

Kirche und Gesellschaft

Herausgegeben von der
Katholischen Sozialwissenschaftlichen
Zentralstelle Mönchengladbach

Nr. 356

Michael P. Sommer

Ein etwas anderer Geldkreislauf

Der Mehrwert von Mikrofinanz

J.P. BACHEM VERLAG

Die Reihe „Kirche und Gesellschaft“ will der Information und Orientierung dienen. Sie behandelt aktuelle Themen aus folgenden Bereichen:

Kirche, Gesellschaft und Politik

Staat, Recht und Demokratie

Wirtschaft und soziale Ordnung

Ehe und Familie

Bioethik, Gentechnik und Ökologie

Entwicklung und Frieden

Die Hefte eignen sich als Material für Schule und Bildungszwecke.

Bestellungen

sind zu richten an:

Katholische Sozialwissenschaftliche Zentralstelle

Brandenberger Straße 33

41065 Mönchengladbach

Tel. 021 61/8 15 96-0 · Fax 021 61/8 15 96-21

Internet: <http://www.ksz.de>

E-mail: kige@ksz.de

Ein Prospekt der lieferbaren Titel sowie ein Registerheft (Hefte Nr. 1–250) können angefordert werden.

Redaktion:

Katholische Sozialwissenschaftliche Zentralstelle

Mönchengladbach

Erscheinungsweise: Jährlich 10 Hefte, 160 Seiten

2009

© J. P. Bachem Verlag GmbH, Köln

ISBN 978-3-7616-2119-6

„Wir müssen gegenwärtig feststellen, dass sich der Mensch als technischer Alleskönner, zugleich jedoch als ethisches Kleinkind entdeckt“. Dieser Satz von Kardinal Oscar Andrés Rodríguez Maradiaga, Erzbischof von Tegucigalpa in Honduras, zum Thema „Geld und Ethik“¹ ist bemerkenswert. Er spiegelt eindrucksvoll die heutige Nutzung des Instruments Geld in den Händen der Menschen wider. Die Folgen sind bekannt und wir bekommen sie alle zu spüren: Selten hat eine Krise wie die derzeitige Finanz- und Wirtschaftskrise derart drastisch deutlich gemacht, wohin es führt, wenn der alleinige Zweck des Einsatzes von Geld in seiner maximalen Vermehrung gesehen wird und nicht in seiner Funktion als Dienst an den Menschen. Wahrlich ein Anlass zum Nachdenken: Muss denn wirklich Wertschöpfung auf der einen Seite notwendigerweise zu Verlierern auf der anderen Seite der Wertschöpfungskette führen? Sind Geld und Ethik zwei miteinander unvereinbare Größen?

Es ist ein gutes Zeichen, dass die Menschen immer mehr nach den Wirkungen ihrer Geldanlagen fragen. Bedauerlich, dass dies erst in krisenhaften Zeiten geschieht. Aber immerhin: Die Übereinstimmung mit den persönlichen Werten ist ein zunehmend wichtiges und hinterfragtes Kriterium. Dabei stehen unter dem Gesichtspunkt eines ethisch wertvollen und nachhaltig wirksamen Investments vor allem auch Produkte des Mikrofinanzsegments im Zentrum des Interesses. Sie haben nachgewiesen, dass der Anleger mit seinem Geld nicht nur effiziente Armutsbekämpfung ermöglicht, sondern auch in schwierigen Zeiten stabile Erträge erwirtschaftet. Den Menschen unmittelbar in seinen eigenen Potentialen fördern – dies hört sich nicht nur nach einem praktischen Beispiel Katholischer Soziallehre an, sondern, richtig verstanden und ebenso richtig umgesetzt, unterstreicht es ihr anthropologisches Anliegen. Dem soll in diesem Beitrag nachgegangen werden, und auch ohne dass dies immer konkret hervorgehoben wird, sind Personalität, Subsidiarität und Solidarität Kernbegriffe für das Verständnis von dem, was Mikrofinanz ausmacht.

Wem dient Mikrofinanz?

Beim ersten Hören klingt der Begriff vielleicht steril und technisch, tatsächlich aber verbergen sich dahinter Wirtschaftsaktivitäten mit erheblichen finanziellen und sozialen Ausmaßen. Mikrofinanz ist heute ein Sammelbegriff für unterschiedliche finanzielle Basisdienstleistungen: vor allem Kredite, Sparbücher und Versicherungen. Hinzu kommen wei-

tere Geldtransferleistungen, zum Beispiel die „remittances“, die Rücküberweisungen aus dem Ausland an die Familien in der Heimat. Die Menschen, denen diese Form des „angepassten Retail-Bankings“ zur Verfügung steht, werden manchmal als die „Ärmsten der Armen“ bezeichnet. Dies ist eine zumindest irreführende Bezeichnung. Richtig daran ist, dass diesen Menschen die für uns selbstverständlichen Finanzdienstleistungen von Banken und Sparkassen verschlossen bleiben, da in der Regel keine Vermögenssicherheiten geboten werden können. Allerdings sind diese Menschen durchaus wirtschaftlich aktiv, verfügen über ihre Arbeitskraft, haben Ideen und oft auch das notwendige unternehmerische Wissen und Können. Dies alles wollen sie einsetzen, um ihren Familien erträgliche Lebensumstände zu sichern. Sie sind gerade nicht „unbankable“, als was die Armen oft bezeichnet werden, sondern lediglich angewiesen auf investiv einzusetzendes Kapital im Rahmen angepasster Produkte. Zwei Dinge sind es, die den systemischen Erfolg der Mikrofinanz ausmachen: Sie erfordert ein an die jeweiligen Gegebenheiten angepasstes Verhalten und sie erzielt für alle Beteiligten angemessene Erträge. Darauf wird an späterer Stelle noch einzugehen sein.

