

NACHHALTIGE VERMÖGENSANLAGE

Die Bank geht zum Kunden

Mikrofinanzierung in Bolivien

Zwei Wochen hatte Professor Dr. Anton Schmoll die Gelegenheit, das Mikrofinanzsystem in Bolivien zu studieren. Möglich gemacht hat dies die BIB, die sich seit Jahren intensiv mit Mikrofinanzierung beschäftigt. Seine Erfahrungen beschreibt Anton Schmoll wie folgt:

FAIR BANKING berichtet regelmäßig über Mikrofinanz. Mit Recht, denn dieses Finanzierungssystem ist weltweit zu einem wichtigen Instrument der Armutsbekämpfung geworden. Das Grundprinzip der Mikrofinanzierung ist in allen Entwicklungsländern sehr ähnlich – doch die Rahmenbedingungen sind sehr unterschiedlich: Ländliche Gegenden oder städtische Gebiete; Regionen mit oder ohne Infrastruktur; Länder mit oder ohne Gefahr von Naturkatastrophen; unterschiedliche Kulturen, Sprachen und Rechtssysteme. Ich finde es beachtlich, dass eine Bank dieser Größe heute bereits in 41 Ländern Mikrofinanz-Investments getätigt hat und somit als eine der führenden Banken in Deutschland auf diesem Gebiet gilt. Die Bank verfügt in Lateinamerika über umfangreiche Erfahrungen und die obersten Führungskräfte sprechen spanisch – ein großer Vorteil bei den Besuchen vor Ort.

Nicht nur Besprechungen in den Zentralen von Mikrofinanzinstituten waren geplant, sondern auch Besuche in den Filialen. Die eindrucksvollsten Erlebnisse ergaben sich aber durch den unmittelbaren Kontakt mit den Kunden.

Bolivien's 10 Millionen Einwohner sind zu über zwei Drittel indigenen Ursprungs. Mit einem Bruttoeinkommen von 192 Euro pro Kopf ist Bolivien eines der ärmsten und am wenigsten entwickelten Länder Südamerikas. Der informelle Sektor ist bedeutend. Das erklärt auch die große Bedeutung des Themas Mikrofinanzierung in diesem Land. Insgesamt ist der Mikrofinanzmarkt in Bolivien der am weitesten entwickelte in Lateinamerika. Daher gibt es auch eine Vielzahl gut aufgestellter regulierter und nicht regulierter Mikrofinanzinstitute (MFIs), wobei der Wettbewerb vor allem in den Städten stark ausgeprägt ist. Die Regulierung durch die staatliche Aufsicht umfasst sowohl Banken als auch Nichtregierungsorganisationen und stellt hohe Anforderungen an Transparenz und Verbraucherschutz.

Diaconia – ein beeindruckendes Beispiel

Eines der führenden nicht-regulierten Mikrofinanzinstitute in Bolivien ist Diaconia, 1991 von der Norwegian Mission Alliance gegründet, um die wirtschaftliche Entwicklung zu fördern und die Wohnbedingungen für einkommensschwache und obdachlose Menschen in Bolivien zu verbessern. Als Zentrale wurde bewusst nicht das Zentrum in La Paz, sondern ein schlichtes Gebäude im Stadtteil El Alto gewählt. Hier leben auf 4.000 m Höhe ca. 1 Million überwiegend arme Menschen.

Die Mehrheit der 70.000 Kunden sind in La Paz. In über 50 Filialen arbeiten knapp 400 Mitarbeiter. In den Gesprächen über die Unternehmensstrategie wurde betont, dass man künftig rund die Hälfte der Kredite in ländlichen Regionen vergeben möchte, um das Kreditportfolio weiter zu diversifizieren. Dabei wird ein jährliches Kreditwachstum von 30 % bis 40 % angestrebt. Außerdem will Diaconia ein reguliertes Finanzinstitut werden. Das würde die rechtlichen Voraussetzungen für wesentliche Produktdiversifikationen (zum Beispiel Spareinlagen) bringen.

Neben diesen wirtschaftlichen Zielen wurden in den Gesprächen immer wieder auch die sozialen Ziele betont. Kernzielgruppen sind ökonomisch arme Menschen, deren Lebensbedingungen verbessert werden sollen. Die Schaffung von menschenwürdigem Wohnraum sowie die Unterstützung bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit als Mikrounternehmer stehen im Vordergrund.





Kundennähe und Kundenbindung werden als wichtige Voraussetzungen dafür angesehen, die Wirkung von Diaconia zu festigen.

