleistungen wie Kredit oder Sparen. Spezifische Kreditmethoden und vor allem die enge Beziehung zwischen Kundenberater und dem Mikrofinanzkunden sind Grund für die hohen Rückzahlungsquoten, die oft über 97 Prozent liegen.

Mit den Krediten wird es den Mikrounternehmern ermöglicht, ein Einkommen zu generieren und ihre unternehmerische Tätigkeit auszubauen, um so aus eigener Initiative der Armut zu entkommen. Das gesteigerte Familieneinkommen führt zu einer verbesserten Ernährung, Gesundheit und Bildung.

Erfolgreiches Wachstum dank kommerzieller Refinanzierung

Mikrofinanz ist bereits seit den 70er-Jahren in Lateinamerika verwurzelt, und so zählen Mikrofinanzmärkte wie derjenige von Peru oder Bolivien heute zu den reifsten weltweit. Bereits 1992 erlangte die bolivianische BancoSol als erste MFI den Bankenstatus. Als weiteres Zeichen eines reifen Marktes realisierte die grösste mexikanische MFI, Compartamos, 2007

eines der weltweit ersten IPO (Initial Public Offering) des Mikrofinanzsektors. Die lateinamerikanische Erfolgsgeschichte basiert insbesondere auf zwei Faktoren: der kommerziellen Ausrichtung und dem förderlichen regulatorischen Umfeld. Die MFI realisierten früh, dass nur finanziell rentable Institutionen die grosse Nachfrage und den daraus resultierenden hohen Finanzierungsbedarf langfristig sicherstellen können. Die Schaffung einer spezifischen Regulierung ermöglichte es den MFI, die bis dahin meist den Status von Nichtregierungsorganisationen (NGO) hatten, zu überwachten Finanzinstituten zu werden. Erst damit wurde es möglich, Spareinlagen anzunehmen und sich kommerziell zu refinanzieren. Positive Effekte der Transformation sind ausserdem eine erhöhte Professionalität und Effizienz.

Die MFI verzeichneten in den letzten fünf Jahren in Lateinamerika ein anhaltend hohes Wachstum von 30 bis 40 Prozent jährlich. Gemäss der Mikrofinanzplattform Mixmarket waren 2007 in der Region 12.4 Millionen Kredite an Mikrounternehmer ausstehend, was einem Volumen von insgesamt 13.7 Mrd. US-Dollar entspricht. Dies ist rund ein Drittel der heute weltweit ausstehenden MFI-Kredite von geschätzt 36 Mrd. US-Dollar. Trotzdem bleibt die Marktdurchdringung im Mikrofinanzmarkt insbesondere in ländlichen Regionen weiterhin tief. Sie wird für Peru oder Mexiko

auf 14 Prozent, für Ecuador auf 10 Prozent geschätzt, weltweit liegt sie bei geschätzten 10 bis 20 Prozent. Die Nachfrage nach Mikrokrediten bleibt daher weiterhin gross.

Gesellschaftlichen Mehrwert generieren bei optimierter Portfoliostruktur

Die Erfolgsgeschichte und das vorhandene Potenzial ziehen zunehmend das Interesse von privaten Investoren an. Doch Einzelanlagen in Mikrofinanz sind für Anleger mit Hindernissen wie fernen Märkten, geringer Liquidität, tiefem Formalisierungsgrad und fehlenden Sekundärmärkten verbunden. Eine wachsende Zahl von spezialisierten Mikrofinanzfonds ermöglicht den Investoren einen einfacheren Zugang zu diesen Märkten. Die klassischen Vorteile des Anlagefonds kommen institutionellen wie privaten Investoren zugute: Risikoreduktion durch Diversifikation, Liquidität sowie Zugang zu Markt und Know-how. Die Korrelation zu den Weltmärkten ist gering, da Mikrounternehmer insbesondere Güter für den täglichen Bedarf produzieren oder damit handeln. Dies zeigt sich gerade in jüngster Zeit: Im Krisenjahr 2008 erzielten MFI-Fonds eine Performance von bis zu 6 Prozent. Gerade für engagierte Investoren wie Pensionskassen bietet sich damit die Gelegenheit, Diversifikation und soziale Verantwortung zu kombinieren. ■

Autorin

Cécile Koller
Head of Research
responsAbility
Social Investments AG
Zürich