Wie aber sieht Mikrofinanz für den Endkunden in der Praxis aus? Dazu drei erlebte Beispiele.

Juanita lebt in Mexiko am Stadtrand der Hauptstadt in einer Wellblechbehausung neben einer der großen Ausfallstraßen. Sie hat vier Kinder. Ihr Mann ist vor Jahren auf der Suche nach Arbeit bei dem Versuch, illegal über die Grenze in die USA zu gelangen, umgekommen. Juanita verfügt über kein Einkommen, lebt von gelegentlichen Aushilfsarbeiten und von Abfällen. Sie kann nicht einmal die paar Centavos für den Bus aufbringen, damit ihre Kinder eine Schule besuchen können. Sie möchte aus dieser Situation heraus, möchte ihren Kindern eine Zukunft ermöglichen, vielleicht auch selber lesen und schreiben lernen. Sie hat eine Idee und spricht den Kreditsachbearbeiter einer lokalen Mikrofinanzorganisation an. Sie erläutert ihm ihren „Business-Plan“: In der Nähe ihrer Behausung hat die große Straße eine Ausbuchtung an der Seite. Dort halten manchmal Autos. Juanita möchte Tortillas backen und diese an die Autofahrer verkaufen. Ihr Konzept überzeugt den Kreditsachbearbeiter und sie erhält den Kredit: für Juanita das Vermögen von 50 US-\$. Das erste Mal in ihrem Leben, dass sie einen Kredit erhält, dass ihr jemand vertraut, das Kapital einschließlich Zinsen zurückzuzahlen. Für 25 US-\$ kauft sie den Ofen, 10 US-\$ kostet die Kohle, 5 US-\$ das Maismehl und 5 US-\$ benötigt sie für weitere Kleinigkeiten, um starten zu können. Für 5 US-\$ kauft sie Lebensmittel für ihre Kinder und für sich ein. Dann

stellt sie sich an die Strasse, fängt an zu backen. Die ersten Autos halten, sie erzielt Einnahmen und muss bald weiteres Maismehl und Kohlen kaufen. Sie hat keine Schwierigkeiten, die 50 US-\$ in sechzehn wöchentlichen Raten zu 4,13 US-\$ zurückzuzahlen: 3,12 Kapital, 0,38 Zins und 0,69 Sparrücklage. Zusätzlich kann sie aus ihren Einnahmen erstmals frische Lebensmittel für ihre Kinder kaufen. Sie denkt an einen zweiten Ofen und träumt von einem kleinen, einfachen Lebensmittelgeschäft.

Ignatius² in Uganda hat heute einen landwirtschaftlichen Betrieb, der seine große Familie mit zwölf Personen in drei Generationen ernährt. Die Ausgangslage war elend: Der kleine Ignatius musste sich bereits als Kind selbst helfen, da sein Vater früh verstarb. Doch sein bereits damals geprägtes Lebensmotto „Wenn man will, dann geht es“, sein christlicher Glaube und ein ausgeprägt pragmatischer Realismus haben ihn angetrieben. Auf dem Land gab es keine Geschäftsbanken, noch weniger hätte er dort Kredit erhalten. Die privaten Geldverleiher mit ihren Wucherzinsen waren auch keine Alternative. Und so wandte er sich an ein Mikrofinanzinstitut, erhielt seinen ersten Kleinkredit, zahlte pünktlich, bekam weitere Mittel und baute sich so in vielen Jahren einen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb auf. Oberstes Ziel war immer nur eines: die Lebensbedingungen für seine wachsende Familie zu verbessern. Heute ist er stolz darauf, als Selbstversorger unabhängig von diktierten Marktpreisen zu sein. Ignatius denkt weiter: Er möchte für seine Nachkommen erhalten, was er mit viel Arbeit – und den Mikrokrediten als „Schmieröl“ – geschaffen hat. Auf „Nachhaltigkeit“ ist sein ganzes Handeln angelegt, ohne dass er den Begriff erwähnt.

Besuch im November 2008 in der Stadt Gori in Georgien. Die dortige Filiale der Mikrofinanzbank „Constanta“ hat den Einmarsch und Beschuss durch die russischen Truppen im August 2008 mit einigen Schäden überstanden. Das Personal ist nach wenigen Wochen wieder in die Stadt zurückgekehrt und hat sich unverzüglich an die Arbeit gemacht. Jeder einzelne Kreditkunde dieser Filiale wurde zwecks Anfertigung einer Bestandsaufnahme und der Suche nach einer individuellen Lösung aufgesucht – achthundert Besuche in vier Wochen. Nino Gegia ist eine etwa vierzigjährige Frau. Sie geht in schwarz, hat einen Todesfall in der Familie. Sie hatte sich mit Hilfe mehrerer aufeinanderfolgender Kleinkredite einen kleinen Eckladen in einer großen Mietskaserne aufgebaut. Keinen Luxus, keine Konsumartikel, nur das Nötigste zum Leben gab es da. Der Laden wurde beschossen und geplündert. Nino hatte alles verloren und zusätzlich noch Kreditschulden. Doch die Mikrofinanz-Bank

