

NACHHALTIGE VERMÖGENSANLAGE

MIKROFINANZIERUNG

KLEINE KREDITE, GROSSE WIRKUNG: BEISPIEL ECUADOR

Die BIB refinanziert Kredite, die Mikrofinanzinstitute (MFI) als Kleinstdarlehen an Endkunden vergeben. Doch wie sieht die Arbeit der MFI konkret aus? Beispiel Ecuador: Dort arbeitet die BIB mit dem Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC) zusammen. Die gemeinnützige Organisation ist seit fast 40 Jahren erfolgreich im Land tätig – und betreut Kreditnehmer teilweise in der dritten Generation.

Angefangen hat alles mit einer Filiale drei Stunden südlich von der ecuadorianischen Hauptstadt Quito. Mittlerweile gibt es 18 Filialen und fünf in andere Geschäfte integrierte Schalter. Der Fokus der Organisation liegt auf ländlichen Gegenden – knapp 70 Prozent der Kunden sind Bauern. »Unser Ziel ist, dass die Menschen vor Ort ihr Geschäft weiterentwickeln und sich und ihre Familie absichern können«, berichtet Ingmar Kluger, Abteilungsleiter Finanzen und Rechnungswesen bei INSOTEC. Entscheidend sei, nachhaltig und transparent zu handeln, soziale Verantwortung zu übernehmen und qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten.

Finanzierungen ab 500 Dollar

Das kommt an: Insgesamt hat INSOTEC mehr als 17.100 Klienten. Kleinstkredite beginnen ab 500 Dollar, möglich sind Darlehen bis zu 50.000 Dollar. Der durchschnittliche Kreditbetrag ist mit 3.692 Dollar relativ niedrig. Die Laufzeit liegt zwischen sechs Monaten und vier Jahren, durchschnittlich binden sich die Kreditnehmer zwei Jahre.

Wofür sind Kleinstkredite wichtig? Etwa um Saatgut und Düngemittel für den nächsten Anbauzyklus zu kaufen. Wer Mais anbauen möchte, benötigt als Anfangsinvestition etwa 700 Dollar pro Hektar Land. Für die Bewirtschaftung von drei Hektar Land muss ein Bauer also 2.100 Dollar an liquiden Mitteln haben. Hat er nur 1.000 Dollar, kann er die Differenz mit einem Kleinkredit überbrücken. Ein anderes Beispiel: Mit einem Darlehen lässt sich auch der dringend benötigte Pick-up finanzieren. Dieser ist viel-

leicht notwendig, um die Kartoffelernte zu transportieren – statt jedes Mal Geld für ein Leihfahrzeug auszugeben. »Natürlich unterstützen wir unsere Kunden auch dabei, ihr Geschäft auszubauen. Etwa, wenn ein Bauer noch einen halben Hektar Land zukaufen möchte«, erklärt Ingmar Kluger.

Sorgfältig prüfen und schnell auszahlen

Konsumkredite vergibt INSOTEC nicht. Die Finanzierung soll keine kurzfristigen Ausgaben decken, sondern langfristig etwas bewirken. Dies gelingt auch dadurch, dass die Kreditbetreuer jede Anfrage mit äußerster Sorgfalt prüfen. Auf der Grundlage eines ausgefeilten Reglements und einem engen Kundenkontakt kann die Organisation Kredite dennoch sehr schnell auszahlen: in der Regel innerhalb von 48 Stunden. Dafür arbeiten in jeder Filiale etwa



