

Financial Inclusion: Strategiewechsel in der Mikrofinanzierung

Giesbert, Lena; Sabrow, Sophia

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Giesbert, L., & Sabrow, S. (2012). *Financial Inclusion: Strategiewechsel in der Mikrofinanzierung*. (GIGA Focus Global, 9). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien.
<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-320121>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Financial Inclusion: Strategiewechsel in der Mikrofinanzierung

Lena Giesbert und Sophia Sabrow

Die einst hochgelobte Idee der Mikrofinanzierung wird in jüngster Zeit heftig attackiert. Zwei Selbstmordserien verzweifelter Schuldner in Indien, teilweise astronomische Zinssätze und hohe Profite einiger Mikrokreditbanken rücken den Sektor in ein schlechtes Licht. Der Mikrofinanzberater Hugh Sinclair spricht in seinem im Juli 2012 veröffentlichten Enthüllungsbuch von „Finanzgeiern“, die auf Kosten der Armen Profite machen.

Analyse

Der Traum des Nobelpreisträgers Muhamad Yunus, über Kreditvergaben an Kleinunternehmer die weltweite Armut zu reduzieren, scheint vermessen. Dachorganisationen des Sektors bemühen sich mit dem Ansatz der Financial Inclusion um eine strategische Neuausrichtung hin zu einer stärkeren Finanzmarkintegration sowohl der Angebots- als auch der Nachfrageseite. Es bleibt umstritten, ob der Zugang zu Finanzdienstleistungen und deren Wohlfahrtseffekte dadurch bisher signifikant erhöht werden konnten.

- Als Folge der Neuausrichtung findet eine stärkere Integration in den globalen Kapitalmarkt statt. Dies ist besonders in Südasien, dem Kerngebiet der Mikrofinanzexpansion der letzten Jahre, zu beobachten. Der Druck, kommerzielle Investoren an sich zu binden, führt jedoch in einigen Regionen zu exzessiven Kreditvergaben und Überschuldung. Im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh erleidet der Sektor dadurch fast einen Kollaps, was dem Ruf der Mikrofinanzindustrie einen nachhaltigen Schaden zufügt.
- Das Ziel der Ausweitung von Finanzdienstleistungen wird regional in unterschiedlichem Maß erreicht und durch die stärkere Kommerzialisierung des Sektors nicht unbedingt beflügelt. Das Kerngeschäft traditioneller Mikrofinanzinstitutionen bleibt besonders in Asien die Vergabe von Krediten, da diese höhere Renditen versprechen.
- Dagegen haben in anderen Regionen wie Subsahara-Afrika selbst erfolgversprechende Klein(st)unternehmen noch immer nicht ausreichend Zugang zu Investitionskapital.
- Die Chance der Mikrofinanzierung liegt darin, Instrumente der Risikoabsicherung (Mikroversicherungen, Mikrosparprodukte) stärker zu verbreiten und Kredite gezielter an ertragreiche Klein(st)unternehmen zu vergeben.

Schlagwörter: Financial Inclusion, Mikrofinanzierung, Armutsreduzierung

Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut?

Mikrofinanzdienstleistungen für die einkommensschwache Bevölkerung in Entwicklungsländern werden immer populärer. Entsprechende Produkte umfassen mittlerweile nicht nur Kredite, sondern auch Sparkonten und Versicherungen. Aus dem Geschäft mit Mikrokrediten ist eine regelrechte Finanzindustrie mit einem Kreditvolumen von etwa 110 Mrd. USD geworden, die seit den letzten zehn Jahren jährlich um mehr als 10 Prozent wächst. Spareinlagen in Mikrofinanzinstitutionen (MFI) betragen derzeit etwa 91 Mrd. USD (The MIX Market). Die Anzahl mikroversicherter Leben beläuft sich inzwischen auf fast 500 Millionen Menschen (Churchill und Matul 2012). Eine Reihe großer, internationaler Versicherungsunternehmen hat sich auf das Potenzial noch immer wachsender Märkte gestürzt.

Kennzeichnend für die Mikrofinanzindustrie ist die Verfolgung einer double bottom line, wobei die soziale Mission der Armutslinderung mit finanziellen Grundsätzen von Profitabilität und Effizienz vereint wird. Dieses Prinzip wird von Kritikern stark angezweifelt. Der britische Mikrofinanzberater Hugh Sinclair beschreibt nach seinem bewussten Ausstieg aus dem Sektor nach zehnjähriger Erfahrung in seinem im Juli 2012 publizierten Buch „Confessions of a Microfinance Heretic“, wie MFI und Mikrofinanzfonds Arme systematisch ausbeuten. Er sieht sich als kritischer Informant einer Branche, die ihre Ideale verrate und die Weltöffentlichkeit systematisch täusche (Sinclair 2012). Auch die internationale Presse berichtet in den letzten Jahren zunehmend von MFI, die für ihre Kredite exorbitante Zinssätze verlangen und mitunter mit Schlägertrupps, aggressivem Mobbing und Erpressung Tilgungszahlungen erzwingen. Zwei Selbstmordserien verzweifelter Schuldner in Indien sorgen in den Jahren 2006 und 2010 für Aufsehen.

