

Microfinancing – Freund oder Feind?

Seit Yunus Muhammad 1976 Microcredits ins Leben rief, ist es weltweit zu einem verbreiteten Werkzeug für die rurale Entwicklung geworden. Trotz seiner Erfolgsstory sind MFIs aber in jüngster Zeit immer wieder ins Kreuzfeuer der Kritik geraten, insbesondere wegen ihrer zunehmenden Kommerzialisierung durch Grossbanken.

Mein Urgrossvater war ein reicher Bauer in einem Dorf circa 30 Kilometer von der Finanzmetropole Zürich entfernt. Ihm gehörte das halbe Dorf, und viele Leute standen in seiner Schuld, weil sie bei ihm einen Kredit aufgenommen hatten. Ob er ein fairer oder ein profitgieriger Geldverleiher war – darüber schweigt sich die Familienchronik aus.

Seither sind gerade mal hundert Jahre vergangen. Die Ende des 19. Jahrhunderts gegründeten Raiffeisenbanken ermöglichten insbesondere armen ländlichen Haushalten in der Schweiz und Deutschland faire Kreditbedingungen. Lokale Geldwucherer gehören heute in den meisten Teilen der westlichen Welt der Vergangenheit an.

Von der kleinen Initiative zur grossen Bewegung

Wie in jenem Zürcher Dorf ist der Zugang zu erschwinglichen Finanzdienstleistungen für Menschen in ruralen Gegenden in Entwicklungsländern essentiell. Etwa, um ein Business aufzuziehen oder eine teure Investition zu tätigen.

Seit Muhammad Yunus 1976 entdeckt hat, dass arme indische Familien Loans mit Interest zuverlässig zurückzahlen und dadurch mittelfristig der Armut entfliehen können, wurden Microcredits zur Erfolgsgeschichte. Das Werkzeug wird heute in der Entwicklungshilfe auf der ganzen Welt angewendet. Weltweit entspricht das ungefähr einer Gesamtsumme von 25 Milliarden Dollar, die an 125 bis 150 Millionen Kunden ausbezahlt wird.

Doch seit einiger Zeit vernimmt man auch kritische Stimmen. «India's micro-finance suicide epidemic», titelte etwa die BBC News letzten Dezember, als immer mehr hochverschuldete Inder keinen anderen Ausweg mehr sahen als den Freitod. Eine Studie des Microcredit Summit Campaign liess hingegen im Januar 2011 verlauten: «Microcredit lifted 10 million Bangladeshis out of poverty between 1990 and 2008». Was stimmt jetzt?

Kommerzialisierung: Chance oder Verhängnis

Klar ist, dass sich die Microfinance-Industrie seit ihrer Begründung grundsätzlich verändert hat. Die meisten multinationalen Banken haben das Geschäft in den letzten 15 Jahren für sich entdeckt und damit einen Trend hin zur Kommerzialisierung bewirkt. Statt den ursprünglichen Non-profit-Institutionen sind es zunehmend profit-machende Unternehmungen, die im Microfinance -Markt mitmischen. «Ohne Kommerzialisierung wächst Microfinance zu wenig schnell», argumentieren deren Befürworter. Denn die Microfinance-Industrie erreicht heute immer noch nur jeden zehnten Betroffenen. Diesem Argument können auch die Traditionalisten, etwa Muhammad, kaum widersprechen. Die von ihm gegründete Grameen Bank ist übrigens – wie die meisten MFIs – zwar kein profit-gieriges, aber auf jeden Fall ein profitables Unternehmen.

Kommerzielle Expertise ist etwa auch gefragt, wenn es darum geht, neben Mikrokrediten auch Leistungen wie Savings oder Versicherungen in einem gesicherten Rahmen anzubieten.

Dennoch birgt die einseitige Kommerzialisierung Gefahren, wie die unzähligen negativen Beispiele belegen. In Andhra Pradesh führte etwa 2010 ein ungesunder Wettbewerb zu unsolider Kreditvergabe. Die Überschuldung vieler Haushalte liess dann auch die Rückzahlungsdisziplin und damit das System zusammenbrechen.

Eine andere Kritik lautet, dass kommerzielle Anbieter sehr hohe interest rates verlangten. 100 Prozent per annum (APR) after tax, oder sogar mehr. Diese auf schnelles Wachstum und hohe Rendite ausgerichtete Strategie vernachlässigt die Kundenorientierung und die langfristige Entwicklung. Denn schnelle und hohe Gewinne lassen sich nur bei den «mittelständischen Armen» erzielen. So zeigt etwa eine in Südafrika durchgeführte Studie, dass sich Kunden an der Armutsgrenze, aber mit beruflicher Anstellung auch mit einem hohen Zins mehrheitlich positiv entwickeln konnten. Das ursprüngliche Konzept von MFIs zielte aber auf die unterste Gesellschaftsschicht ab: Alte oder behinderte Menschen, Witwen oder Waisen haben zum Beispiel nicht die Möglichkeit, Zinsen zu zahlen, die die effektiven Kosten decken.

Ein grundsätzliches Problem ist die mangelnde Transparenz bei den Zinsen. Dies macht es den Kunden fast unmöglich, MFI-Kredite zu vergleichen und den für sie am besten geeigneten Partner auszuwählen. Zudem mag die Auswahl in ländlichen Gebieten bisweilen nicht sehr gross sein. Vielleicht hat ein kenyanischer Kleinviehzüchter nur gerade die Wahl zwischen einem MFI mit 40 Prozent APR oder einem lokalen Wucherer, der das Doppelte oder mehr verlangt. Viele Kunden tappen auch in die Schuldenfalle, weil sie mehrere Kredite bei verschiedenen MFIs aufnehmen. Hier müssen die MFIs an die eigene Verantwortung appellieren und die finanziellen Möglichkeiten ihrer Kunden in Betracht ziehen. Auch müsste mit dem Abschliessen von Kreditverträgen eine Aufklärung der Kunden einhergehen. Letztlich sind es ähnliche Mechanismen wie im 2008 subprime mortgage meltdown, die auch in Andhra Pradesh zum Verhängnis wurden.

Professionelle MFIs mit ausgewählten Partnern

Trotz aller Kritik wird die Notwendigkeit von professionellen Mikrofinanzdienstleistern nicht wirklich in Frage gestellt. Vielmehr braucht es sie, wenn es darum gehen soll, mehr Kunden und Regionen zu fördern; und vor allem neben den reinen Kreditvergaben auch weitere Dienste wie Bildung von Rücklagen für Notfälle, Versicherungen für Ernteauffälle und andere Risiken anzubieten.

Der Kritik an den MFIs gilt es nichtsdestoweniger Rechnung zu tragen. Partnerinstitutionen und Partnerbanken sind sorgfältig auszuwählen und zu überwachen. Und die Endkunden müssen bezüglich Kredithöhen geprüft und über die Mechanismen des Systems aufgeklärt werden.