kennt ihre Kundin, weiß um ihre persönliche Zuverlässigkeit und ihr beständiges Bemühen um die Wirtschaftlichkeit ihres kleinen Geschäftes. Nino bekam einen weiteren Kredit, ohne dass sie Sicherheiten bieten konnte. Inzwischen versorgt sie wieder die Nachbarschaft mit Lebensmitteln und dem Notwendigen für den Haushalt – die erste Rate ist schon bezahlt. Nino Gegia ist wie so viele Menschen in dieser Region am Rande von Süd-Ossetien im Kaukasus traumatisiert von den Kriegseignissen, doch sie schöpft Hoffnung und Mut, weil eine Bank Vertrauen in ihr Tun hat.

Crederere = vertrauen

Diese drei Beispiele aus der Praxis der Mikrofinanz führen unmittelbar zu der Ursprungsbedeutung des Begriffs „Kredit“. Crederere im Lateinischen heißt „vertrauen“. Ein Kredit basiert auf dem Vertrauen darauf, dass er zurückgezahlt wird. Es ist hier nicht die Stelle, um einmal näher darauf einzugehen, was für eine Bedeutung der Begriff des Vertrauens in der heutigen Finanzwelt tatsächlich noch hat. Doch die gegenwärtige Krise wird immerhin zum Teil auch als eine „Vertrauenskrise“ gesehen. Ganz sicher aber wird im Bereich der Mikrofinanz die enge Verknüpfung des Finanzierungsinstrumentes Kredit mit den Begriffen Glauben und Vertrauen überdeutlich. Es ist eine Verknüpfung, die unmittelbar auf den Menschen selbst hinzielt, nicht auf Surrogate und Ersatzwerte. Der Mensch mit seinen Potentialen und seiner individuellen Persönlichkeit ist das kapitalsichernde Element in dieser Beziehung von Kapitalgeber und Kapitalnehmer. Verstärkend kommt hinzu, dass im Bereich der Gruppenkredite, wie sie insbesondere auch in Bangladesch durch Professor Muhammad Yunus erfolgreich umgesetzt werden, der Mikrofinanz-Ansatz auf soziale Beziehungen als Kreditsicherheit baut. Familie, Nachbarschaft, Dorfgemeinschaft sind insoweit wichtige Sicherheitsgeber. Weitere Hilfen durch den Staat oder durch Spenden sind nicht nötig – ja, im Gegenteil häufig eher schädlich. Subsidiarität ist hier der Erfolgsgarant.

Die Wirkung auf die Persönlichkeitsentwicklung der Menschen und ihr Selbstwertgefühl ist durchschlagend; denn natürlich empfinden es „Arme“ als einen „Vertrauensbeweis auf Augenhöhe“, einen zinsbewehrten Kredit zu bekommen. Ihnen wird etwas zugetraut und ihre individuelle Leistung zählt und wird anerkannt. Der Austausch, häufig eben in einer Gruppe von Kreditnehmern, führt zu zusätzlicher Kreativität, dem Finden und Erarbeiten von „best-practice“-Ansätzen, gegenseitiger Hilfe

und sozialer Kontrolle, da man ja auch gemeinschaftlich für den einzelnen Kredit haftet. Der Mensch in seiner Persönlichkeit und die Solidarität sind also weitere Erfolgsfaktoren.

Ein Blick zurück in die Geschichte

Dabei ist diese Thematik als solche nicht neu und es gibt in der Geschichte viele unabhängig voneinander entstandene Modelle, die jeweils wichtige Elemente der heute als Mikrofinanz bezeichneten Finanzdienstleistungen enthielten. Dies geschah oft auf der Basis des privaten sozialen Investments im Rahmen der Zivilgesellschaft.

Beispiel Italien: Im 15. Jahrhundert erlebte es einen wissenschaftlichen und künstlerischen Aufbruch, aber auch wirtschaftliche Umbrüche. Die praktische Betriebsführung wird mit der Erfindung der doppelten Buchhaltung neu gesteuert. Im wilden Frühkapitalismus der italienischen Renaissance war der Wucher bei den zeitgenössischen „Private Equity Funds“, genannt „Montes Profani“, an der Tagesordnung. Das soziale Gewissen der Zeit wurde aber geprägt von der Morallehre des Franziskus von Assisi. In seinem Gefolge entstanden die ersten „Social Investment Funds“, genannt „Montes Pietatis“ („Berge der Barmherzigkeit“), als Antwort auf die kommerziellen Risikokapitalgeber. Erstmals urkundlich erwähnt 1462 in Perugia, dann 1472 in Siena und 1483 in Mailand boten sie Kleinst- und Kleinkredite für arme Bevölkerungsschichten an. Die Idee verbreitete sich in ganz West-Europa. Einige „Montes Pietatis“ haben bis heute überlebt und wurden später in Genossenschaftsbanken umgewandelt.

