

«Damit Armut verringert werden kann, ist der Zugang zu Finanzdienstleistungen entscheidend»

Mikrofinanzierung hat 2005, im UNO-«Jahr des Mikrokredits», viel Aufmerksamkeit erregt. Als einer ihrer Förderer wirbt Dr. Arthur Vayloyan, Mitglied des Private Banking Management Committee der Credit Suisse, im folgenden Interview dafür, mit langfristigen Investments eine Brücke zwischen Reich und Arm zu bauen und die begonnenen Initiativen weiterzuführen.



PRIVATE: Herr Dr. Vayloyan, was ist im UNO-«Jahr des Mikrokredits» erreicht worden?

Dr. Arthur Vayloyan: Das Bewusstsein für Fragen der Mikrofinanzierung ist in der Öffentlichkeit enorm gestiegen – sowohl in den Entwicklungsländern als auch bei uns. Damit Armut verringert werden kann, ist der Zugang zu Finanzdienstleistungen entscheidend. Dieser Zusammenhang wird jetzt viel besser verstanden als vor einem Jahr.

PRIVATE: Ist das Ziel damit bereits erreicht?

Vayloyan: Nein. Noch lange nicht! Das Potential für Mikrofinanzierung ist noch viel, viel grösser. Erste erfolgversprechende Ansätze gibt es, Klein- und Kleinstunternehmen sowie ganzen Gemeinden den Weg zu Finanzmitteln zu ebnen und damit Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten. Viele Ideen sind diskutiert worden. Noch mehr Arbeit aber liegt vor uns.

PRIVATE: Woran denken Sie besonders?

Vayloyan: Ein wichtiger Punkt ist die Informationslücke, die zwischen denjenigen klafft, die Finanzdienstleistungen bereitstellen, und denjenigen, die sie erhalten. Dazu zählen Fragen wie: Welche Bedingungen müssen Kreditnehmer erfüllen? Warum ist der Zugang begrenzt? Wie hoch muss das einzusetzende Kapital sein? Ausserdem ist es erforderlich, geeignete makroökonomische Voraussetzungen zu schaffen, Aufsichtsorgane zu bilden sowie steuerliche und regulatorische Vorschriften zu erlassen.

PRIVATE: Ein umfangreicher Katalog. Was stimmt Sie denn optimistisch?

Vayloyan: Es sind die Begeisterung und der spürbare Wille vieler vermögender Privatpersonen, sich in dieser Hinsicht zu engagieren. Ein weiteres positives Signal ist von anderen Finanzinstituten ausgegangen, die sich zunehmend mit der Mikrofinanzierung beschäftigen. Daraus ist ein Wett-

bewerb der besten Ideen und ein reger Dialog entstanden, der sich durch das ganze Jahr gezogen hat – vom Weltwirtschaftsforum in Davos im Januar bis zu UNO-Konferenzen in Genf und New York im Oktober und November. Der grösste Fortschritt besteht aber darin, Mikrofinanzierung als neuen Investitionszweig etabliert zu haben.

PRIVATE: Sie haben in New York auf dem hochkarätig besetzten Podium «Future of Access to Finance» diskutiert. Welche Fragen wurden an Sie gerichtet?

Vayloyan: Die Eingangsfrage lautete, warum sich eine Grossbank wie die Credit Suisse Gedanken über die Sorgen und Nöte der Armen macht.

PRIVATE: Was haben Sie geantwortet?

Vayloyan: Rund viereinhalb Milliarden Menschen leben am unteren Ende der wirtschaftlichen Pyramide. Ihnen stehen acht Millionen vermögende oder hochvermögende Privatleute ge-

Der Ursprung der Mikrofinanzierung

Das Konzept der Mikrofinanzierung wurzelt in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in Westeuropa, als die Agrar- in die Industriegesellschaft übergang. Die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen jener Zeit, Finanzdienstleistungen zu erhalten, ähneln denjenigen der Entwicklungsländer in der Gegenwart. Zu Beginn der Industrialisierung floss vor allem Kapital in prestige- und renditeträchtige Projekte wie den Eisenbahnbau oder die Textilindustrie. Handwerkern und Bauern fiel es ungleich schwerer, sich Finanzmittel zu beschaffen. Der deutsche Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen, als Bürgermeister selbst in politischer Verantwortung, entwickelte ein wegweisendes Modell, das auf dem Selbsthilfe- und Solidaritätsprinzip beruhte. Bauern und Handwerker einzelner Dörfer schlossen sich in kooperativen Vereinigungen zusammen und boten ihren Besitz gemeinsam als Sicherheit. Diese solidarische Haftung erhöhte die Kreditwürdigkeit und verschaffte Zugang zu erschwinglichen Geschäftskrediten. Mit dem Geld wurden Artikel für die Landwirtschaft oder das Handwerk erworben. Dieses Selbsthilfemodell breitete sich zunächst über den gesamten deutschsprachigen Raum aus und fand nach und nach in anderen Ländern Nachahmung, z.B. in Frankreich oder Grossbritannien.

