

Mikrofinanzierung - Business oder Charity?

Executive Summary

Patrick Estermann

Mikrofinanzierung als Paradigmenwechsel im Retail Banking und in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit hat in den letzten zwei Jahrzehnten beachtliche Aufmerksamkeit von Akademikern, staatlichen Entscheidungsträgern, NGOs sowie profitorientierten Investoren erlangt. Dennoch bleibt die für viele öffentliche und private Akteure zentrale Frage, inwiefern Kleinkredite und die damit eng verbundenen Finanzdienstleistungen in der Praxis soziale und private Renten generieren können, weitgehend unbeantwortet.

Die vorliegende Arbeit sucht eine Antwort auf die Frage, ob ein Zielkonflikt zwischen der finanziellen Nachhaltigkeit von Mikrofinanzprogrammen und der sozialen Mission von Mikrofinanzierung besteht. Unter sozialer Mission wird dabei die Fähigkeit von Mikrofinanzinstitutionen verstanden, die vom formellen Finanzsektor ausgeschlossenen Haushalte mit Kapital zu versorgen. Der Zielkonflikt zwischen finanzieller und sozialer Nachhaltigkeit kann von den unterschiedlichen Ansprüchen an Mikrofinanzierungsinstitutionen abgeleitet werden.

Der Business-Ansatz geht davon aus, dass Mikrofinanzierung durch die Erschliessung eines neuen Kundensegmentes (die Versorgung von Haushalten ohne materielle Sicherheiten mit Kapital) als lukratives Investment in Frage kommt. Private und institutionellen Investoren würden aus dieser Perspektive eine Mikrofinanzpolitik bevorzugen, welche die Rendite auf das investierte Kapital maximiert.

Der Charity-Ansatz orientiert sich nicht in erster Linie an Kriterien der finanziellen Performance von Mikrofinanzinstitutionen. Vielmehr sehen NGOs und Geberorganisationen eine soziale Mission in Mikrofinanzierung: Die Armutsbekämpfung durch Gewährleistung von umfassender Kapitalversorgung der ärmsten Haushalte. Zudem geht dieser Ansatz von grossen positiven Externalitäten und Spillovers aus. Um diese Versorgung mit Finanzdienstleistungen zu garantieren, ist es unter diesem Blickwinkel legitim, Mikrofinanzinstitutionen mittels Subventionen und vergünstigtem Kapital zu unterstützen.

Diese beiden Ansätze sind nicht in einem sich gegenseitig ausschliessenden Sinn zu verstehen. Der Mikrofinanzgedanke gründet ja gerade auf der mutmasslichen Symbiose zwischen Business- und Charity-Interessen. Die Einteilung von Interessengruppen in zwei Kategorien verfolgt vielmehr das

Ziel, den Konflikt zwischen den verschiedenen Ansprüchen an MFI zu veranschaulichen.

Wichtig ist es auch, die Perspektive der weitgehend mittellosen, vom formalen Finanzsektor ausgeschlossenen Haushalte zu beachten. Welcher Ansatz ist für sie attraktiver? Kurzfristig dürften Subventionen die reizvollere Alternative sein, da sie unmittelbaren Zugang zu Finanzprodukten verschaffen. In der langen Frist muss aber davon ausgegangen werden, dass sich unter keinen Umständen genügend Spender finden lassen, um den grossen Kapitalbedarf der Haushalte ohne materielle Sicherheiten abzudecken.

Um zu eruieren, ob die langfristige Koexistenz dieser beiden Ansätze möglich ist, gilt es, vorab vier Fragen zu klären:

1. Wie effizient sind Mikrofinanzmärkte?
2. Können externe Interventionen die Effizienz von Mikrofinanzmärkten erhöhen?
3. Ist die Mikrofinanztechnologie genügend weit entwickelt, um Marktimperfectionen zu kompensieren?
4. Welche Auswirkungen haben spezifische Mikrofinanzprogramme direkt auf Programmteilnehmer und indirekt via Externalitäten und Spillovers auf Nichtteilnehmer?

