



Bild: ky/Pierre Hotz

Näherin in Senegal: Mit Kleinstkrediten wird Unternehmerinnen in Entwicklungsländern der Schritt in die Selbständigkeit ermöglicht.

Sichere Investition in Zukunft

Anlagen in Mikrofinanz-Papiere tragen zur Unterstützung von Unternehmern in Entwicklungsländern bei. Weil das Geschäft nicht am Tropf der Finanzwelt hängt, lässt sich damit gar die Finanzkrise unbescholten überstehen.

BARBARA CHRISTEN

«Die privaten Fonds, die ihre Gelder Mikrofinanz-Unternehmen zur Verfügung stellen, haben eindeutig zugelegt in den letzten Monaten», sagt Fatma Dirkes, Direktorin International Advisory Services der Frankfurt School of Finance & Management. Ein Beispiel für Zuwachs in der Krise ist die in Zürich domizilierte Responsibility Social Investments AG, eine der führenden Anbieterinnen von sozialen Anlageprodukten. «Trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise sehen wir konstante monatliche Nettozuflüsse. Per Ende Juli 2009 hat Responsibility 800 Mio. \$ in Mikrofinanz investiert», sagt Cécile Koller, Head of Research bei Responsibility. Die durchschnittliche Rendite seit der Lancierung 2003 betrug 2,2% – und im vergangenen Jahr sogar 5,1% in Schweizer Franken.

Krise kommt bei Kunden an

Trotzdem herrscht in der Branche nicht eitel Sonnenschein. Denn auf Kundenebene, also bei den Mikrounternehmern, werde die Finanzkrise mit zeitlicher Verspätung in der Realwirtschaft ankommen, sagen die Experten. Dies zeigen Beispiele von Responsibility: Die Peruanerin, die eine Suppenküche für Minenarbeiter betreibt, verkauft weniger Mittagsmenus, weil viele Arbeiter aufgrund der fallenden Rohstoffpreise ihre Stelle als Minenarbeiter verloren haben. Oder die Schneiderin in Nicaragua hat einen Umsatzrückgang, weil die Kinder ihre Schuluniformen ein Jahr länger tragen.

Effektive Hilfe zur Selbsthilfe

Das stagnierende Geschäftsumfeld der Kunden hat auch Auswirkungen auf den Geschäftsgang der Mikrofinanz-Institutionen. Das Volumen der vergebenen Kredite stagniere oder nehme teilweise sogar ab, sagt Koller. Weil dem Fonds weiterhin Gelder zufließen, führe dies im Fonds zu einem höheren Liquiditätslevel.

Bevor jedoch die Gelder aus den kommerziell geführten Fonds in eine Region fließen, werden Gelder investiert, welche für die klassische Entwicklungshilfe eingeplant waren. «Heute werden diese Entwicklungskredite vielfach auch als Kleinstkredite vergeben», sagt Dirkes. Denn diese

Hilfe zur Selbsthilfe sei am effektivsten. Noch wirkungsvoller sei die Unterstützung, wenn sich mehrere Geldgeber zusammenschließen würden. Es sei eher ungewohnt, wenn man von Synergien spreche in der Entwicklungs-

hilfe, meint Fatma Dirkes. Aber gerade darum ginge es. Durch das Zusammenlegen der Gelder mehrerer Geberorganisationen entstünden grössere Summen, mit denen man wesentlich mehr bewirken könne.

Geteilte Meinungen

«Die Kommerzialisierung des Mikrofinanz-Sektors ist richtig und wichtig», sagt Dirkes. Je mehr Kapital zur Verfügung stehe, desto mehr Wirkung entfalte sich – das ist ihre Ansicht. Andere sehen die Kommerzialisierung aber als Gefahr, denn rein kommerzielle Fonds sind grundsätzlich nicht verpflichtet, weiterhin in ein Land

zu investieren, wenn es für sie dort nicht gut läuft. Da aber meist ein öffentliches Bekenntnis oder gar ein Mandat vorhanden ist, steigen auch diese Organisationen nicht einfach so aus. Über die Wirksamkeit von Mikrofinanz sind sich jedoch die meisten einig: Es ist eine der besten Möglichkeiten, Menschen Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten.

Neuer Markt für Versicherer

Niedrige Prämie und reduzierter Deckungsbeitrag sind die Kennzeichen von Mikroversicherungen, schreibt das Beratungsunternehmen Arthur D. Little in einer Studie. Der Versicherungsmarkt für Geringverdiener verfüge über grosses Potenzial, denn der Markt sei noch unerschlossen. Doch die Versicherer könnten nicht mit einem Standardprodukt auftreten, sondern müssten die Angebote an die Konsumentenbedürfnisse anpassen. Das könne mit einer Vereinfachung der Produkte geschehen sowie

mit Beteiligungen an öffentlich-privaten Partnerschaften zur Verbesserung der lokalen Infrastruktur. Das Vertriebsproblem könne mit mobilen Erfassungsgeräten gelöst werden. Damit gewännen die Versicherer gleich doppelt: einen neuen Markt und das Vertrauen der Kunden, die sich für ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln einsetzen. Und wenn sich Menschen versichern könnten, die nach einem Unfall oder einer Naturkatastrophe mittellos dastünden, gewännen auch diese. (bc)

Dieser Artikel erschien in folgenden Regionalausgaben:

<i>Titel</i>	<i>Auflage</i>
Appenzeller Zeitung	14'607
Der Rheintaler	11'809
St. Galler Tagblatt Rorschach	7'270
St. Galler Tagblatt, (Stadt & Region)	39'150
Tagblatt (Thurgau)	13'520
Toggenburger Tagblatt	4'811
Wiler Zeitung	14'849