

Die Mikrofinanz wird erwachsen: Was das Seco dazu leistet

Mikrofinanz ist kein Allheilmittel, aber ein besonders wirksames Instrument zur Armutsbekämpfung. Denn erst der Zugang zu Finanzmitteln erlaubt den Armen, den täglichen Überlebenskampf zu überwinden, ihre Zukunft zu planen und in sie zu investieren. Die durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) geförderte Anbindung der Mikrofinanz an die westliche Finanzwelt leistet dazu einen innovativen Beitrag. Zu diesem Zweck werden kommerziell orientierten Mikrofinanzinstitutionen über den Swiss Investment Fund for Emerging Markets (Sifem) ausgesuchte Refinanzierungslösungen angeboten.

Schwächen bisheriger Mikrofinanz

Mit der Verleihung des Friedensnobelpreises an Muhammad Yunus ist die Mikrofinanz nach dem UNO-Jahr 2005 stark ins Rampenlicht der Weltöffentlichkeit gerückt. Schätzungen gehen davon aus, dass weltweit rund 500 Mio. Haushalte Zugang zu Mikrokrediten suchen. Der Bedarf an Kleinstdarlehen beträgt an die 100 Mrd. US-\$, davon allein 40 Mrd. US-\$ in Indien. In den vergangenen zwei Jahrzehnten sind spezialisierte Mikrofinanzinstitute (MFI) wie Pilze aus dem Boden geschossen; ihre Zahl dürfte längst in die Zehntausende gehen. Doch die benötigten Finanzmittel, die in Form von Mikrokrediten und anderen Produkten an die Kunden weitergegeben werden sollen, übersteigen bei Weitem die staatlichen Zuschüsse und Gelder der Entwicklungszusammenarbeit: Im letzten Jahr waren es ca. 3 Mrd. US-\$. Auch der Rückgriff auf Spareinlagen, soweit dies MFI überhaupt möglich ist, reicht längst nicht aus. Hinzu kommt, dass bis anhin die Refinanzierung von MFI von nicht kommerziell orientierten Geldgebern dominiert wurde, welche mit teilweise stark subventionierten Darlehen arbeiten und Geld in Form von Eigenkapital zur Verfügung stellen.

Nachhaltigkeit und Integration in internationale Finanzmärkte fördern

Solche «Geschenkfinanzierungen» führen zu Abhängigkeiten von den Geldgebern und sind für die Nachhaltigkeit der Mikrofinanz und ihre Integration in die internationalen Finanzmärkte hinderlich. Will die Mikrofinanz erwachsen werden, ist ihre Transformation von einer Nischenbranche in eine Branche, die den Armen einen breiten und ausreichenden Zugang zu Finanzdienstleistungen gewährleistet, geradezu Voraussetzung. Aus dieser Einsicht heraus hat sich eine wachsende Zahl von MFI für die Kommerzialisierung entschieden. Das bedeutet, dass sie von den Kunden marktgerechte Zinsen verlangen, um kostendeckend und langfristig auch gewinnbringend zu arbeiten.



Thomas Knecht
Stv. Ressortleiter
Investitionsförderung,
Staatssekretariat für
Wirtschaft (Seco), Bern



Dr. Christoph Achini
CFA, Stv. Geschäftsführer
Swiss Investment Fund
for Emerging Markets
(Sifem), Bern

Innovative Formen der Refinanzierung

Bis vor wenigen Jahren standen für MFI hauptsächlich direkte kurz- oder mittelfristige

Darlehen und nur in sehr beschränktem Masse Aktienkapital zur Verfügung. Die wachsende Nachfrage nach Refinanzierung hat eine breite Palette von Instrumenten hervorgebracht, die den unterschiedlichen Anforderungen auf der Angebots- und Nachfrageseite gerecht werden. Internationale Banken, institutionelle Investoren und Privatanleger agieren wegen der breiten Diversifizierung weiterhin vor allem über direkte Aktienbeteiligungen und Darlehen an MFI. Fondskonzepte und strukturierte Finanzierungsprodukte – speziell Verbriefungen – gewinnen jedoch immer mehr an Bedeutung. Letztere sind für die MFI eine sehr effiziente Form der Kapitalisierung; aufgrund der meist attraktiven Renditen und klar definierten Risiken sind sie auch für Investoren interessant. Hinzu kommen hybride Finanzierungsarten – wie etwa in Form von nachrangigen konvertiblen Darlehen – direkt an die MFI oder wiederum über Fonds.