Während einige Evidenz auf die Existenz von beträchtlichen, durch Teilnahme an Mikrofinanzprogrammen verursachten positiven Effekten jenseits eines Einkommensanstiegs für Programmteilnehmer hindeutet, gibt es kaum Versuche, Spillovers und Externalitäten systematisch zu messen. Die wenigen Studien, welche entsprechende Versuche unternehmen, finden zwar leichte empirische Evidenz, die allerdings oft durch methodische Defizite in Zweifel gezogen werden muss.

Die Analyse der Mikrofinanzmärkte verweist auf schwerwiegende, oft auf Informationsasymmetrien gründende Marktimperfectionen, wie etwa *Moral Hazard* oder adverse Selektion. Innovationen in der Mikrofinanztechnologie haben allerdings wichtige Beiträge geleistet, diese Marktversagen abzuschwächen. Während ursprünglich v.a. die Ausnutzung von Sozialkapital durch die Vergabe von Kollektiv-Krediten als zentrale Kredittechnologie galt, zeichnet sich ein Trend hin zu Individualkrediten mit starken dynamischen Anreizen ab. Beispielsweise führt die kontinuierliche Erhöhung des Kreditbetrags nach einem erfolgreich abgeschlossenen Kreditzyklus zu starken Anreizen für den Kreditnehmer, Zahlungsausfälle zu vermeiden.

Eine Massnahme, welche generell darauf abzielt, Mikrofinanzmärkte effizienter zu machen, ist die

Aufhebung von Maximalzinssatzbeschränkungen. Erwartungsgemäss könnten höhere Kreditzinsen für Hochrisiko-Kreditnehmer erhoben werden, was dazu beitragen könnte, Mikrofinanzprodukte weiterhin den vom Markt nicht bedienten Kreditnachfragern zugänglich zu machen. Ebenso dürfte künftig ein wichtiger Impuls von Kreditbüros ausgehen, die momentan im Begriff sind, sich breit in Mikrofinanzmärkte zu integrieren. Heikel hingegen ist die Rolle von Subventionen. Zwar verbilligen diese die Kreditzinsen, führen aber zu Verzerrungs- und Verdrängungseffekten in den lokalen Kreditmärkten und können langfristig Innovationsanreize vermindern.

Weiteres Potential lässt sich in der Differenzierung von Mikrofinanzprodukten orten. Spezifisch deutet die Empirie auf gute Performance von Programmen hin, welche Möglichkeiten zur Ersparnisbildung und Finanzberatung beinhalten. Dies dürfte den Trend weg von reinen Kreditprodukten hin zu umfassenden Finanzdienstleistungsprodukten noch weiter verstärken.

Trotz den angeführten Argumenten, welche vermuten lassen, dass der Reifeprozess von Mikrofinanzierung auf Perspektiven jenseits von massiven externen Subventionen hindeutet, scheint der Ruf nach einem unmittelbaren Subventionierungsstopp verfrüht. Erstens sind weiterhin ein Grossteil der MFIs unmittelbar auf Subventionen angewiesen. Würden diese in naher Zukunft ausbleiben, hätte dies mit grosser Wahrscheinlichkeit einen massiven Rückgang des Kreditangebots mit einschneidenden Konsequenzen für die betroffenen Regionen zur Folge.

Zweitens erlauben es Subventionen, im Sinne einer *infant industry*, mit Produktdesigns zu experimentieren, was zu neuen, innovativen Produkten führen dürfte.

Drittens geht die Finanzmarkttheorie davon aus, dass weit entwickelte Finanzmärkte bedeutende gesellschaftliche Wohlfahrtssteigerungen implizieren. Die Empirie hat es zwar bis anhin nicht geschafft, die mutmasslichen externen Effekte von Mikrofinanzprogrammen klar aufzuzeigen, solange aber auch keine widersprüchliche Evidenz angeführt werden kann, darf eine verantwortungsbewusste Wirtschafts- und Entwicklungspolitik nicht davon ausgehen, dass diese Effekte nicht existieren.