Dies führt zu unserer eigenen, deutschen Geschichte. Die ersten Kreditgenossenschaften in Deutschland Mitte des 19. Jahrhunderts weisen als auf lokaler Ebene tätige, solidarisch ausgerichtete Kreditinstitute die gleichen Merkmale der heutigen Mikrofinanz auf: Bedürftigen Bevölkerungskreisen mit angepassten Strategien und Instrumenten den Zugang zu den üblichen Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Dies galt für die von H. Schulze-Delitsch gegründeten Selbsthilfeeinrichtungen des gewerblichen Mittelstands (die Volksbanken) ebenso wie für die im landwirtschaftlichen Bereich von F. W. Raiffeisen aufgestellten Kreditgenossenschaften (die Raiffeisenbanken, Spar- und Darlehnskassen). Heute gibt es in Deutschland im genossenschaftlichen Bankenverbund über 1.230 (2008) Volks- und Raiffeisenbanken. Auch das Konzept der Sparkassenbewegung entstand in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts als Folge der Verarmung der Menschen nach den napoleonischen Kriegen

mit Geldentwertung, Epidemien und Arbeitslosigkeit. Als ursprüngliches Instrument zur Selbsthilfe ist sie der Mikrofinanz-Idee nicht unähnlich.

Aber auch in vielen anderen Ländern, unter anderem in Indien, Mexiko, Indonesien und Bolivien, gibt es zum Teil jahrhundertalte gleichgerichtete Ansätze. Nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden die Entwicklungsbanken zur Förderung der Länder in der Dritten Welt. Diese investierten allerdings häufig in unproduktive Bereiche, was einerseits zu niedrigen Rückzahlungsquoten führte und zusätzlich die Auffassung stärkte, ein Spar- und Kreditsystem für arme Bauern und Kleinunternehmer sei zum Scheitern verurteilt: Die Kosten seien zu hoch, die Armen nicht kreditwürdig und nicht fähig zu sparen. Die in den sechziger und siebziger Jahren als Folge daraus praktizierte Kreditsubventionierung erwies sich als Fehlschlag. Es ist dann der Volkswirtschaftsprofessor Muhammad Yunus³ aus Bangladesch gewesen, der sich dem Bankenproblem der armen Bevölkerung widmete. Mit seinen Studenten der Chittagong-Universität entwarf er 1976 ein experimentelles Kreditprogramm für die Armen. Es breitete sich schnell auf mehrere hundert Dörfer aus. Die 1983 gegründete Grameen-Bank war es dann, die letztendlich den Durchbruch schaffte. Sie hat heute 2.200 Filialen, 6,6 Millionen Kunden und hat bisher Kredite über insgesamt 4,5 Milliarden US-\$ vergeben. In der Folge wurde das in Bangladesch so erfolgreiche Modell – insbesondere die gemeinschaftliche Vergabe von Krediten an Gruppen von Frauen im ländlichen Bereich – weltweit populär und führte zu tausendfacher Gründung von Mikrofinanzinstitutionen in praktisch allen Entwicklungsländern der Welt. Im Jahre 2006 schließlich erhielten Muhammad Yunus und die Grameen-Bank zu gleichen Teilen den Friedensnobelpreis. Das norwegische Nobelkomitee würdigte Yunus' Bemühungen um „die wirtschaftliche und soziale Entwicklung von unten“. Yunus und seine Bank hätten gezeigt, „dass selbst die Ärmsten der Armen etwas dafür tun können, voranzukommen“.

Die Kreditvergabe und die Kreditgeber

Wie aber kommen ganz praktisch die Mikrofinanzkunden an ihren ersten Kredit und wo kommt das Geld für die Kredite her? Zunächst ist festzuhalten, dass es keine weltweit gültige einheitliche Systematik der Kreditvergabe in diesem Bereich gibt. Entscheidend ist immer wieder, dass es sich um jeweils auf die konkreten Rahmenbedingungen abgestellte, angepasste Methoden handelt. Und die Rahmenbedingungen sind sehr

unterschiedlich: Ob es sich um eine ländliche Gegend oder um ein städtisches Gebiet handelt, ob es um Individualkredite oder Gruppenkredite geht, ob die Kredite für Marktfrauen, Händler, Kleinbauern oder kleine Produzenten sind, ob Männer oder Frauen die Kreditnehmer sind, ob es sich um trockene oder subtropische Regionen handelt, mit oder ohne Infrastruktur, mit oder ohne Gefahr von Naturkatastrophen, mit einer Bevölkerung indigener Herkunft in unterschiedlichsten Kulturen und Mentalitäten verwurzelt oder einer homogenen Population usw. Mikrofinanz funktioniert grundsätzlich überall – aber überall anders. Dies hängt auf das Engste mit der bereits erwähnten Tatsache zusammen, dass der Mensch im Mittelpunkt steht und es auf seine individuellen Fähigkeiten ankommt. Und doch gibt es Grundzüge der Mikrofinanz, die tatsächlich überall auf der Welt Vorbedingung für den nachhaltigen Erfolg sind.