Daneben wird die soziale Wirkung von Mikrofinanzierung auch in wissenschaftlichen Studien und praxisorientierten Evaluierungen von MFI und Investoren stark in Zweifel gezogen. Mittlerweile räumen Vertreter von MFI ein, dass es bisher keinen verlässlichen Nachweis für eine positive Wirkung auf das Wohlergehen der Armen durch Mikrofinanzierung gibt.

Zum Teil als Reaktion auf die harte Kritik hat sich der Sektor in den letzten Jahren neu ausgerichtet und verfolgt nun den Ansatz der Financial

Inclusion. Diese Entwicklung soll nachfolgend kritisch unter die Lupe genommen werden.

Enttäuschte Hoffnungen in den Unternehmerkredit

Berühmt wird das Konzept der Mikrofinanzierung in den 1970er Jahren mit dem Mikrokreditmodell von Muhamad Yunus und der Grameen-Bank in Bangladesch: Mittels eines Kredites sollen Arme zu Kleinunternehmern werden und sich so aus eigener Kraft aus der Armut befreien. Insbesondere Frauen werden zur bevorzugten Zielgruppe, da sie als benachteiligt und stärker durch Armut gefährdet gelten. Das Bild der armen tüchtigen Unternehmerin, die ihr unternehmerisches Talent mit Hilfe eines geringen Kreditbetrages entfalten kann, füllt in den ersten Jahrzehnten der Mikrofinanzierung die Berichte von MFI und Mikrofinanzpraktikern.

Zu Beginn der Verbreitung von Mikrofinanzierung beziehen sich erste Erkenntnisse zur Wirkungsweise dieser Unternehmerkredite aufgrund mangelnder Daten vor allem auf die Selbstdarstellungen von Akteuren der Mikrofinanz-Gemeinde. Diese verweisen in ihren Publikationen regelmäßig auf Erfolgsgeschichten durch Mikrokredite. Ende der 1990er Jahre lassen erste negative Beobachtungen jedoch Zweifel aufkommen. Auch die zahlreichen positiven Belege werden zunehmend in Frage gestellt. Von den üblicherweise herangezogenen Kriterien (Rückzahlungsquoten, Empowerment der Frauen über Frauenquoten und Anzahl aufgenommener Kredite) lasse sich noch lange nicht auf ein erhöhtes Wohlergehen der Armen schließen. Den akademischen Studien werden methodologische Mängel vorgeworfen und neuere Studien mit robusteren Versuchsdesigns können kaum positive Effekte der Mikrofinanzierung nachweisen.¹ Eine Versorgung mit einem Mikrokredit scheint weder das Einkommen der Kundenfamilie noch die Renditen von Kleinunternehmern signifikant zu erhöhen (z.B. Karlan und Zinman 2009; Banerjee et al. 2010). Die Kritik am klassischen Unternehmerkredit führt diese mageren Resultate inhaltlich besonders auf drei Kernpunkte zurück:

¹ Zum Stand der Forschung zur Wirkung von Mikrokrediten siehe auch Duvendack et al. (2011).

1. Der Glaube, arme Leute würden sich besonders gut als Kleinunternehmer eignen, scheint eher einer romantischen Vorstellung zu entspringen, als in der Realität begründet zu sein. Der Anteil selbständiger Unternehmer ist mit 20-30 Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung in Entwicklungsländern – in Subsahara-Afrika oft sogar über 50 Prozent – zwar deutlich höher als in den Industrieländern mit 5-12 Prozent (International Entrepreneurship). Dieser hohe Anteil bewegt sich jedoch überwiegend auf klein(st)em Maßstab im informellen Sektor. Er sei weniger Ausdruck einer herausragenden unternehmerischen Begabung armer Menschen, als vielmehr mangelnder Wahlmöglichkeiten, da der formale Arbeitsmarkt die erwerbstätige Bevölkerung nicht absorbieren kann. Die massenhafte Vergabe von Kleinkrediten könne sogar dazu führen, dass immer mehr Menschen in Segmente mit geringen Eintrittsbarrieren wie Schneiderei, Straßenhandel oder Snackproduktion drängen und sich einen harten Wettbewerb liefern (Bateman 2011).
2. Die Kredite für ein Kleinunternehmen würden oftmals gar nicht produktiv investiert, sondern eher für Notfälle und Konsumzwecke ausgegeben. Dies treffe auf schätzungsweise 30-60 Prozent der Unternehmerkredite zu (Boudreaux und Cowen 2008). Die meisten Entwicklungsländer haben nur eine gering ausgeprägte Sozial- und Versicherungsstruktur, so dass Haushaltsrisiken (Krankheit, Tod) und gemeinschaftsbasierte Risiken (Naturkatastrophen) unversichert bleiben und oft durch unternehmensbasierte Kapitalbestände mitfinanziert werden.
3. Haushalte von Kreditnehmern haben mit extrem hohen Zinssätzen von etwa 30 bis zu über 100 Prozent pro Jahr zu kämpfen. Selbst für Kleinunternehmer mit großem Ertragspotential, die tatsächlich investieren, werde es dadurch schwer, eine signifikante Verbesserung der Lebensqualität des Haushalts zu erreichen. Es bestehe eher die Gefahr, dass Haushalte sich in eine Schuldenfalle verstricken.

