

**KREDITTE  
FÜR**

**DIE  
SCHWACHEN?**

KREDITE FÜR DIE SCHWACHEN?

# ARMUTSBEKÄMPFUNG DURCH MIKROFINANZIERUNG

STEFAN KLONNER

**In den vergangenen 50 Jahren hat sich in Entwicklungsländern ein neues Finanzmarktsegment entwickelt: Haushalte, die von Armut betroffen sind und vormals vom modernen Finanzsektor ausgeschlossen waren, erhalten Zugang zu Krediten und weiteren Bankdienstleistungen. Was macht diese sogenannte Mikrofinanzierung anders als herkömmliche Banken? Ist sie profitabel und soll sie dies sein? Und haben Klein- und Kleinstkredite tatsächlich die Schwachen gestärkt und die globale Armut reduziert? Zu diesen Fragen forscht die Entwicklungsökonomie an der Universität Heidelberg.**

# M

Mikrofinanzierung bezeichnet einen Teil des Finanzmarktes, der darauf abzielt, Menschen Zugang zu relativ kleinen Krediten und damit verbundenen Finanzdienstleistungen zu verschaffen, um Armut zu lindern und wirtschaftliche Entwicklung zu fördern. Vor Aufkommen der Mikrofinanzbewegung war insbesondere in Entwicklungsländern der Zugang zu Krediten und Finanzdienstleistungen denjenigen vorbehalten, die über Vermögen verfügen, während weite Teile der Bevölkerung, insbesondere Ärmere, davon ausgeschlossen waren. Mikrofinanzierung bietet weniger begüterten Haushalten erschwingliche Kredite und Finanzdienstleistungen an und verspricht dadurch eine doppelte gesellschaftliche Dividende: einerseits beschleunigtes Wirtschaftswachstum durch eine erhöhte Mobilisierung des unternehmerischen und produktiven Potenzials benachteiligter Bevölkerungsschichten, andererseits Reduzierung von Armut und Ungleichheit. Gleichzeitig soll das Mikrofinanzgeschäft profitabel oder jedenfalls nicht verlustreich sein. Dies steht im Gegensatz zu früheren staatlichen Kreditprogrammen in Entwicklungsländern, die sich meist als teuer und nicht nachhaltig erwiesen haben, häufig, weil Kredite von staatlicher Seite als Wahlgeschenke aufgefasst wurden.

Die Mikrofinanzbewegung hat für die globale Entwicklung zunehmend an Bedeutung gewonnen, insbesondere seit Muhammad Yunus, der 1983 die Mikrokredite vergebende Grameen Bank in Bangladesch gründete, 2006 für sein Engagement zur Armutsbekämpfung mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet wurde. Seit 2015 ist der universelle Zugang zu Finanzdienstleistungen auch in den nachhaltigen Entwicklungszielen (SDGs) der Vereinten Nationen verankert: Das achte SDG fordert einen verbesserten Zugang sowohl für private Haushalte als auch für kleine und mittlere Unternehmen. Seit seinen Ursprüngen in den 1970er-Jahren ist der Mikrofinanzsektor erheblich gewachsen: Laut den letzten verfügbaren Zahlen gab es 2013 211 Millionen Mikrokreditnehmer weltweit, wobei der durchschnittliche Kreditbetrag bei etwas unter 700 US-Dollar lag.

#### Komplikationen des Kreditmarkts

Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung lebt in Ländern mit niedrigem oder niedrigem mittlerem Einkommen, wo das Pro-Kopf-Einkommen weniger als zwölf US-Dollar am Tag beträgt. Zum Vergleich: In Deutschland beträgt das tägliche Pro-Kopf-Einkommen 164 US-Dollar. Für die ärmeren Teile dieser Bevölkerungen ist der Zugang zu Finanzmitteln eine große Herausforderung. Um Bankkredite zu erhalten, zum Beispiel für landwirtschaftliche Investitionen oder kleine und mittlere Unternehmungen, sind zumeist hohe formale Hürden zu überwinden in Bezug auf Einkommensnachweise und Sicherheiten. Da Menschen, die von Armut betroffen sind, diese Kriterien meist nicht erfüllen können, waren sie traditionell weitgehend auf informelle Kanäle wie Freunde und Verwandte, Geldverleiher, Pfandleiher oder nachbarschaftliche Spargruppen angewiesen. Diese oft unzuverlässigen Finanz-

**„Bei Mikrofinanzierung stellen Frauen häufig die Mehrheit der Kundschaft; die Finanzmittel bieten ihnen die Möglichkeit, unabhängiger und selbstbestimmter zu werden.“**

# „Mikrofinanzierung verspricht eine doppelte gesellschaftliche Dividende.“

quellen sind häufig mit hohen Zinssätzen und anderen Nachteilen wie beispielsweise persönlichen Abhängigkeitsverhältnissen verbunden.