Geistiges Fundament der gelebten Dienstleistungskultur bildet eine stark christlich geprägte Wertebasis. Dies wird beispielsweise dadurch sichtbar, dass nach jeder Sitzung mit den Kunden ein gemeinsames Gebet gesprochen wird. Bei der Einstellung und Ausbildung der Mitarbeiter wird auf eine wertorientierte Ausbildung großer Wert gelegt. Gemeinsame Mittagessen sollen dazu beitragen, den Teamgeist zu fördern. Und schließlich sollen auch das Erscheinungsbild und der gepflegte Umgang mit den Kunden die innere Werthaltung widerspiegeln. Die Tätigkeit von Diaconia geht also weit über finanzwirtschaftliche Aspekte des Geldverleihs hinaus. Bildung, Gesundheitsaspekte, die Entwicklung des Vorsorgegedankens sowie weitere soziale Motive spielen eine wichtige Rolle. Diaconia vergibt im Wesentlichen zwei Kreditarten: Individualkredite und Gruppenkredite

Individualkredite

Kredite an Einzelpersonen werden vor allem für Wohnraumfinanzierung, Transport, Handel, Produktion sowie Bildung vergeben. Die zweckgerichtete Verwendung der Gelder wird dadurch überprüft, indem sich der Kundenbetreuer »vor Ort« einen unmittelbaren Eindruck über die geplanten Vorhaben verschafft. Das ist ein ganz wesentliches Merkmal der Mikrofinanzierung: die Kundennähe und Betreuung vor Ort.

»Die Bank geht zum Kunden.« Die meisten Kreditnehmer leben weit verstreut und den Betreuern stehen Kleinmotorräder zur Verfügung. Endlose Staus, teilweise keine asphaltierten Straßen oder Blockaden durch Hangrutsche sowie von Regenfällen aufgeweichte Pisten sind immer wieder eine Herausforderung.

Mit sehr einfachen Methoden überprüft der Kundenbetreuer das Geschäftsmodell seines Kunden vor Ort. Er bespricht beispielsweise die Absatzmöglichkeiten sowie die erforderlichen Investitionen, Materialaufwand usw. Auf Basis dieser Gespräche werden dann die Rückzahlungsintervalle und Kreditraten festgelegt.

Das Kreditangebot wird durch weitere Dienstleistungen wie z. B. Girokonten und Geldtransfer ergänzt. Eine wichtige Rolle übernimmt Diaconia mit der Auszahlung der staatlichen Pension. Wir konnten beobachten, wie die Menschen, die teilweise in kleinen Dörfern wohnen, eine weite Anreise auf sich nehmen, um sich einmal im Monat ihre Pension abzuholen. Und wir sahen, wie geduldig sie in einer langen Reihe darauf warteten, bis sie endlich an die Reihe kamen.

Gruppenkredite

Der Mangel an klassischen Kreditsicherheiten wird durch spezielle Kreditmechanismen wie Gruppenkredite wettgemacht. Eine solche Gruppe, die sich selbst koordiniert, umfasst zwischen acht und dreißig Personen. Von den Gruppenmitgliedern werden ein Sprecher sowie vier Vorstände gewählt. In jeder Gruppe darf nur eine Minderheit von Männern vertreten sein (z. B. in einer Achtergruppe sechs Frauen, 2 Männer). Wie in anderen Entwicklungsländern haben auch in Bolivien die Frauen »die bessere Hand« im Umgang mit Geld. Rund zwei Drittel der Kreditnehmer von Diaconia sind daher Frauen.

Bei den Gruppenkrediten bürgen die einzelnen Mitglieder solidarisch für ihre Kredite. Durch diese gemeinschaftliche Haftung entstehen automatisch ein ausgeprägter Kontrollmechanismus sowie ein sozialer Druck zur Rückzahlung. Dieser Umstand sowie die Tatsache, dass Frauen sehr zuverlässige Kreditnehmer

sind, sorgen für hohe Rückzahlungsquoten, die bei Diaconia bei rund 97 % liegen.

Wir haben die Filiale in Potosí besucht, die rund 80 Kredit-Gruppen betreut. Bei jeder Gruppe gibt es ein monatliches Treffen, bei dem entweder Kredite ausbezahlt oder Tilgungen und Zinsen zurückbezahlt werden. Bei der ersten Kreditaufnahme muss der Kredit in sechs Monaten getilgt werden. Wenn alles ordnungsgemäß zurückgezahlt wurde, verlängert sich die Laufzeit bei der zweiten Kreditaufnahme auf acht Monate – maximal sind zehn Monate möglich. Die Obergrenze für diese Kredite liegt bei 300 Euro.