Insgesamt scheinen die Erwartungen an den Unternehmerkredit vermessen. Erfolgsgeschichten, in denen ein Mikrokreditempfänger sein Kleinstunternehmen in einen Großbetrieb verwandelt, bleiben Einzelfälle. Auch gehören die meisten Länder, in denen seit nunmehr Jahrzehnten Mikrokredite angeboten werden, wie beispielsweise Bangladesch, nach wie vor zu den ärmsten Ländern der Welt.

Financial Inclusion

Wegen des geringen Erfolges des Standardproduktes eines Mikrokredits für unternehmerische Aktivitäten gewinnt in den letzten zehn Jahren das Konzept der Financial Inclusion – angeführt von Dachorganisationen der Mikrofinanzierung wie der Consultive Group to Assist the Poor (CGAP) – immer mehr an Bedeutung. Dieser Strategiewechsel basiert auf einer doppelten finanziellen Einbindung:

Der Mikrofinanzsektor soll stärker in den globalen Finanzsektor integriert werden, indem mehr kommerzielle Investoren gewonnen werden. Deren finanzielles Engagement soll zu einer sicheren und eigenständigen Existenzgrundlage der MFI und somit auch einer größeren Reichweite der angebotenen Finanzdienstleistungen in der Zielgruppe der einkommensschwachen Haushalte führen.

Arme Menschen sollen durch Zugang zu einem breiteren Angebot an Finanzdienstleistungen stärker in den Mikrofinanzsektor integriert werden. Dies beruht auf der Erkenntnis, dass die Zielgruppe der einkommensschwachen Bevölkerung vielfältige finanzielle Bedürfnisse hat, die über unternehmensbezogene Kredite weit hinausgehen: Demnach sollen den Armen zusätzlich zum Unternehmerkredit auch Finanzdienstleistungen in Form von Sparprogrammen, Versicherungen und Konsumkrediten zur Verfügung gestellt werden.

Ebenso wie vorher der unternehmensbezogene Mikrokredit sollen auch die Maßnahmen des Financial-Inclusion-Paradigmas letztendlich der Armutsbekämpfung dienen. Der Grundansatz ist jedoch nicht, dass Arme sich ihr Kapital erst durch zukünftige unternehmerische Aktivitäten erwirtschaften. Vielmehr sollen diese durch Sparprodukte auf vergangenes und durch Mikrokredite auf zukünftiges Einkommen zurückgreifen und somit größere Kapitalmengen für (nicht nur unternehmensbezogene) Investitionen zur Verfügung haben. Mikroversicherungen ergänzen das Konzept, indem sie Schicksalsschläge abfedern und den Konsumausgleich ermöglichen. Die Wirkungsprognosen fallen dabei von vorneherein deutlich bescheidener aus: Finanzdienstleistungen bieten eine Risikoabsicherung und eine verlässliche Kapitalzufuhr und leisten damit zumindest einen kleinen Beitrag im Kampf gegen die weltweite Armut.