Ein gängiges Muster einer Kreditvergabe sieht etwa wie folgt aus: Ein potentieller Kreditnehmer sucht für die Aufnahme und den Beginn einer selbständigen Tätigkeit Geld – investives Kapital für eine Anschubfinanzierung. Bei einer normalen Geschäftsbank bekäme er mangels Sicherheiten keinen Kredit. Im Übrigen ist die nächste Filiale der Geschäftsbank stundenlange Fußmärsche weit weg in der Stadt. Und wenn er sich auf den Weg machen würde, dann hätte er – der wahrscheinlich in einer Wellblechhütte auf dem nackten Boden lebt – unüberwindbare Hemmungen, die klimatisierten, gut ausgestatteten Räume dieser Geschäftsbank in seinen alten Kleidungsstücken zu betreten. Die Alternative ist der private Geldverleiher an der Ecke. Er vergibt leichtes Geld und nimmt dafür in einzelnen Ländern mehr als eintausend (!) Prozent Zinsen per annum, zahlbar in täglichen Raten. Die Gefahr, in weitere Abhängigkeiten zu geraten, ist dem potentiellen Kunden unmittelbar klar. Schließlich kommt er im Nachbarort in Kontakt mit dem Kreditsachbearbeiter einer Mikrofinanzorganisation. Dieser teilt ihm mit, dass seine „Bank“ in diesem Ort Kurse an drei Nachmittagen anbietet, in denen zukünftige Kreditnehmer, die sehr oft im Umgang mit Geld keine Erfahrung haben, auf eine Kreditvergabe vorbereitet werden. Das Abschlusszertifikat ist die Voraussetzung dafür, dass unser Interessent einen Kreditantrag stellen kann. Ein Kreditsachbearbeiter nimmt dann die persönlichen und wirtschaftlichen Daten des Kunden auf und fragt nach weiteren finanziellen Verpflichtungen. Vor allem aber wird er den Kunden in seinem Zuhause besuchen. Dazu sind die Mitarbeiter der Mikrofinanzinstitutionen oft stundenlang mit dem Moped unterwegs, um zum Teil über unwegsames Gelände zu ihren Kunden zu gelangen. Dort wird das

geplante Geschäftsmodell besprochen, Markt- und Ertragschancen abgewogen, Risiken bewertet. Dazu gehört auch die Einschätzung des Kunden in seinen persönlichen Fähigkeiten und charakterlichen Eigenschaften. Man schaut sich die Hütte an, befragt die Nachbarn und sieht den Umgang des Kunden in seiner häuslichen Umgebung. Aus all diesen Mosaiksteinchen setzt sich das Bild des Kreditsachbearbeiters über seinen Kunden zusammen. Ist er von einer Rückführung des Kredits mit Zinsen überzeugt – also der Kapitaldienstfähigkeit seines Kunden –, legt er am nächsten Tag den Kreditantrag in seiner Filiale dem Kreditausschuss vor. Dieser besteht in der Regel aus den Kreditsachbearbeitern der Filiale und dem Filialleiter. Dort wird entschieden und gegebenenfalls erhält der Kunde bereits zwei oder drei Tage nach Antrag sein Geld.

In absoluten Zahlen handelt es sich meist um für unsere Verhältnisse geringe Summen. 50 US-\$ bis 1.000 US-\$ ist das übliche Spektrum. Je nach wirtschaftlichen Verhältnissen gibt es aber auch Kreditsummen, die deutlich niedriger oder höher sind. Die Kreditlaufzeiten liegen meist bei wenigen Monaten bis zu einem Jahr, Ratenzahlungen sind oft vierzehntägig oder gar wöchentlich. In der Landwirtschaft erfolgen Rückzahlungen häufig in Abhängigkeit vom Erntezyklus. Diese Angaben sind allerdings nur sehr vereinfachte Hinweise mit ausschnitthaftem Charakter – die Wirklichkeit sieht vielschichtiger aus.

Kreditgeber sind – der Begriff wurde mehrfach erwähnt – in der Regel auf den Mikrofinanzsektor spezialisierte Mikrofinanzinstitute. Derzeit soll es etwa zehntausend davon weltweit geben – die Schätzungen gehen auseinander, verlässliche Zahlen gibt es nicht. Die große Mehrheit sind kleine Mikrokreditprogramme mit Bilanzsummen unter 5 Millionen US-\$, meist nicht profitabel arbeitend und auf Spenden angewiesen. Etwa fünfhundert Mikrofinanzinstitutionen weltweit werden als marktfähig eingestuft mit Bilanzsummen von deutlich über 5 Millionen US-\$ und jährlichen Wachstumsraten von häufig über dreißig Prozent. Es gibt insgesamt deutlich weniger als einhundert profitable und regulierte Mikrofinanzinstitute mit Vollbanklizenz und Bilanzsummen von über einhundert Millionen US-\$. Die rechtlichen Ausgestaltungen sind unterhalb der regulierten Banken sehr unterschiedlich: Von der Stiftung über Genossenschaften, eingetragene zivilrechtliche Vereine bis hin zu GmbHs und KGaAs reicht das Spektrum.