Rein private und gänzlich kommerzielle Investitionen in MFI sind nach wie vor relativ selten, weil Banken und private Geldgeber aufgrund von Länder- und Wechselkursrisiken sowie Transparenzüberlegungen nur die besten, die *top-tier MFI*, in ihre Portfolios aufnehmen. Um gerade auch Investitionen in die *second-tier MFI* zu fördern, braucht es mit öffentlicher Entwicklungshilfe finanzierte Anschub- und Risikoteilungsmechanismen zur Erzielung von Demonstrationseffekten. Hier setzt die Mikrofinanzförderung des Seco an.

Formen der Mikrofinanzförderung des Seco

Das Seco hat sich mit knapp 40 Mio. Franken über Sifem an marktorientierten Mikrofinanz-Instrumenten beteiligt und ist bestrebt, deren Entwicklung zu fördern und aktiv mitzugestalten. Dies geschieht zum einen als Leadinvestor in Fonds und zum anderen über die Beteiligung an der Konzeption und Anwendung neuer Instrumente. Als Leadinvestor leistete die Schweiz im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Entwicklungszusammenarbeit bereits 1996 Pionierarbeit, nämlich mit *ProFund*, dem ersten MFI-Aktien-Investitionsfonds überhaupt. Heute nimmt das Seco eine vergleichbare Rolle im weltweit ersten MFI-Hybridfonds ein, indem eine Investition

in *Solidus* getätigt wurde. Auf der anderen Seite beteiligt sich das Seco ganz direkt an der Konzeption und Anwendung neuer Instrumente, zusammen mit spezialisierten Institutionen wie etwa der Schweizer Firma *Symbiotics*. In Peru finanziert das Seco eine strukturierte Transaktion, die zu einer Effizienzsteigerung in der MFI-Refinanzierung beitragen und zugleich das politische und Wechselkursrisiko vermindern soll. Gleichzeitig mobilisiert es in einem weiteren Projekt von *Symbiotics* privates Kapital mittels optimierter Risikoteilung in einer so genannten *Collateralized Debt Obligation*. Sodann war das Seco Anschubfinanzierer beim *Responsability Global Microfinance Fund*, einem der ersten Mikrofinanz-Anlagefonds in der Schweiz. Dieser ist heute auf über 100 Mio. Franken angewachsen und widerspiegelt das Interesse von Schweizer Privatanlegern an der Mikrofinanz.

Als begleitende Massnahmen tätigt das Seco schliesslich auch Investitionen, welche die Stabilität und Nachhaltigkeit des gesamten Mikrofinanzsektors stärken. Dies geschieht etwa im Rahmen der *Emergency Liquidity Facility*, welche MFI in Lateinamerika und der Karibik kurzfristige Darlehen zur Überbrückung von Liquiditätsempässen im Fall von externen Schocks (Naturkatastrophen

oder anderweitigen Krisen) gewährt. Die Investitionstätigkeit erlaubt zudem eine enge Kooperation mit den MFI, wodurch spezifisches Wissen für professionelles Management und erfolgreiches Wachstum vermittelt werden können.

Für die Zukunft verfolgt das Seco weiterhin die Strategie, nicht selbst grosse Volumina zu investieren, sondern die beschränkten Ressourcen ganz gezielt zur Risikoteilung, Innovationsförderung und Mobilisierung von privaten Mitteln einzusetzen. Unter Einhaltung des Subsidiaritätsgebots wird streng darauf geachtet, Marktverzerrungen zu vermeiden und private Investitionen nicht zu verdrängen.

Rasanter Wandel

Nebst der Ausdifferenzierung der Finanzierungsinstrumente ist eine Reihe von Entwicklungen der letzten Jahre massgeblich dafür verantwortlich, dass sich die Mikrofinanz rasch wandelt und zunehmend erwachsen wird. Dazu gehören das Erschliessen neuer Dienstleistungen – wie etwa Mikroversicherungen, Hypotheken und der Geldtransfer –, der technologische Fortschritt, welcher beispielsweise das Mobilfunk-Banking erlaubt, und das allmähliche Auftreten von spezialisierten Rating-Agenturen. Besonders ermutigend ist das wachsende Interesse von internationalen Banken und Versicherungen am Aufbau von Mikrofinanz-Geschäftsmodellen, da diese mehr als andere Kapital mobilisieren helfen, zur Risikominderung beitragen und die Liquidität von MFI erhöhen. Immer häufiger sind schliesslich auch *Downscaling-Prozesse* zu beobachten, was bedeutet, dass sich lokale Banken für Kleinstkunden zu interessieren beginnen. Das Seco fördert diesen Trend in Zentralasien mit einer Garantie für die *EBRD Micro and Small Enterprise Finance Facility*.