Globale und regionale Entwicklungen im Mikrofinanzsektor

Zu welchen Ergebnissen hat dieser konzeptionelle Strategiewandel geführt? In Bezug auf die erste Zielsetzung, der Integration des Mikrofinanzsektors in den globalen Kapitalmarkt, kommt der Sektor seinen neuen Vorgaben immer näher: In den letzten Jahren sind die kommerziellen Investitionen in den Mikrofinanzsektor stark angestiegen. Selbst die globale Finanzkrise, die den Mikrofinanzsektor mit einer Verzögerung von einem Jahr Ende 2009/Anfang 2010 trifft, können die Ausbreitung von privaten Mikrofinanzfonds – von unter fünf im Jahre 2005 auf etwa 120 solcher Fonds – bis heute nicht stoppen. Diese machen inzwischen ungefähr 50 Prozent der ausländischen Investitionen und Schätzungen zufolge etwa ein Zehntel der Kapitalanlagen von MFI aus. Allerdings werden über 70 Prozent des gesamten Mikrofinanzportfolios in die besonders entwickelten Mikrofinanzmärkte in Lateinamerika, Osteuropa und Zentralasien investiert. Auch gibt es erst zwei, allerdings prominente, Börsengänge von MFI: 2007 geht die mexikanische MFI Compartamos als erste MFI an die Börse, 2010 folgt die größte indische MFI Swayam Krishi Sangam (SKS). Aufgrund des starken Wachstums indischer MFI in den Jahren vor dem Börsengang von SKS sind deren Anteile extrem beliebt; der Börsengang ist über 13-mal überzeichnet und die Wertschätzung von SKS wird auf 1,5 Mrd. USD angesetzt – 40 mal so hoch wie seine Einnahmen aus 2010. Besonders in Südasien und in Osteuropa/Zentralasien werden zudem eine Reihe ursprünglich geberfinanzierte MFI in Privateigentum umgewandelt, oder es werden ausgelagerte Investitionsfirmen gegründet. Diese geraten teilweise heftig in Verruf, da Direktoren und Manager der ursprünglichen MFIs nunmehr als Privatpersonen agieren können, Hauptanteilseigner werden und dabei oft exorbitante Gewinne privatisieren (siehe Sinclair 2012).

Trotz des immensen Potenzials für kommerzielle Unternehmer ist festzuhalten, dass es den meisten MFI bisher nicht gelungen ist, sich allein durch kommerzielle Investoren zu finanzieren. Schätzungen zufolge bilden staatliche Subventionen und Entwicklungshilfegelder nach wie vor etwa die Hälfte der Finanzierungsgrundlage von MFI (The MIX Market).

Die zweite Zielsetzung der Financial Inclusion, die Armen durch vielfältige Mikrofinanzdienstlei-

stungen in den Finanzsektor zu integrieren, hat ebenfalls gemischte Resultate vorzuweisen. Tatsächlich dreht sich Mikrofinanzierung nicht mehr allein um den Unternehmerkredit. Wie Tabelle 1 verdeutlicht, haben sich besonders Mikroversicherungen in kurzer Zeit rasch ausgebreitet. Allerdings basieren diese auf groben Schätzungen und weniger genauen Datenerhebungen, als dies bei Mikrokrediten und Sparprodukten der Fall ist. So gibt es inzwischen global etwa 500 Millionen mikroversicherte Leben, deren Anteil an der Gesamtbevölkerung zwischen 2006 und 2011 global von etwa einem Prozent auf 5,5 Prozent angestiegen ist.² Dies legt nahe, dass Mikroversicherungen die Verbreitung von Mikrokrediten (etwa 5,5 Prozent der erwachsenen Bevölkerung) mittlerweile überholt haben könnten. Dabei werden jedoch alle über die Versicherung abgedeckten Personen hochgerechnet, wodurch die Zahlen nicht vollständig vergleichbar mit denen der anderen Finanzdienstleistungen sind. Der Erfolg speist sich zudem hauptsächlich aus Versicherungsnehmern in Asien. Verglichen mit den umfangreichen Kranken- und Sozialversicherungssystemen sowie privaten Versicherungsangeboten in den meisten Industrieländern ist die Abdeckungsrate von Mikroversicherungen noch immer als marginal zu bezeichnen.

Die Anzahl an Sparkontoinhabern in MFI ist seit den 1990ern bis zum Jahr 2011 von unter 100.000 auf über 67 Millionen ebenfalls deutlich gestiegen und das Volumen der Spareinlagen ist in der gleichen Zeit von unter einer Million auf immerhin 91 Mrd. USD angewachsen. Allerdings gibt es bisher keine MFI, die sich allein auf Sparkonten spezialisiert hat, wohl aber solche, die nur Kredite vergeben. Dies liegt auch daran, dass MFI und Nichtregierungsorganisationen, die nicht von der Zentralbank reguliert werden, meist keine Sparanlagen annehmen dürfen. Des Weiteren scheuen viele MFI die Risiken und Kosten von lokalen Spareinlagen verglichen mit dem billigen Geld, welches sie von Geberorganisationen und in Form von zinsfreien Darlehen erhalten können. Obwohl MFI in ihren Jahresberichten und Veröffentlichungen ihre Hinwendung zu neuen Finanzinstrumenten neuerdings stark betonen, machen Mikrokredite zumeist weiterhin das Kerngeschäft aus. Dies ist insbesondere in Asien der Fall, wo der Sektor am stärksten