Es ist darauf hinzuweisen, dass es im Einzelfall auch Geschäftsbanken in den Entwicklungsländern gibt, die im Wege des sogenannten „down-scalings“ ebenfalls Mikrofinanzprodukte anbieten. Die originären

Mikrofinanzinstitute verfügen jedoch über entscheidende Vorteile, die sich letztlich (meist) auch in der Rentabilität niederschlagen: Ein Mikrofinanzinstitut ist in der Fläche präsent, kennt seine Kunden sehr genau, begleitet deren Entwicklung mit angepassten Produkten und verfügt über ein spezialisiertes Wissen in diesem Bereich. Dies bedingt eine ganz eigene, von einer auf kurzfristige Renditemaximierung fokussierten Geschäftsbank sehr zu unterscheidende, langfristig durchgehaltene und sozial ausgerichtete Unternehmensphilosophie. Das Mikrofinanzinstitut dient in erster Linie der wirtschaftlich-sozialen Entwicklung seiner Kunden und nicht der eigenen Gewinnmaximierung im Sinne einer prioritär auf „shareholder-value“ ausgerichteten Strategie. Gerade dies kennzeichnet den Erfolg der Mikrofinanz, wo nachhaltige Entwicklung mit marktwirtschaftlichen Instrumenten erzielt werden soll. Mikrofinanz geht von der Annahme aus, dass beide Parteien von Handelsbeziehungen profitieren, wenn diese Handelsbeziehungen fair sind. Mikrofinanz – wenn sie gut gemacht und nicht nur gut gemeint ist! – versucht, eben diese Bedingungen zu erfüllen, um anschließend über die Vergabe von Basis-Finanzdienstleistungen eine win-win-Situation zu erreichen. Dieser Ansatz ist erfolgreich, aber auch teuer. Er erfordert es, zum Kunden hinzugehen und sich mit ihm zu beschäftigen und nicht in städtisch-angenehmer Umgebung darauf zu warten, dass der Kunde kommt.

Ein fairer Zinssatz

Deshalb ist an dieser Stelle auch über den Zinssatz zu sprechen, den die Mikrofinanzkunden, die „Armen“, für ihre Kredite bezahlen. Investoren sind häufig überrascht von den auf den ersten Blick hoch erscheinenden Zinssätzen, die Mikrofinanzinstitute für ihre Kredite fordern. Diese liegen durchaus zwischen zwanzig und über fünfzig Prozent für den Kunden. Richtig ist, dass es sehr teuer ist, armen Bevölkerungsgruppen finanzielle Dienstleistungen anzubieten, 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 einhundert US-\$ zum Beispiel erfordert den gleichen Personaleinsatz und dieselben Ressourcen wie ein Kredit von eintausend US-\$. In Prozent ausgedrückt liegen daher die Transaktionskosten für kleine Kredite höher. Wir haben zuvor gesehen, wie aufwändig die Kreditvergabe ist. So erreichen die Kosten für einen Mikrokredit von einhundert US-\$ schnell die Summe von fünfundzwanzig US-\$ und mehr. Absolut gesehen nicht viel, doch bezogen auf den Kredit sind das bereits 25 Prozent Kosten, die über die Zinsen erwirtschaftet werden müssen.

Hinzu kommen eine geringe (da niedrige Ausfallraten!) Rückstellungsrate in Höhe von zwei Prozent, Eigenfinanzierungskosten und gegebenenfalls ein Inflationsausgleich von 15 Prozent sowie ungefähr acht Prozent Refinanzierungskosten am Kapitalmarkt⁴. Da kommen in der Summe schnell bis zu 50 Prozent Zinsen zusammen, ohne dass damit zum Beispiel beim Mikrofinanzinstitut oder bei den Investoren maximale, d. h. unangemessene, Renditen bezahlt werden. Die Wettbewerbssituation im Mikrofinanzbereich hat in einer Reihe von Ländern allerdings den Margendruck zusätzlich erhöht mit der Tendenz zu generell sinkenden Zinssätzen.

Hinzu kommt die inzwischen langjährige Erfahrung, dass die Kunden bereit sind, die – für uns – hohen Sätze zu zahlen, weil die Kredite ihnen langfristig den Zugang zum normalen Kreditmarkt ermöglichen. Sie sind sich bewusst, dass ihre Alternativen – enorm höhere Zinssätze im informellen Sektor oder gar keinen Zugang zu Krediten – deutlich weniger günstig für sie sind. Ein weiterer Grund liegt darin, dass der Zugang zu flüssigen Zahlungsmitteln und Kapital oft die Möglichkeit signifikanter Ertragssteigerungen bietet und die Chance eröffnet, rentabel zu arbeiten. Oft sind nämlich gerade arme Bevölkerungsgruppen gezwungen, wenig effizient zu arbeiten. Mikrokredite können hier teilweise markante Verbesserungen bewirken. Das heißt, dass der mit einem Mikrokredit erwirtschaftete Ertrag oft um ein Vielfaches höher liegt als die dafür berechneten Zinsen. Diese Tatsache macht Mikrofinanz lebensfähig und ist einer der Hauptantriebe für die rasche Expansion und nachhaltige Entwicklung der Marktteilnehmer.

