

## MIKROFINANZIERUNG

# ■ Mikrofinanzierung – Finanzausbildung als Erfolgsfaktor

**Ein wichtiges Ziel der Mikrofinanzierung ist, Finanzmittel für Kleinstunternehmer bereitzustellen, die am unteren Ende der Einkommens-Pyramide leben. Die Branche war im Hinblick auf eine größere Reichweite in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren sehr erfolgreich. Mikrofinanz soll aber auch einen positiven Einfluss auf das Alltagsleben ihrer Kunden ausüben. Dazu sind jedoch eine Reihe von Bedingungen zu erfüllen.**

Einerseits müssen Mikrofinanzinstitutionen (»MFIs«) Finanzprodukte anbieten, die den Anforderungen der Kunden entsprechen. In langfristigen Erntezyklen denkende Landwirte haben andere Bedürfnisse als Marktverkäufer mit täglichen Einkünften. Für sehr arme Kunden können Gruppenkredite geeignet sein, während anspruchsvolleren Kreditnehmern mit Einzelkrediten besser gedient ist. Eine zweite Bedingung für eine erfolgreiche Wirkung hängt davon ab, in welchem Maß die MFI-Kunden Finanzprodukte verstehen. Dafür ist es wichtig, sie umfassend über die Vorteile sowie die Beschränkungen und Risiken der Finanzdienstleistungen zu informieren. Dies gilt insbesondere für Mikrokredite.

### Solide Basis schaffen

Mikrofinanzkunden sollten wissen, dass ein Kredit in Produktionsmittel oder produzierende Aktivitäten fließen muss; dass die Investitionen mit Eigenmitteln ergänzt werden müssen; dass die Rückzahlungsfähigkeit mit der Rentabilität ihres Unternehmens zusammenhängt und dass sie potenzielle Risiken und Rückschläge berücksichtigen müssen. Die Versorgung mit Mikrofinanzdienstleistungen durch MFIs bilden zusammen mit einem fundierten Verständnis der Kleinstunternehmer die Basis für eine positive Wirkung. Heutzutage sind diese Prinzipien in die Strategien vieler MFIs integriert. Incofin IM bewertet, inwieweit eine MFI die genannten Prinzipien umgesetzt hat. Indem wir MFIs mit

einer hohen Social Performance bevorzugen, hoffen wir, den bestmöglichen positiven Einfluss auf Mikrofinanzkunden am unteren Ende der Pyramide zu erzielen.

### Financial Education anbieten

Ein sehr effizienter Weg, um Missverständnisse und Unkenntnis bei Kunden von Finanzdienstleistungen zu vermeiden, besteht darin, sogenannte »Finanzausbildung«, englisch Financial Education, für Mikrofinanzkunden anzubieten. Incofin IM hat in seiner Funktion als Fondsmanager einen Etat zur technischen Unterstützung von MFIs geschaffen (Technical Assistance facility). Mit den Mitteln aus diesem Etat soll den MFIs geholfen werden, Qualität und Wirkung ihrer Aktivitäten zu verbessern. Incofin IM hat etwa fünf Millionen Euro an TA-Mitteln gesammelt. Diese werden den MFIs, in die

wir investiert sind, zur Verfügung gestellt. Einige der davon finanzierten Projekte befassen sich mit der Finanzausbildung der MFI-Kunden.

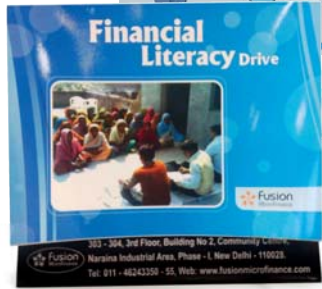
### Beispiel Indien

Ein Beispiel dafür ist die indische MFI »Fusion« ([www.fusionmicrofinance.com](http://www.fusionmicrofinance.com)). Die Zentrale von Fusion befindet sich in Neu-Delhi. Fusion arbeitet im weniger gut erschlossenen zentralen nördlichen Teil von Indien – in Madhya Pradesh, Uttarakhand, Uttar Pradesh und Delhi. Das Unternehmen begann seine Tätigkeit im Januar 2010. Heute ist es auf 41 Niederlassungen verteilt bereits für 115.283 Kunden tätig. Incofin wurde 2010 in einem sehr frühen Stadium über »Rural Impulse Fund II«, einem Investmentfonds mit Schwerpunkt bäuerliche MFIs, Anteilseigner der MFI. 100 Prozent der Kunden von Fusion sind