genüber. Bereits ein kleiner Teil ihres Vermögens übersteigt die Gesamtsumme sämtlicher Gelder zur Entwicklungshilfe bei weitem. Und viele Wohlhabende wollen ja Armen mit Hilfe zur Selbsthilfe ein besseres Leben ermöglichen.

PRIVATE: Eine Brücke schlagen zwischen Reich und Arm: Wie müsste sie gebaut werden?

Vayloyan: Es geht darum, mit geeigneten Finanzinstrumenten privates Kapital zu mobilisieren. Diese Anlagen sollen langfristig wirken. Viele tragen dazu bei. Ein Schritt war der «responsibility Global Microfinance Fund», den die Credit Suisse im vergangenen Jahr gemeinsam mit Partnerbanken lanciert hat.

PRIVATE: Mit welchen Risiken muss der Investor rechnen?

Vayloyan: Es sind grundsätzlich die gleichen Risiken wie bei anderen Anlagen. Allerdings ist der Fonds sehr breit diversifiziert. Zudem zeichnet Empfänger von Mikrokrediten eine hohe Zahlungsmoral aus. Sie erkennen die Chance, die sich ihnen bietet, und zahlen Kredite samt Zinsen pünktlich zurück.

PRIVATE: Könnte Mikrofinanzierung auch einen Beitrag dazu leisten, Konflikte abzubauen?

Vayloyan: Davon bin ich überzeugt. Führen wir uns folgendes vor Augen: Die Altersgruppe der 15- bis 24jährigen macht 40% der Bevölkerung in Entwicklungsländern aus. Ihre Zukunftsperspektive, eine redliche Arbeit zu finden, ein legales Geschäft zu beginnen und in Frieden zu leben, ist schlecht. Daraus resultiert eine Enttäuschung, die sich irgendwann entlädt.

PRIVATE: Und Mikrofinanzierung könnte dem entgegenwirken?

Vayloyan: Ja, Mikrofinanzierung ermöglicht gerade jungen Leuten, sich aus eigener Kraft Schritt für Schritt ein besseres Leben aufzubauen. Endlich können sie ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen, und das trägt gewiss zum Abbau von Spannungen bei. ■

Ein attraktives Geschäftsmodell

Mikrofinanzierungen könnten in den nächsten Jahren einen Markt von 15 bis 20 Mrd. US\$ bilden, vorausgesetzt, die Branche vermag das Potential zu nutzen.

In der Mikrofinanzierung tätige Institute erbringen ein breites Spektrum an Finanzdienstleistungen für Klein- und Kleinstunternehmen. Das sind Unternehmen in städtischen oder ländlichen Gebieten, die in der Regel Familien gehören und von ihnen betrieben werden. Besonders aktiv sind die Firmen im sogenannten informellen Sektor sowie im Handel, den Dienstleistungen und in der Produktion. Ihre geschätzte Zahl von weltweit rund 500 Millionen arbeitet mit einem durchschnittlichen Kredit von etwa 500 US\$. Denselben Schätzungen zufolge, verfügen lediglich 10% von ihnen über Zugang zu verlässlichen Finanzdienstleistungen.

Mikrofinanzierung besitzt v.a. deshalb alle Voraussetzungen einer Wachstumsbranche, weil sie nicht nur von der Gesamtgröße der Zielmärkte profitiert, die durch eine Vielzahl verschiedener Strukturen und Rahmenbedingungen gekennzeichnet sind, sondern ebenso von der Rentabilität. In den letzten Jahren sind aus diesem mittlerweile transparenten, aber nach wie vor stark fragmentierten Markt mit Wachstumsraten von bis zu 40% zwischen 200 und 500 wirtschaftlich tragfähige Finanzinstitute hervorgegangen, die ungefähr 50 Millionen Mikrounternehmer zu ihren Kunden zählen. Zunehmend ziehen sie die Aufmerksamkeit von Aufsichtsbehörden, Revisoren und Rating-Agenturen auf sich. In vielen Ländern – unter ihnen Bolivien, Brasilien, Peru oder El Salvador – wurden neue Lizenzen im Finanzsektor eingeführt, die auf Einlagebanken im Mikrofinanzierungsbereich zugeschnitten sind.