Es ist allerdings darauf zu achten, dass auch bei der Findung eines fairen Zinssatzes der Begriff der „Angemessenheit“ Maßstab sein muss. Kostendeckung ja, Rendite auch – aber auch hier gilt, dass zum Beispiel eine unangemessene Eigenkapitalrendite des Mikrofinanzinstituts letztlich von den Kunden zu bezahlen wäre, denen damit eine ansonsten mögliche nachhaltige Entwicklung genommen würde. Umgekehrt zeigt aber die Praxis auch, dass subventionierte, künstlich niedrig gehaltene Zinssätze eher eine kontraproduktive Wirkung haben und zu unmittelbar negativen Resultaten bei der Zahlungsmoral führen. Darüber darf man sich nicht wundern: Geld, was „leicht“ vergeben wird und welches nicht dem Marktwert entspricht, wird gerne entgegengenommen – als Geschenk, nicht aber als ein zweiseitiger Vertrag mit einem gleichgewichteten Austauschverhältnis. Das so wichtige Element des Ernstgenommen-Werdens als Marktteilnehmer entfällt und damit eine wesentliche Voraussetzung für die nachhaltige Wirkung des Kredits. Mit anderen

Worten: Eine Kreditvergabe, die nicht kostendeckend ist, führt zu Projekten, die nicht nachhaltig sind. Sie sind jederzeit von einem Finanzierungsstopp bedroht und führen damit im Ergebnis zu neuen Abhängigkeiten.

Der etwas andere Geldkreislauf

Je mehr Mikrofinanzinstitute sich mit einer ausgereiften Technik der Kreditvergabe und dem sozialen Anspruch, zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen, auf den lokalen Märkten in den Entwicklungsländern bewegen, desto größer ist der Teil der bisher marginalisierten Bevölkerung, der die Chance zum Einsatz seiner eigenen Potentiale erhält. Dies führt zu erheblichen Wachstumsraten und zu einem Kapitalbedarf, den die Mikrofinanzinstitute nicht mehr vor Ort decken können. Untersuchungen⁵ gehen heute davon aus, dass der Mikrofinanzsektor in seiner Gesamtheit nicht in der Lage ist, mehr als einen Bruchteil der gesamten potentiellen Nachfrage nach Mikrofinanzdienstleistungen zu befriedigen. Ausgehend davon, dass etwa drei Milliarden Menschen, d. h. etwa vierzig Prozent der Weltbevölkerung, von weniger als zwei US-\$ am Tag leben und davon etwa eine Milliarde zu den potentiell wirtschaftlich aktiven Menschen zählt, wird von einer Finanzierungslücke in Höhe von etwa 250 Milliarden US-\$ gesprochen. Die Zahlenangaben können nur grobe Annäherungswerte sein; dennoch wird deutlich, dass wir es angesichts eines gegenwärtigen Kreditvolumens von etwa 25 Milliarden US-\$ weltweit mit einem Wachstumsmarkt zu tun haben. Das Potential einer effektiven Armutsreduzierung durch das marktwirtschaftliche Instrument der Mikrofinanzierung ist also erheblich.

An diesem Markt kann inzwischen jeder Anleger partizipieren und er nimmt teil an einem Geldkreislauf, der potentiell nur Gewinner kennt. Er investiert nicht in ein virtuelles Produkt oder in etwas, von dem er nicht weiß, was in der Verpackung steckt. Er zeichnet zum Beispiel Anteile an einem Mikrofinanz-Fonds, der seinerseits ausschließlich in Kredite an Mikrofinanzinstitute investiert, die dann jeweils vor Ort die Kleinkredite vergeben. Die Mikrokreditnehmer wirtschaften, zahlen Kapital und Zinsen an das Mikrofinanzinstitut zurück, das damit weitere Kredite vergeben kann und seinen Refinanzierungskredit an den Fonds mit dem vereinbarten Zins zurückzahlt. Der Anleger erhält seine Rendite von dem Fonds aus den so erwirtschafteten Erträgen. Der Investor bekommt also eine finanzielle Rendite und trägt zusätzlich mit dazu bei, dass der Kreditnehmer vor Ort die Chance hat, sich aus der größten materiellen Ar-

mut zu befreien – eine „soziale Rendite“, die mindestens der finanziellen gleichwertig ist. Das Risiko ist begrenzt, da das durch den Anleger eingesetzte Kapital durch die Diversifikation des Fonds und die Vielzahl der Kleinkredite in seiner Streuung geradezu „atomisiert“ wird⁶. Die Rückzahlungsquoten im Mikrofinanzbereich betragen zudem weltweit im Durchschnitt etwa 98 Prozent – dies ist deutlich mehr als in Deutschland zum Beispiel im Konsumentenkreditbereich! Dies festzustellen ist keine Negierung der Tatsache, dass nichts auf der Welt ohne Risiko ist. Aber es ist das Ergebnis einer Philosophie, die auf die Fähigkeiten des Menschen, auf Vertrauen und auf ein angemessenes Verhalten baut – Maßhalten hätte man vielleicht in früheren Zeiten dazu gesagt. Damit befindet sich der Kreislauf des Geldes in einem Gleichgewicht: Risiko und Ertrag, Scheitern und Erfolg werden von allen beteiligten Marktteilnehmern gesehen, erkennbar gewertet und – sehr wichtig – gelebt. Meine Erfahrung mit Menschen, die ihr Geld im Bereich der Mikrofinanz anlegen, geht oft darüber hinaus: Für viele Menschen ist es eine wichtige und beruhigende Genugtuung, zu wissen, dass die Anlage ihres Geldes nicht Andere schädigt, sondern den beschriebenen sozialen Mehrwert erwirtschaftet. Dies rechtfertigt gar für manche den Besitz des eigenen Geldes. Jedenfalls kommt das Instrument Geld in diesem Kreislauf seiner dienenden Funktion sehr nahe.