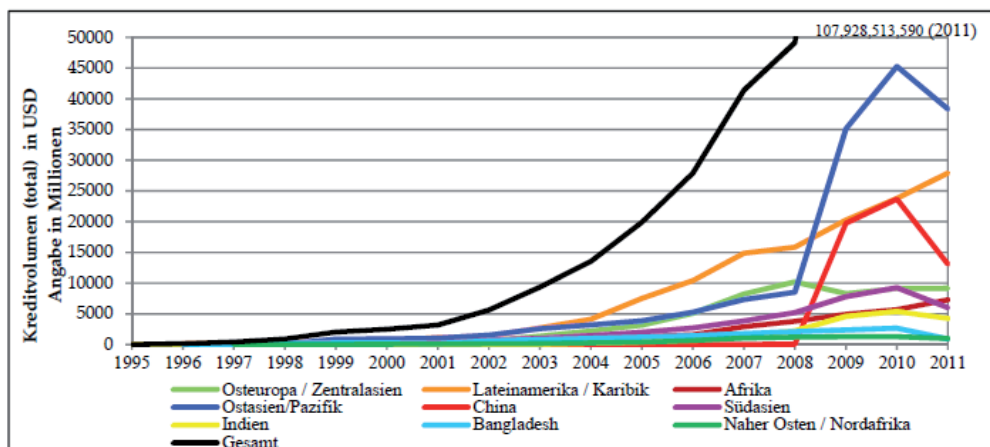
² In der Reihenfolge ihrer Häufigkeit umfassen bisher angebotene Mikroversicherungen Lebens-, Unfall-, Eigentums-, Kranken- sowie landwirtschaftliche und Katastrophenversicherungen (siehe auch Giesbert und Voss 2009).

vertreten ist. Eine Ausnahme ist die Region Subsahara Afrika. Diese bildet zwar das Schlusslicht hinsichtlich der durch Mikrofinanzdienstleistungen erreichten Bevölkerung, weist aber eine höhere Anzahl Sparkontoinhaber als Kreditnehmer auf. Dies unterstreicht einerseits, dass hier zwar insgesamt weniger MFI existieren, diese jedoch meist reguliert sind und Sparprodukte anbieten können. Andererseits orientieren sich afrikanische MFI weniger an dem Prototyp der Grameen Bank, sondern häufig an viel älteren, informellen Spar- und Kreditsystemen, wie die relativ bekannten rotating savings and credit associations (siehe Giesbert 2008).

Abbildung 1 verdeutlicht den Anstieg des globalen Mikrokreditvolumens, zeigt aber auch, dass gerade in Asien in jüngerer Zeit Rückläufe zu verbuchen sind. Teilweise hängt dies mit der Mikrofinanzkrise in Indien im Jahr 2010 zusammen. Bis zu diesem Zeitpunkt ist der südliche Teil Indiens Schauplatz der weltweit größten Mikrokreditexpansion, die seit Ende der 1990er zunehmend durch kommerzielle und gewinnorientierte MFI und deren Investoren getragen wird. Vor allem im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh führt eine besondere Infrastruktur an existierenden organisierten Selbsthilfegruppen der Armen, die leicht an MFI angebunden werden können, zu der höchsten Konzentration an MFI in Indien. Im Zuge der steigenden Gewinnerorientierung vergeben diese bis über die Sättigungsgrenze hinaus Kredite an die einkommensschwache Bevölkerung. Dabei wird die Bonität der Kunden zunehmend außer Acht gelassen. Die leichte Erhältlichkeit der Kredite führt zu einer massiven Überschuldung vieler

Haushalte und der Aufnahme immer weiterer Kredite, um die Raten älterer Kredite tilgen zu können. Durchschnittliche Renditen der indischen MFIs von 25 Prozent im Jahr 2009 lassen MFIs und Investoren über diese Probleme hinwegsehen (Arunachalam 2011). Die Folge sind massive Rückzahlungsausfälle und bis zum Ende des Jahres 2010 an die 100 Selbstmordfälle. Auf der Seite der MFIs entstehen existenzbedrohende Refinanzierungsprobleme, nicht zuletzt durch die Zurückhaltung weiterer Kredite durch die Investoren. Der Sektor erleidet daraufhin lokal nahezu einen Zusammenbruch. Die Regierung reagiert mit einem zwischenzeitlichen Kreditvergabeverbot in Andhra Pradesh. Dennoch hat der Sektor weit über das betroffene Gebiet hinaus sowohl hinsichtlich der Kreditsicherheit als auch sein Ruf Schaden genommen. Während man also in einigen Gegenden Südasiens regelrecht mit einer Überversorgung durch Mikrokredite zu kämpfen hat, die wenig fokussiert an arme Bevölkerungsgruppen vergeben werden, liegt der Anteil der erwachsenen Bevölkerung mit einem Mikrokredit in den Entwicklungsregionen außer Asien/Pazifik bei unter fünf Prozent (Tabelle 1). Man kann davon ausgehen, dass in den meisten dieser Regionen auch Kleinunternehmer mit großem Wachstumspotenzial bisher nicht erreicht werden. Eine wachsende Zahl empirischer Studien in Westafrika, aber auch einzelnen Ländern in Lateinamerika und Sri Lanka legt nahe, dass unter den kleinunternehmerischen Tätigkeiten im informellen Sektor durchaus Unternehmen zu finden sind, die über sehr hohe Kapitalgrenzerträge verfügen, dieses Potential jedoch bisher nicht ausschöpfen. Die bisherigen Kenntnisse lassen vermuten,