Kreditmärkte sind aufgrund des Ausfallrisikos für die Kreditgeber besonders anfällig für Marktversagen. Im vorliegenden Kontext bedeutet dies, dass aus Sicht der Gesamtwirtschaft wünschenswerte Investitionen von Klein- und Kleinstunternehmern unterbleiben, da sie nicht durch den Kreditmarkt finanziert werden. Neben den eher kleinen Kreditbeträgen, die arme Menschen häufig benötigen, haben Wirtschaftswissenschaftler die Bedeutung asymmetrischer Information zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer hervorgehoben: Wenn die Kreditgeber nicht oder nur unvollständig über das Risiko eines Kreditantragstellers informiert sind, sprechen Ökonomen von einem adversen Selektionsproblem. Wenn die Verpflichtung zur Rückzahlung Anreize für die Kreditnehmerin schafft, ein risikoreicheres Investitionsprojekt zu wählen oder weniger hart zu arbeiten, als sie es getan hätte, wenn sie die Investition von ihrem eigenen Geld getätigt hätte, sprechen Ökonomen von einem „moral hazard“-Problem. Infolgedessen wird Personen ohne Sicherheiten oder formellen Arbeitsvertrag häufig ein Bankkredit verweigert. Der Wirtschaftswissenschaftler Joseph Stiglitz von der US-amerikanischen Columbia University, der sich auch in der globalen Entwicklungsdebatte wiederholt zu Wort gemeldet hat, erhielt 2001 den Wirtschaftsnobelpreis für seine einflussreichen theoretischen Arbeiten zu diesen Themen.

## Innovative Ansätze

Die Mikrofinanzbewegung hat eine Reihe innovativer Ansätze entwickelt, um diesen Komplikationen zu begegnen und den Armen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu verschaffen. Die bekannteste Neuerung ist der Einsatz von Gruppenkrediten: Hier werden Gruppen von meist fünf bis 25 Mitgliedern zusammengebracht und standardisierte Kredite während der Gruppentreffen vergeben und zurückgezahlt. Dies senkt zum einen die Betriebskosten des Kreditgebers, zum anderen sorgt es für vereinfachten Zugang

auf Kreditnehmerseite, da Transaktionen vor Ort und nicht in Filialen getätigt werden. Häufig sind solche Gruppenkredite mit einer gemeinsamen Haftung verbunden, das heißt, wenn ein Kreditnehmer seinen Kredit nicht zurückzahlt, haften alle anderen Mitglieder der Gruppe für die Rückzahlung. Durch diese gesamtschuldnerische Haftung wird das individuelle Kreditrisiko auf die Gruppe übertragen, und für die Kreditnehmer entstehen mehrere für den Kreditgeber vorteilhafte Anreizmuster: zum einen lohnt es sich, möglichst zuverlässige Gruppenmitglieder zu finden, was dem adversen Selektionsproblem entgegenwirkt; zum anderen ist es von Vorteil, wirtschaftliche Aktivitäten anderer Gruppenmitglieder zu überwachen und Sorge dafür zu tragen, dass keine übermäßig riskanten unternehmerischen Entscheidungen getroffen werden. Die daraus resultierenden höheren Rückzahlungen ermöglichen es, Kredite an Personen zu vergeben, die nicht die sonst geforderten Sicherheiten oder einen Arbeitsvertrag mit regelmäßigem Einkommen vorweisen können.

