

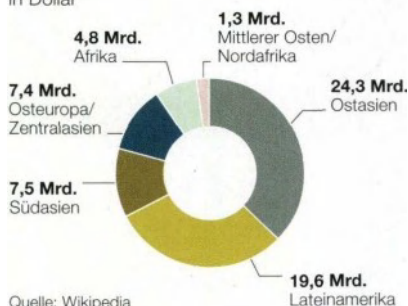
Mit kleinen Mitteln Grosses leisten

Immer wieder steht der Mikrofinanz-Bereich in der Diskussion. Dabei gibt es für die Kreditnehmer keine sinnvolle Alternative. Private Investoren partizipieren am besten über Anlagefonds.

VON ROCHUS MOMMARTZ*

Gigantischer Geldbedarf

Marktgrösse nach Regionen, Kreditvolumen in Dollar



Quelle: Wikipedia

Die Mikrofinanz ist seit der Verleihung des Friedensnobelpreises im Jahr 2006 an Muhammad Yunus, einen ihrer Gründerväter, einem breiten Publikum bekannt. Oft wird das Konzept auf kleine Kredite an arme Frauen in Entwicklungsländern reduziert. Doch es ist weit mehr. Und was auf den ersten Blick exotisch erscheint, weist teilweise erstaunliche Parallelen zur aktuellen Diskussion um die Regulierung von Finanzmarktakteuren auf.

Wenn man den Blick etwas weiter zurückwirft, wird schnell klar: Mikrofinanz ist kein neuer Ansatz. Breite Bevölkerungsschichten hatten auch in der Schweiz und in Europa bis weit ins 20. Jahrhundert keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Bei uns formierten sich in ländlichen Regionen die heutigen genossenschaftlichen Raiffeisenbanken und in städtischen Regionen die Kantonalbanken, die gewissermassen die Mikrofinanz der Schweiz darstellten.

Die Replikation dieser Vorgehensweise in vielen Entwicklungsländern während der vergangenen 40 bis 50 Jahre hat jedoch

nur bedingten Erfolg gezeigt: Genossenschaftliche Finanzintermediäre haben nur in einigen Entwicklungsländern nachhaltig zur Vertiefung des Finanzsektors beitragen können; viele staatliche Finanzinstitutionen sowie staatliche Entwicklungsbanken waren dem Druck der oft politischen Zielsetzung nicht gewachsen. In vielen Ländern haben auch heute noch deutlich weniger als 50 Prozent der Haushalte, Familienbetriebe und kleinen oder mittleren Unternehmen Zugang zu Finanzdienstleistungen wie Sparkonti, Krediten oder effizienten Geldüberweisungen. In einigen afrikanischen Ländern liegt der Anteil sogar unter 20 Prozent. Was auf der einen Seite eine zentrale Bürde für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder darstellt, ist auf der anderen Seite aufgrund des enormen Wachstumspotenzials der lokalen Finanzmärkte ein äusserst interessantes Anlagethema.

IM MIKROFINANZ-SEKTOR GIBT ES INZWISCHEN ZAHLREICHE ANBIETER

Mikrofinanz setzt genau hier an: Der Aufbau spezialisierter Finanzintermediäre mit dem Ziel, alle Bevölkerungsgruppen in den formellen Finanzsektor zu integrieren und nachhaltig zum Wachstum lokaler Märkte beizutragen, ist ein entwicklungspolitisch zentrales Thema mit Wachstumsmöglichkeiten. Dies führt zu neuen Arbeitsplätzen, breite Bevölkerungsschichten können ihr Einkommen steigern und stabilisieren.

Die Erfolge der Mikrofinanzgeschäfte haben in den vergangenen 20 Jahren bewirkt, dass es heute ein breites Spektrum von Anbietern gibt. Die meisten Mikrofinanzinstitutionen haben ihre Tätigkeit zunächst als Verein oder Selbsthilfegruppe aufgenom-

men, waren also anfangs nicht Teil des regulierten Finanzsektors. Mit zunehmendem Erfolg und Wachstum haben sich dann vermehrt Institutionen in spezialisierte Banken transformiert. Mittlerweile hat eine grosse Reihe Länder für diese Entwicklung angepasste regulatorische Rahmenbedingungen geschaffen, was die schrittweise Integration von Mikrofinanzinstitutionen in den formellen Finanzsektor ermöglicht.