Abbildung 1: Regionale und globale Entwicklung des Mikrokreditvolumens 1995-2011



Quelle: The MIX Market; eigene Zusammenstellung.

dass unter anderem ein Mangel an Investitionskapital besteht und angesichts hoher Risiken versucht wird, Liquidität vorzuhalten. Dies würde sowohl dem Zugang zu Kredit, als auch zu Versicherung für die Nutzbarmachung der hohen Erträge eine entscheidende Rolle zuweisen (Grimm et al. 2012).

Auch die neuesten Daten der Weltbank zur Finanzmarktintegration insgesamt – also über den Mikrofinanzbereich hinaus – zeigen, dass die Verbreitung formaler Finanzprodukte jenseits von Krediten noch deutlich hinter der in Industrieländern zurück bleibt. Als Lichtblick der Finanzmarktintegration in Entwicklungsländern zeichnet sich allerdings das sogenannte mobile money ab, d.h. die Nutzung von Mobiltelefonen für (meist Banken unabhängige) finanzielle Transaktionen. Dies ist besonders in Subsahara-Afrika erfolgreich, wo 16 Prozent der Erwachsenen angeben, in den vergangenen zwölf Monaten für finanzielle Transaktionen ein Mobiltelefon genutzt zu haben, gegenüber einem weltweiten Durchschnitt von etwa zwei Prozent. Der Anteil der Nutzer ist dabei in den niedrigen Einkommensgruppen größer als in den höheren Einkommensgruppen.

Die Wirkung von Mikroversicherungen, Sparprodukten und anderen Finanzdienstleistungen wie dem *mobile money* auf das ökonomische und

soziale Wohlergehen von Individuen, Haushalten, oder Unternehmen ist bisher kaum untersucht. Jedoch legen die wenigen existierenden Studien nahe, dass zum Beispiel die Sparraten bei formalen Sparprodukten deutlich ansteigen. Bei Mikroversicherungen werden positive Effekte vor allem für die Nutzung von Gesundheitsdienstleistungen und den Gesundheitsstatus von Krankenversicherten nachgewiesen. Einige Studien bestätigen jedoch auch die gewünschte armutsreduzierende Wirkung in Bezug auf Konsumausgaben oder Einkommen.

Erfolgsaussichten der Financial-Inclusion-Strategie

Wie der Blick auf die reale Entwicklung des Sektors in verschiedenen Regionen zeigt, ist die angestrebte Hinwendung zu neuen Finanzdienstleistungen oftmals weniger ausgeprägt, als von der CGAP in Strategieberichten suggeriert wird. Unternehmensbezogene Kredite spielen besonders in den Kerngebieten der Mikrofinanzexpansion in Südasien immer noch eine viel größere Rolle als Sparprodukte und Versicherungen. Die Hauptziele der Financial Inclusion – Integration des Mikrofinanzsektors in den globalen Finanzmarkt und der Armen in den Mikrofinanzsektor – laufen in die

Tabelle 1: Reichweite von Mikrokrediten, Mikrosparprodukten und Mikroversicherungen