Zusätzlich zur Gruppenkreditvergabe wurden sogenannte dynamische Anreize entwickelt, um eine höhere Rückzahlungsrate zu erreichen: Man spricht von progressiver Kreditvergabe, wenn der Kreditgeber einen Kreditnehmer, der seine aktuellen Schulden fristgerecht zurückzahlt, mit höheren künftigen Krediten belohnt. In einer Grameen-Publikation von 2001 vergleicht Muhammad Yunus eine solche Geschäftsbeziehung mit einer mehrspurigen Autobahn, auf der sich der Kreditnehmer von der rechten, langsamen Spur mit der Zeit zu einer schnelleren weiter links vorarbeiten kann. Dieses Modell schafft einen wichtigen Rückzahlungsanreiz und ermöglicht Kleinunternehmern den Zugang zu ausreichenden Finanzmitteln, wenn ihr Unternehmen wächst.

Ein bemerkenswerter Aspekt der Mikrofinanzierung ist die Tatsache, dass Frauen häufig die Mehrheit der Kundschaft stellen und die Finanzmittel ihnen die Möglichkeit bieten, unabhängiger und selbstbestimmter zu werden. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Frauen in

Entwicklungsländern wirtschaftlich besonders verwundbar sind und die Mikrofinanzierung, zumindest in ihrer Anfangsphase Ende des 20. Jahrhunderts, in erster Linie soziale Ziele verfolgte. Darüber hinaus haben Yunus und andere Pioniere gezeigt, dass Frauen oft zuverlässigere Kreditnehmer sind als Männer. Das ursprüngliche Modell von Grameen, bei dem Kredite an Gruppen von fünf Frauen vergeben wurden, ermöglichte es Frauen, Kleinstunternehmerinnen zu werden, und stärkte auch ihren gesellschaftlichen Status.

### Gedämpfter Enthusiasmus

Eine Reihe von im letzten Jahrzehnt durchgeführten Forschungsarbeiten haben den früheren Enthusiasmus über Mikrofinanzierung und ihre Armutswirkung, der sich häufig auf Einzelfallstudien stützte, gedämpft. Studien der Nobelpreisträger Abhijit Banerjee und Esther Duflo und zahlreicher anderer, darunter auch der Heidelberger Nachwuchswissenschaftler Min Xie, haben gezeigt, dass der Zugang zu Mikrokrediten arme Menschen tatsächlich unabhängiger von informellen Finanzierungsquellen macht. Was weitere Auswirkungen betrifft, so kommt die Mikrofinanzierung hauptsächlich denjenigen zugute, die bereits Unternehmer sind, während sich in der Regel keine langfristigen wirtschaftlichen Vorteile bei Lohnempfängern und denjenigen feststellen lassen, die durch Mikrokredite zu Unternehmern werden. Dies gilt auch für Kreditnehmerinnen, bei denen die Mehrzahl der Studien geringere unternehmerische Zuwächse findet als bei männlichen Kreditnehmern.

Außerdem hat sich gezeigt, dass Mikrofinanzierung die Ärmsten der Armen häufig nicht erreicht. Zwar können Mikrokredite Kapital bereitstellen, doch fehlt es Menschen, die von extremer Armut betroffen sind, häufig an Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Für diese Bevölkerungsgruppen haben sich sogenannte „graduation programs“ als effektiver erwiesen: Bei diesen wird ein überschaubares Startkapital unentgeltlich bereitgestellt – dies können ein paar Milchtiere oder eine Nähmaschine sein – und Programmteilnehmer, zumeist Frauen, werden zusammengebracht und mobilisiert, um Ideen und Ressourcen untereinander auszutauschen. Diese Programme erfordern

jedoch Mittel der Regierung oder wohlthätiger Geber und werden nicht durch den Markt selbst generiert – wie dies bei Mikrofinanzierung überwiegend der Fall ist.

Mit dem zunehmenden Erfolg der Mikrofinanzierung haben sich viele Mikrofinanzanbieter vom ursprünglichen Grameen-Modell, bei dem soziale Ziele im Vordergrund standen, zu einem eher kommerziellen Modell hin entwickelt. Die Börsengänge der Mikrofinanzanbieter Compartamos in Mexiko 2007 und SKS in Indien 2010, die zusammen 850 Millionen US-Dollar einbrachten, verdeutlichen diesen Trend. Auch Bangladeschs Grameen-Bank, die weiterhin soziale Ziele großschreibt, ist 2001 von Grameen I, einem eher gemeinschaftsorientierten Gruppenkredit-Modell, zu Grameen II übergegangen, bei dem die Vergabe größerer Kredite an Einzelpersonen im Vordergrund steht. Diese „mission drift“ wurde kritisiert, da sie die Aufmerksamkeit vom ursprünglichen Zweck der Mikrofinanzierung – Linderung von Armut – ablenkt und den Schwerpunkt von den ärmsten Mitgliedern der Gesellschaft auf profitablere Kundensegmente verlagert. Während Kommerzialisierung das Potenzial hat, angebotsseitig erhebliche Kreditmittel zu mobilisieren, besteht gleichzeitig die Gefahr, dass der Zugang zu Krediten für wirtschaftlich schwächere Kundensegmente erschwert wird und sich die Vergabekonditionen, wie etwa die Zinssätze, verschlechtern.