Kleine Kredite mit großer Wirkung – und ein „Aber“

Das „Aber“ zuerst: Mikrofinanzierung ist ein überzeugendes Modell der Armutsbekämpfung – aber nicht das einzige Instrument und auch kein ausreichendes Instrument, die Armut dieser Welt gänzlich abzuschaffen. Es ist nicht für alle Menschen geeignet – es gibt auch diejenigen, die tatsächlich nicht in der Lage sind, sich selbst zu helfen. So ist die Grundlage der Mikrofinanz die Subsidiarität, diese macht aber die Solidarität nicht überflüssig. Und der Erfolg birgt immer auch die Gefahr der Übertreibung: So gilt es, sehr wachsam zu sein, um Tendenzen einer systemwidrigen Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors selbst ebenso zu begegnen wie einer Marktteilnahme von Investoren, die letztlich dann doch wieder der Gewinnmaximierung frönen und den „sozialen Rest“ abtun und allenfalls als Modethema ihren Kunden anbieten. Auch gilt für den Mikrofinanzsektor wie für andere Investments, dass ein christlich geprägtes ethisches Investment zur Förderung von Gerechtigkeit, Frieden und Bewahrung der Schöpfung beitragen soll⁷.

Richtig, das heißt professionell und verantwortlich umgesetzt, ist die Mikrofinanzierung das derzeit potentiell effektivste entwicklungspolitische Instrument – in seiner subsidiären Ausrichtung allemal effizienter als staatliche Transferleistungen auf Regierungsebene. Steuermittel einzusetzen, um private Geldgeber dafür zu gewinnen, ins Kleinkreditgeschäft einzusteigen und den Menschen zu helfen – das wäre eine wirklich nachhaltige Grundlage für Entwicklung, entspräche ordnungspolitisch der postulierten Maxime „Hilfe zur Selbsthilfe“ und würde sichtbar zu einer Armutsreduzierung führen.

Die Mikrofinanz bietet Chancen nicht „nur“ den Menschen in den Entwicklungsländern. Nimmt man die Tatsache, dass dieser Sektor sich nachweislich weitgehend unabhängig von den Finanzmärkten entwickelt und selbst politische und konjunkturelle Wirren nur begrenzte Auswirkungen auf den Mikrofinanzbereich haben, so wird die stabilisierende Wirkung für jedes Anlageportfolio sofort nachvollziehbar. Mehr noch: Die zumeist gemeinnützigen Stiftungen haben die Möglichkeit, im Rahmen einer nachhaltigen Gesamtstrategie Projektarbeit und Anlageverhalten in Übereinstimmung zu bringen⁸ – ein zunehmend stärker beachtetes Ziel.

Jedem Einzelnen steht es heute offen, aktiv im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten diese praktische Umsetzung der Katholischen Soziallehre zu leben. Auch Menschen mit einem kleinen Budget können ebenso investieren wie der gut Verdienende. Dies kann an einer Beispielsrechnung deutlich gemacht werden: 5.000 Euro eingesetzte Investitionssumme erwirtschaften pro Jahr der Anlage etwa 250 Euro Zinsen und verhelfen durchschnittlich zehn Kreditnehmern in den Entwicklungsländern mit angenommen 50 Familienangehörigen zu besseren Lebensbedingungen. Bei jährlicher Neuvergabe der Investitionssumme könnten in fünf Jahren durchschnittlich 250 Menschen neue Chancen erhalten. Für den Anleger ergäbe dies etwa 1.250 Euro finanzieller Rendite. Zugegeben: nur eine Beispielsrechnung – aber eine durchaus realistische. In der Tat: Kleine Kredite mit großer Wirkung!

Anmerkungen

- 1 Vortrag auf der Generalversammlung der BANK IM BISTUM ESSEN eG am 29.5.2008 (der ganze Vortrag ist nachzulesen unter www.bibessen.de).
- 2 Vgl. Michael P. Sommer, „Angemessener Ertrag – Mikrofinanz praktisch erlebt“, in: Ruhrwort vom 2.8.2008, S. 8.
- 3 Vgl. Muhammad Yunus, Die Armut besiegen, München 2008; Peter Spiegel, Muhammad Yunus – Banker der Armen, Freiburg, 2006.
- 4 Vgl. Angaben in Anlehnung an die Empfehlung von CGAP, Occasional Paper No.1.
- 5 Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen 407, 10. Januar 2008.
- 6 So ist z. B. der KCD-responsAbility-Mikrofinanzfonds derzeit (November 2008) mit seinen 79 Einzelinvestments in 22 Ländern vertreten und erreicht 58.000 Mikrofinanzkunden (vgl. www.bibessen.de/nachhaltigkeit/nachhaltige_investments/mikrofinanzierung.html).
- 7 Vgl. Ethisches Investment. Handreichung für private und kirchliche Anleger, ZdK, November 2007.
- 8 Vgl. Michael P. Sommer, „Mikrofinanz mehr Wert“, in: Stiftung & Sponsoring, 5/2008, S. 38 f.

Zur Person des Verfassers

Ass. jur. Michael P. Sommer, Prokurist bei der BANK IM BISTUM ESSEN e. G., Abteilungsleiter Ausland/Nachhaltigkeitsmanagement, verantwortlich für den Aufbau des Mikrofinanzengagements.