Region	Mikrokredite				Mikrosparprodukte				Mikroversicherungen			
	Kreditnehmer (total) in Mio.		Anteil der Erwachsenen		Sparkontoinhaber (total) in Mio.		Anteil der Erwachsenen		Versicherte Leben (total) in Mio.		Anteil der Gesamtbevölkerung	
	1995/1996	2010 ^a /2011	1995/1996	2010 ^a /2011	1995/1996	2011	1995/1996	2011	2006	2011	2006	2011 ^b
Osteuropa/Zentralasien	0,0	5,2	0,0%	0,8%	-	2,9	0,0%	0,5%	-	-	-	-
Lateinamerika/Karibik	0,2	18,2	0,1%	4,7%	0,0	15,8	0,0%	4,1%	7,8	47,5	1,4%	12,3%
Subsahara Afrika	0,1	12,7	0,0%	2,7%	0,0	17,3	0,0%	3,7%	4,5	21,0	0,6%	4,4%
Asien/Pazifik	0,1	169,1 ^a	0,0%	6,5%	0,1	30,5	0,0%	1,2%	67,2	375,0	1,8%	14,3%
Naher Osten/Nordafrika	0,0	4,3 ^a	0,0%	1,7%	-	0,3	0,0%	0,0%	-	-	-	-
Gesamt	0,3	209,5	0,0%	4,8 %	0,1	66,8	0,0%	1,5%	78,0	500,0	3,8%	11,5%

Quellen: The MIX Market; a) State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012; Microinsurance Compendium Vol. I und II; Weltbank World Development Indicators; eigene Zusammenstellung; b) basierend auf groben Hochrechnungen.

Nicht alle MFI in den angegebenen Regionen stellen Daten zur Verfügung. Die angegebenen Zahlen können also lediglich eine Tendenz wiedergeben.

sem Punkt offenbar eher gegenläufig: MFI stehen mittlerweile unter hohem Druck, kommerzielle Investoren zu gewinnen. Vielversprechende Profite lassen sich jedoch noch immer am schnellsten mit Krediten und überhöhten Zinssätzen erwirtschaften.

Aufgrund dieser Vorgehensweise lastet auf dem Sektor der massive Vorwurf, dass für Investoren und MFI mittlerweile allein Renditen entscheidend seien und zu einer systematischen Ausbeutung der Armen durch Kredite führen. Welche Potenziale bestehen demnach noch für die Mikrofinanzierung?

Die Tatsache, dass der kommerzielle, gewinnorientierte Bereich der Mikrofinanzindustrie in einigen Regionen eine krisenhafte Dynamik entfalten kann, die der jüngsten Krise des konventionellen Finanzmarktes nacheifert, erfordert eine stärkere Regulierung des Sektors. Insbesondere bei ursprünglich oder noch immer geberfinanzierten MFIs ist es vonnöten, dass die Geberorganisationen kritisch prüfen, ob sich das Ziel der Armutreduzierung mit dem der Profitabilität vereinbaren lässt.

Es bedarf einer zielgerechteren Administration von Mikrokrediten. Bei unternehmensbezogenen Kreditvergaben sollten solche Aktivitäten priorisiert werden, welche eine hohe Produktivität und ein Mindestmaß an Innovationskapazitäten aufweisen. Eine genauere Identifizierung potentiell erfolgreicher Unternehmertypen ist für den Erfolg von Mikrokrediten entscheidend: Transaktionskosten würden dadurch erheblich gemindert, Zinsen gesenkt und Rückzahlungsausfälle und Überschuldung vermieden.

Eine verstärkte Einführung von Sparprodukten und Versicherungen scheint vielversprechend. Dies könnte unter anderem die häufige konsumtive Verwendung von Krediten reduzieren. Es besteht jedoch noch einiger Forschungsbedarf zu den Nachfragebedingungen dieser Finanzdienstleistungen und deren Wirkung auf die Lebensbedingungen einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen.

Das Kind sollte letztlich nicht mit dem Bad ausgeschüttet werden. Kritiker vergessen mitunter besonders zwei Faktoren: Mikrofinanzdienstleistungen sind heute nicht mehr auf Kredite beschränkt und sie werden nicht ausschließlich durch profitorientierte MFI vertrieben, die in die globale Finanzindustrie drängen, sondern auch durch zahlreiche andere Finanzinstitutionen, die auf Solidaritätsprinzipien basieren.

Literatur

- Arunachalam, R. S. (2011), *The Journey of Indian Micro-Finance: Lessons for the Future*, Chennai: Aapti Publications.
- Banerjee, A., E. Duflo, R. Glennester, und C. Kinnan (2010), *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*, BREAD Working Paper, 278, Bureau for Research and Economic Analysis of Development.
- Bateman, M. (Hrsg.) (2011), *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development*, Sterling, Virginia: Kumarian Press.
- Boudreaux, K., und T. Cowen (2008), The Magic of Microcredit, in: *The Wilson Quarterly*, 32, 27-31.
- Churchill, C., und M. Matul (2012), *Protecting the Poor. A Microinsurance Compendium*, Band 2, Geneva: International Labor Organization.
- Duvendack, M. et al. (2011), *What Is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-being of Poor People?*, London: University of London.
- Giesbert, L. (2008), „Magic Microfinance“ – bald auch eine Erfolgsgeschichte für Afrika?, GIGA Focus Afrika, 9, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika>.
- Giesbert, L., und J. Voss (2009), „Marktbasierte Armutreduzierung“? Mikroversicherung als Instrument der sozialen Sicherung, GIGA Focus Global, 10, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/global>.
- Grimm, M., P. Knorringa, und J. Lay (2012), Constrained Gazelles: High Potentials in West Africa's Informal Economy, in: *World Development*, 40, 1352-1368.
- Hartman, K. (2012), Die Mikrokredit-Lüge, in: *Frankfurter Rundschau*, 10. Oktober. *International Entrepreneurship*, online: <www.internationalentrepreneurship.com/total-entrepreneurial-activity/>.
- Karlan, D., und J. Zinman, J. (2010), Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila, in: *The Review of Financial Studies*, 23, 11, 433-464.
- Sinclair, H. (2012), *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc. *The MIX Market*, online: <<http://mixmarket.org/mfi>>.