Emotionales Erlebnis mit den Kunden

Solche Gruppentreffen werden vom zuständigen Kreditreferenten sorgfältig vorbereitet und moderiert. Wir durften an einem solchen Treffen teilnehmen – über die Unmittelbarkeit der Eindrücke hinaus ein eindrucksvolles Erlebnis, das einem die Welt der Mikrofinanzierung auch emotional nahe bringt. Teilweise mit ernststen, fast schüchternen Gesichtern betreten die Menschen den kleinen Raum, in dem wir schon Platz genommen hatten. Manche Frauen haben ihre Kinder in den traditionellen Wickeltüchern mitgebracht. Die typischen Landestrachten der Aymara und die dazugehörigen Hüte ergeben ein buntes Bild.

Es geht um die Auszahlung eines neuen Kredites. In einer schwarzen Plastiktüte hat der Kreditreferent die Geldscheine vor sich auf dem Tisch gestapelt. Seine Erklärungen hält er sowohl auf Spanisch als auch auf Aymara – einer der Sprachen der Indigenas. Jeder wird einzeln aufgerufen, der Verwendungszweck seines Kredites erläutert und der Kreditvertrag vor allen unterschrieben. Danach wird ein mit Gummiringen befestigter Stapel mit Geldscheinen überreicht. Fast verstohlen beginnt jeder gleich mit dem Nachzählen des ausgehändigten Geldbetrages. Ausbezahlt wird aber nicht die ganze Kreditsumme, sondern ein bestimmter Betrag wird quasi als Sicherungsrückstellung einbehalten. Dieser Betrag wird dann in der letzten Sitzung, in der die letzte Rate getilgt wird, ausbezahlt.

Am Ende des Treffens stehen alle auf und es wird ein gemeinsames Gebet gesprochen. Mit diesem Ablauf sowie der Stimmung bei diesem Gruppentreffen wird deutlich sichtbar und spürbar, dass neben der Kreditvergabe für Diaconia auch die Vermittlung von sozialen und christlichen Grundwerten ein wichtiges Anliegen ist. Solidarität und Hilfe zur Selbsthilfe spielen hier eine zentrale Rolle. Der Filialleiter in Potosí bringt es nach der Sitzung auf den Punkt, indem er meinte: »Unsere Kunden sollen sich bei uns zu Hause fühlen«.

Fachliches Know-how und mehr = doppelte Rendite

Organisation und Arbeitsweise der MFIs sind entscheidend für das Funktionieren des Mikrofinanzsystems. Wichtige Themenfelder bei den zahlreichen Meetings mit den Vertretern verschiedener MFIs waren der Aufbau und die Eigentümerstruktur dieser Einrichtung, ihre Geschäftspolitik, die Arbeitsweise und das Betreuungskonzept, die Auswahl der Kreditkunden, ihre Anzahl und Streuung sowie die Ausfallsquote. Derartige Fragen müssen eingehend analysiert werden, wenn eine Bank auf diesem Gebiet Erfolg haben möchte.

Schließlich geht es – wie bei jedem Bankgeschäft – um den Aufbau einer tragfähigen Vertrauensbasis. Darüber hinaus müssen sich solche Investments auch für eine Kirchenbank wie der BIB unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten rechnen. Denn eines ist klar: Bei Mikrofinanz handelt es sich nicht um Spenden oder Sponsoring, sondern um kaufmännische kalkulierte Investitionen. Wenn man sich daher auf diesem Spezialgebiet auskennt, ist der Bereich der Mikrofinanzierung ein sehr interessantes Geschäftsfeld. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten haben sich Investments in Mikrofinanz als vergleichsweise stabile Anlagen erwiesen. Dies nicht zuletzt deshalb, weil der Mikrofinanzsektor weniger als z. B. Geschäftsbanken oder große Industrieunternehmen von makroökonomischen Daten abhängt und sich Mikrounternehmer in einem Wirtschaftsumfeld bewegen, das weitgehend von der Entwicklung auf den Weltmärkten entkoppelt ist. Mikrofinanzfonds sind somit eine Anlageform, die aufgrund ihrer geringen Korrelation zu den Börsen eine ideale Möglichkeit zur Portfolioergänzung darstellen.

Der Bedarf an wirtschaftlich sinnvollen Anlagen, die ethischen und nachhaltigen Anforderungen der Kunden genügen, wächst. Ein Engagement im Mikrofinanzsektor bietet für Kunden die Möglichkeit einer Anlage mit doppelter Rendite: finanzieller Ertrag gepaart mit der Übernahme sozialer Verantwortung. ■

Prof. Dr. Anton Schmoll
Dozent an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft, Wien; Trainer bei der ADG und Fachbuchautor