Der Schlüssel zum Erfolg des Mikrokreditgeschäftes liegt letztlich in der Entwicklung angepasster Kreditvergabemodelle. Langfristige Kreditbeziehungen zu Kleinkunden aufzubauen, die nicht über klassische Kreditbesicherung und testierte Finanzinformation verfügen, ist aufwendig und damit kostenintensiv. Bei dieser Kreditvergabepaxis müssen die Zinsen für die Endkreditnehmer deutlich höher sein, als dies im normalen Bankgeschäft bei uns in der Schweiz oder in einem Entwicklungsland der Fall ist, damit der aufwendige Prozess berücksichtigt ist und Mikrofinanzinstitutionen gewinnorientiert arbeiten können. Relativ hohe Zinssätze sind also aufgrund des Anspruchs der Nachhaltigkeit (Kostendeckung) sowie des kostenintensiven Kreditvergabeverfahrens ein notwendiger Bestandteil des Konzepts und müssen aus der Perspektive des Kreditnehmers betrachtet werden.

HOHER KUNDENNUTZEN ALS BASIS DES ERFOLGES

Die Alternative zur Mikrofinanzierung ist für den Kunden entweder der Verzicht auf den weiteren Aufbau des Geschäftes, die Finanzierung durch den lokalen Geldverleiher, der zehn Prozent Zinsen pro Monat verlangt, oder die Finanzierung durch Verwandte, die jedoch meist nicht verfügbar

ist oder soziale Abhängigkeiten schafft, die von den Kreditnehmern nicht gewünscht werden. Deshalb nutzen Millionen Menschen weltweit das Angebot der Mikrofinanzbanken, und deshalb tun im Durchschnitt 98 Prozent dieser Kunden alles nur Erdenkliche, um ihre langfristige Kreditbeziehung aufrechtzuerhalten. Denn die Kreditausfallraten der Mikrofinanzbanken liegen über die letzte Dekade betrachtet bei weniger als zwei Prozent; selbst in Krisenzeiten rangierten sie mit drei bis vier Prozent deutlich niedriger als typische Ausfallraten von Konsumkrediten in entwickelten Finanzmärkten.

FÜR INVESTOREN ERGIBT SICH EIN GUTES RISIKO/ERTRAGS-PROFIL

Für den Investor ergibt sich die Möglich-

keit, an einem Wachstumsmarkt zu partizipieren und gleichzeitig einen Beitrag zum Aufbau einer der wichtigsten Infrastrukturalternativen eines Landes zu leisten. Denn obwohl Mikrofinanzbanken auch das lokale Einlagengeschäft betreiben, haben sie aufgrund des grossen Wachstumspotenzials im Kreditbereich – Wachstumsraten von 20 bis 30 Prozent sind üblich – grossen externen Refinanzierungs- sowie Eigenkapitalbedarf. Da das zugrunde liegende Geschäftsmodell zudem hohe Eigenkapitalrenditen von 15 bis 30 Prozent ermöglicht und eine relativ hohe Krisenresistenz aufweist, ergibt sich im Bereich der Beteiligungsfinanzierung ein sehr attraktives Risiko/Ertrags-Profil, im Fixed-Income-Segment ein stabiler absoluter Ertrag bei niedriger Volatilität sowie niedriger Korrelation zum traditionellen Investment in

Unternehmens- oder Staatsanleihen. Daher investieren anfänglich fast ausschliesslich an der gesellschaftlichen Wirkung interessierte Investoren in letzter Zeit vermehrt in Mikrofinanz, die eine Kombination aus beidem bietet: soziale und finanzielle Rendite.

Investoren stehen verschiedene Möglichkeiten von Investitionen in Mikrofinanz offen: Privatinvestoren können über ihre Bank in breit diversifizierte, festverzinsliche Anlagefonds investieren. Qualifizierten Privatpersonen und institutionellen Anlegern stehen individuellere Angebote spezialisierter Anbieter und einige wenige Vehikel für Beteiligungsinvestitionen offen. ■

* **Rochus Mommartz** ist Mitglied der Geschäftsleitung responsAbility Social Investments und leitet die Abteilung Equity Investments.



100 Milliarden US-Dollar dürfte der globale Mikrofinanz-Markt wert sein, also rund 88 Milliarden Franken.