100 Prozent der Kunden von Fusion sind Frauen.

Foto: gnomeandi / Shutterstock.com





Unterrichtsblätter für potenzielle Mikrofinanzkunden bei FUSION in Indien

Frauen. Sie betreiben kleine Geschäfte als Selbständige oder Angestellte in einer Vielzahl von Branchen wie der Fischerei, dem Transportwesen oder der Landwirtschaft. Die meisten der Kunden sind Analphabeten.

Um das Verständnis von Mikrofinanzprodukten zu fördern, die Kunden zu stärken und ihre Widerstandsfähigkeit zu erhöhen, hat sich die MFI 2010 an einem Projekt zur Finanzausbildung ihrer Kunden beteiligt. Anhand von selbst entwickelten Schaubildern hat Fusion seine potenziellen Mikrofinanzkunden hinsichtlich Chancen und Risiken von Mikrokrediten unterrichtet. Inzwischen verwenden die Kreditmitarbeiter der MFI die Schaubilder bei allen Einführungsveranstaltungen.

### Beispiel Georgien

Das zweite Beispiel ist die georgische MFI »Crystal«. Die Zentrale von Crystal befindet sich in Kutaisi, einer Stadt in Zentralgeorgien. Seit der Gründung im Jahr 2004 hat sie ein starkes Portfolio mit über 20 Millionen US-Dollar und mehr als 20.000 Kreditnehmern aufgebaut. Es ist zurzeit die viertgrößte MFI in Georgien. Crystal hat mit 18 Außenstellen eine starke ländliche Präsenz im westlichen Georgien und zeichnet sich durch landwirtschaftliche Kredite aus. Dazu gehören flexible tilgungsfreie Zeiten, die den Cashflow-Entwicklungen der Kunden angepasst sind. Incofin IM unterstützt Crystal mit Krediten, aber auch mit TA-Mitteln.



Dorf in der Nähe von Kutaisi, Georgien

Die MFI hat stets die Bedeutung eines fortschrittlichen sozialen Performancemanagements betont. Die Institution unterstützt aktiv die »Smart Campaign« ([www.smartcampaign.org](http://www.smartcampaign.org)) und fördert deren Prinzipien zum Kundenschutz. 2011 lobte die Smart Campaign Crystal für ihr herausragendes Engagement: Das Unternehmen wurde Sieger der Smart Campaign-Kampagne »call for tools: plain language loan contracts« – einer Ausschreibung zur Abfassung von Kreditverträgen in verständlicher Sprache. Dafür hatte die Smart Campaign MFIs gebeten, Muster ihrer Verträge einzusenden. Crystal gewann die Ausschreibung, weil ihre Dokumente zeigen, wie sich komplexe finanzielle Verpflichtungen für Kunden verständlich formulieren lassen. Die Verträge sind prägnant, in einfacher Sprache verfasst und verwenden wenige Fachbegriffe. Sie nennen Kreditbedingungen, Gebühren und Strafen. Besonders wichtig ist auch, dass sie die Rechte und Pflichten beider Parteien erläutern. Incofin IM unterstützte die Schulung von Kreditsachbearbeitern der Institution.

### Über Incofin Investment Management (Incofin IM)

Incofin Investment Management ist ein belgisches Investmentmanagementunternehmen für Mikrofinanzierung und ethisches Investment mit rund 500 Millionen Dollar verwaltetem Anlagevermögen. Mehr Informationen unter [www.incofin.com](http://www.incofin.com). Der »Stiftungsfonds Kirche und Caritas der BIB« investiert in einen der Incofin-Fonds (Incofin cvso).

Solche Beispiele gibt es so oder ähnlich weltweit. Sie machen deutlich, wie Finanzausbildung dazu beiträgt, das leistungsfähige Instrument der Mikrofinanzierung angemessen zu nutzen und hilft, Schäden durch unsachgemäße Kreditvergabe zu vermeiden. ■

**Loïc De Cannière,**  
Geschäftsführer von Incofin IM