All diese Entwicklungen haben der Mikrofinanz in den vergangenen Jahren zu einer unerhörten Dynamik verholfen. Die damit einhergehende Professionalisierung der MFI und der wachsende Wettbewerb tragen dazu bei, die Kosten zu senken, was die wichtigste Voraussetzung für die weitere Verbreitung der Mikrofinanz ist. Noch ist ihr Potenzial bei Weitem nicht ausgeschöpft, und es sind weitere Anstrengungen nötig. Dazu zählt eine verbesserte Regulierung genauso wie die verstärkte Formalisierung im ländlichen Raum, vor allem über spezifische Finanzprodukte im Landwirtschaftsbereich. ■

Kasten 1

Was ist Mikrofinanz?

Eine grosse Zahl von Kleinstunternehmern, viele davon Frauen, gehen in Entwicklungs- und Transitionsländern einer kleingewerblichen Tätigkeit im informellen Sektor nach. Weil sie zu arm sind und über keine banküblichen Sicherheiten verfügen, haben 90% von ihnen keinen Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen. Auch ist den lokalen Banken der administrative Aufwand für die benötigten kleinen Beträge vielfach zu hoch. Hier begründet sich die Idee der Mikrofinanz und der Mikrofinanzinstitutionen (MFI). Diese vor Ort tätigen und lokal gut verketteten Organisationen bieten Finanzdienstleistungen an, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Möglichkeiten von Kleinstunternehmern zugeschnitten sind. Dabei geht es nicht nur um Kredite, sondern auch um Spar- und Vorsorgeprodukte, Versicherungen und Geldüberweisungen. Die Bandbreite des Angebots und der Formen variiert allerdings beträchtlich: Die so genannten *top-tier MFI* – ihre Zahl wird weltweit auf rund 220 geschätzt – sind als moderne Bankeninstitute etabliert und weitgehend in den Privatsektor integriert. Eine wesentlich grössere Zahl von *second-tier MFI* ist auf dem Weg dazu, wird aber noch für eine gewisse Zeit auf die Unterstützung durch die Entwicklungszusammenarbeit angewiesen sein. Daneben gibt es MFI, die in Regionen oder Sektoren aktiv sind, in welchen ein umfassender, kommerzieller Betrieb kaum realistisch ist. Die Klassifizierung dieser *low-tier MFI* ist je-

doch dynamisch, und einstige Nichtregierungsorganisationen (NGO) transformieren in zunehmendem Masse in voll regulierte Finanzinstitutionen.

Die von Friedensnobelpreisträger Muhammad Yusuf Mitte der Siebzigerjahre gegründete *Grameen Bank of Bangladesh* gilt als Pionier der rasant wachsenden Mikrofinanz. Als Aushängeschild der Branche hat Grameen den Beweis erbracht, dass Arme kreditwürdig sind. Das klassische, auf möglichst günstige Kleinstdarlehen und Kreditkooperativen ausgerichtete Modell hat sich in den letzten Jahren zwar stark weiterentwickelt (siehe Haupttext). Aber noch immer gründet sich der Erfolg der Mikrofinanz auf der langfristigen und engen Beziehung zwischen MFI und Mikrounternehmern. Durch die persönliche Betreuung und Beratung haben sich die Mikrounternehmer als sehr zuverlässige Kunden erwiesen. Gut geführte MFI erzielen möglicherweise nicht die stets zitierten Kreditrückzahlquoten von 97%, sicher aber sind sie überdurchschnittlich hoch. Diese Kreditdisziplin zahlt sich aus: Eine wachsende Zahl von MFI arbeitet äusserst profitabel, kann das Angebot an Mikrofinanzdienstleistungen laufend ausweiten und neue Kunden gewinnen. Kurz: Die Mikrofinanz funktioniert und leistet einen wichtigen Beitrag zur Armutsbekämpfung und der Förderung der Privatinitiative in Entwicklungs- und Transitionsländern.