Die Qualität eines Kreditportfolios zählt zu den bestimmenden Größen, nach denen das spezifische Risiko eines Mikrofinanzinstituts (MFI) gemessen wird, weil sie die Basis für den Cash-flow bildet und formelle Garantien nicht existieren. Der Aufbau gegenseitigen Vertrauens zwischen Kreditberatern und Kunden spielt deshalb für jedes MFI die entscheidende Rolle. Gut geführte Institute veröffentlichen aktuelle Daten zu ihren Kreditportfolios und erzielen Rückzahlungsraten von 98%, was sich im Vergleich zu vielen Portfolios traditioneller Geschäftsbanken mehr als sehen lassen kann. Das Tilgungsverhalten von Mikrounternehmen ist deutlich besser als dasjenige von US-Kreditkartenbesitzern. MFI sind solvent, weil ihr Kreditrisiko über Tausende von Mikrokreditnehmern verteilt ist, von denen viele einzig und allein über ihr Geschäft als Quelle des finanziellen Überlebens verfügen. Wichtig ist zudem, dass das schnelle Wachstum dank des enormen, noch nicht erschlossenen Kundenreservoirs bislang nicht auf Kosten der Qualität eines Portfolios erfolgt ist.

Neben dem Kooperativenmodell wurden weitere Kreditsysteme entwickelt, um den Bedürfnissen der Kunden Rechnung zu tragen, darunter das Modell der Solidargruppe. Dabei bilden drei bis zehn Kunden eine Gruppe, um Zugang zu Finanzdienstleistungen zu erhalten. Alle Mitglieder sind solidarisch für die Rückzahlung des Kredits verantwortlich. Im Gegensatz zum Kooperativenmodell, bei dem Gewinne in Form von Eigenkapital an die Mitglieder ausgeschüttet werden oder in der Kooperative verbleiben, werden von Solidargruppen erzielte Gewinne dazu verwendet, Reserven oder Gruppenkapital aufzubauen.

Mischform zwischen den Modellen der Kooperativen und der Solidargruppe ist das «Village Banking». Es verfügt über eine autonome Struktur, die selbst Mitgliedern in abgelegenen Gegenden Zugang zu Finanzdienstleistungen verschafft. Die «Dorfbank» wird aus Ersparnissen und Mitgliedsbeiträgen gegründet und von einem Ausschuss geführt, den die Mitglieder wählen. Auch in diesem System beruht die Rückzahlung der Kredite – wie bei den Solidargruppen – auf dem Gruppendruck, und wie bei den Kooperativen werden die Gewinne zur Erhöhung des Eigenkapitals verwendet oder an die Mitglieder ausgeschüttet. Neben diesen teilweise ausdrücklich auf die Mikrofinanzierung zugeschnittenen Methoden verlassen sich viele MFI oder Mikrobanken gleichwohl auf die Vergabe traditioneller Einzelkredite.

Mikrofinanzierung ist sowohl ein Geschäftszweig an sich als auch ein wirksames Instrument zur Entwicklungshilfe. Zugang zu Kapital, selbst wenn es sich nur um bescheidene Kredite handelt, zieht enorme geschäftliche Produktivitätsgewinne nach sich und hilft, Armut in Schwellenländern zu lindern. Durch die Anhebung der Lebensstandards der Unternehmer und ihrer Familien – und durch die Stärkung der Rolle der Frau – trägt Mikrofinanzierung wesentlich dazu bei, die Millennium-Ziele zu erreichen, die die UNO für Entwicklungsländer definiert hat. Wie Umfragen belegen, investieren gerade private Anleger in Projekte der Mikrofinanz, um sozial etwas zu bewegen und zu einer Verbesserung der Lebensverhältnisse beizutragen. In welchem Umfang und mit welchem Erfolg das geschieht, wird gegenwärtig genauer untersucht.