■ Die Autorinnen

Lena Giesbert, M.A., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien.
E-Mail: <lena.giesbert@giga-hamburg.de>, Website: <<http://staff.giga-hamburg.de/giesbert>>

Sophia Sabrow ist Sozialwissenschaftlerin und absolviert gegenwärtig einen Masterstudiengang in Internationalen Beziehungen am Genfer Graduate Institute for International and Development Studies.

E-Mail: <sophia.sabrow@graduateinstitute.ch>

■ GIGA-Forschung zum Thema

Im GIGA Forschungsschwerpunkt 3 „Sozioökonomische Herausforderungen in der Globalisierung“ untersucht ein Forschungsprojekt die „Determinanten der Nachfrage nach Mikroversicherungen in Ghana“ (gefördert durch die DZ Bank-Stiftung). Ein weiteres mit der KfW durchgeführtes Projekt „Employment, Empowerment and Living Standards“ (gefördert durch das BMZ) vergleicht unterschiedliche Beschäftigungsformen und Beschränkungsfaktoren informeller Unternehmer in Burkina Faso, Uganda und Sri Lanka.

■ GIGA-Publikationen zum Thema

Giesbert, L. (2012), *Subjective Risk and the Participation in Micro Life Insurance in Ghana*, GIGA Working Papers (im Erscheinen), online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

Giesbert, L., und S. Steiner (2011), *Perceptions of (Micro)Insurance in Southern Ghana: The Role of Information and Peer Effects*, GIGA Working Papers, 183, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

Giesbert, L., S. Steiner, und M. Bendig (2011), Participation in Micro Life Insurance and the Use of Other Financial Services in Ghana, in: *Journal of Risk and Insurance*, 78, 1, 7-35.

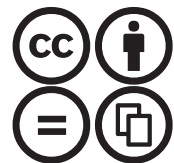
Grimm, M., J. Lay, und J. Krueger (2011), Barriers to Entry and Returns to Capital in Informal Activities: Evidence from sub-Saharan Africa, in: *Review of Income and Wealth*, 57, 27-53

Giesbert, L., und J. Voss (2009), „Marktbasierte Armutsreduzierung“? Mikroversicherung als Instrument der sozialen Sicherung, GIGA Focus Global, 10, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/global>.

Giesbert, L. (2008), „Magic Microfinance“ – bald auch eine Erfolgsgeschichte für Afrika?, GIGA Focus Afrika, 9, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika>.



Der GIGA Focus ist eine Open-Access-Publikation. Sie kann kostenfrei im Netz gelesen und heruntergeladen werden unter <www.giga-hamburg.de/giga-focus> und darf gemäß den Bedingungen der *Creative-Commons-Lizenz Attribution-No Derivative Works 3.0* <<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/de/deed.en>> frei vervielfältigt, verbreitet und öffentlich zugänglich gemacht werden. Dies umfasst insbesondere: korrekte Angabe der Erstveröffentlichung als GIGA Focus, keine Bearbeitung oder Kürzung.



Das GIGA German Institute of Global and Area Studies – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt Focus-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost und zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Ausgewählte Texte werden in der GIGA Focus International Edition auf Englisch veröffentlicht. Der GIGA Focus Global wird vom GIGA redaktionell gestaltet. Die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Irrtümer und Auslassungen bleiben vorbehalten. Das GIGA und die Autoren haften nicht für Richtigkeit und Vollständigkeit oder für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben. Auf die Nennung der weiblichen Form von Personen und Funktionen wird ausschließlich aus Gründen der Lesefreundlichkeit verzichtet.

Redaktion: Robert Kappel; Gesamtverantwortliche der Reihe: André Bank und Hanspeter Mattes

Lektorat: Silvia Bücke; Kontakt: <giga-focus@giga-hamburg.de>; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

G I G A Focus
German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien

IMPRESSUM