FOTOS: INSOTEC



Träume erfüllen, Lebensqualität verbessern

Die Familie von Maria Serafina Cunalata ist seit fast 16 Jahren Kunde von INSOTEC. Mithilfe von mehr als 20 Kleinstkrediten hat sie sich eine stabile wirtschaftliche Existenz aufgebaut. Der erste Kredit von 200 Dollar floss in eine Kleintierfarm. Später ermöglichten Darlehen zusätzlich den Kartoffel- und Gemüseanbau. Zuletzt kam eine kleine Schneiderei hinzu. Als der inzwischen leider verstorbene Ehemann von Maria Serafina Cunalata erkrankte, erhielt er dank der Kleinunternehmerhilfe während des Krankheitsverlaufs eine angemessene medizinische Versorgung. Von vier Kindern der Familie sind drei ebenfalls Kunden von INSOTEC. Die heute 52-jährige Maria Serafina Cunalata erklärt: »INSOTEC ist unsere zweite Familie, an die wir uns jederzeit wenden können, wenn wir Hilfe benötigen.«

sechs bis sieben Kreditbetreuer. Fragt ein Kunde an, besucht ihn umgehend ein Betreuer. Er erstellt eine Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz und prüft die für die Kreditvergabe erforderliche Dokumentation sowie die Informationen der Wirtschaftsauskunftsdatei. Neben der Beurteilung des Geschäftsmodells und der Tragfähigkeit eines Kleinkredites ist von elementarer Bedeutung, den Kunden, seine Familie und das Geschäft kennenzulernen. So fließen auch qualitative Faktoren in die Kreditentscheidung ein. Wie das Genehmigungsverfahren abläuft, hängt von der Kredithöhe ab. Über kleinere Beträge entscheidet der Filialleiter, höhere Anfragen werden an den Bezirksmanager weitergeleitet. Ab 12.000 Dollar entscheidet eine Kommission in Quito.

Maßgeschneiderte Kooperationen

Um die Menschen zu unterstützen, entwickelt die Organisation immer neue, maßgeschneiderte Produkte. 2018 beispielsweise für eine Kooperation mit Pronaca, einem großen örtlichen Lebensmittelproduzenten. Dieser arbeitet eng mit Kleinbauern zusammen. Vor diesem Hintergrund ist ein eigenes Produkt für den Maisanbau entstanden, mit dem sich die Anfangsinvestition finanzieren lässt. Da ein Maiszyklus in Ecuador in der Regel zwischen vier und fünf Monate dauert, läuft der Kredit standardmäßig sechs Monate lang. »Auf diese Weise haben die Bauern auch bei schlechtem Wetter die Chance, ihre Ernte zu verkaufen, bevor sie die Summe zurückzahlen müssen«, erläutert Kluger. Das Besondere an dem Produkt ist, dass die Kreditnehmer keine Zinsen bezahlen müssen und Pronaca den Maisbauern den Ankauf der Ernte zu einem Fixpreis garantiert. Die Zinszahlungen übernimmt der Lebensmittelproduzent – und leistet somit gemeinsam mit INSOTEC wirtschaftliche Aufbauarbeit.

Engagement in der Gesundheitsversorgung

Doch das Engagement von INSOTEC geht darüber hinaus. Regelmäßig bietet die Organisation ihren Kunden Schulungen an, beispielsweise um Finanz-Know-how zu vermitteln. Besonders en-

gagierte ist die Organisation in der Gesundheitsversorgung. Jeder Kreditnehmer kann für etwas mehr als 16 Dollar monatlich eine Kleinunternehmerhilfe abschließen, die der gesamten Familie unter anderem Zugang zu einer medizinischen Versorgung bietet. Darüber hinaus organisieren die Kreditbetreuer zwei bis drei kostenlose Gesundheitstage im Monat. Diese richten sich an alle Bewohner eines Dorfes oder einer Gemeinde. Sie können sich bei akuten Problemen von Krankenschwestern und Ärzten versorgen lassen, INSOTEC übernimmt die Kosten für Untersuchung und Rezepte.

»Unser Ziel ist immer, das Geld bestmöglich einzusetzen«, berichtet Ingmar Kluger. Dabei geht es um eine ganze Menge: 2018 verzeichnete die Organisation ein Kreditvolumen von mehr als 50 Millionen Dollar. Entsprechend entstanden im vergangenen Jahr nicht wie geplant zwei oder drei, sondern gleich vier neue Filialen in ländlichen und armen Regionen Ecuadors. Ingmar Kluger: »Auf diese Weise erreichen wir die Menschen vor Ort.« ■