### Heidelberger Forschung zur Mikrofinanzierung

Einige der Neuerungen, mit denen die Mikrofinanzierung formelle Finanzmärkte in Entwicklungsländern bereichert hat, haben Vorläufer in traditionellen informellen Finanzinstitutionen. Ein prominentes Beispiel sind sogenannte rotierende Kredit- und Spargruppen (ROSCAs), die bereits vor Beginn der Mikrofinanzbewegung an vielen Orten der Welt existierten, an manchen wie in Südindien bereits vor Beginn des Kolonialzeitalters. Bei diesem Schema trifft sich eine Gruppe von Mitgliedern, meist zehn bis 20, regelmäßig in festem Abstand, beispielsweise monatlich, um jeweils einen überschaubaren Sparbetrag in einen Fonds einzuzahlen. Bei jedem Treffen wird der Fonds in voller Höhe an ein Mitglied ausbezahlt. Die Anzahl der Treffen entspricht der Anzahl der Mitglieder, so dass jeder Teilnehmer genau einen



**PROF. DR. STEFAN KLONNER** ist seit 2010 Professor und Leiter der Abteilung Entwicklungsökonomie am Südasiens-Institut der Universität Heidelberg. Zuvor war er als Gastwissenschaftler und Assistant Professor an den Universitäten Yale und Cornell (USA) tätig, bevor er 2008 einem Ruf an die Goethe-Universität in Frankfurt am Main folgte. Stefan Klonners Forschungsschwerpunkte liegen auf Kreditmärkten, Gesundheit und Armutsreduzierung, insbesondere in den Ländern Südasiens. Zu diesen Themen war er als Referent bei internationalen Foren wie dem Global Development Network oder dem Indian Statistical Institute ebenso wie im Inland bei der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) tätig.

Kontakt: klonner@uni-heidelberg.de

# „Frauen sind oft zuverlässigere Kreditnehmer als Männer.“

LOANS FOR THE WEAK?

# FIGHTING POVERTY THROUGH MICROFINANCE

STEFAN KLONNER

Over the past 50 years, a new financial market segment has emerged in developing countries that now reaches over 200 million customers worldwide. Through microfinance, households affected by poverty that were previously excluded from the modern financial sector gain access to loans. In 2006 Muhammad Yunus, who founded the Grameen Bank of Bangladesh in 1983, was awarded the Nobel Peace Prize for his commitment to fighting poverty through microfinance.

Microfinance promises a double social dividend: accelerated economic growth through mobilisation of the entrepreneurial and productive potential of disadvantaged population segments; and a reduction of poverty and inequality. At the same time, microfinance has set out with the promise of being profitable. The microfinance movement has developed a number of innovative approaches to achieve these goals, most notably group lending with joint liability and, secondly, dynamic incentives where timely repayment is rewarded with larger future loans. Moreover, women have often been shown to be better borrowers than men.

Recent empirical research has tempered the initial enthusiasm: Microfinance has been shown to benefit mainly those who are already entrepreneurs, while long-term economic benefits are generally not found among wage earners and those who become entrepreneurs through microcredit. Moreover, microfinance has proven to be largely unsuitable for the poorest of the poor.

Our research has focused on traditional credit and savings groups in India, whose institutional design is seen as a model for some of the innovations of the microfinance movement. We have shown how such groups overcome problems that are notorious in non-formalised credit relationships. On the other hand, traditional credit groups fail to provide financial market intermediation on a larger scale. ●

PROF. DR STEFAN KLONNER has been Professor and Head of the Department of Development Economics at the South Asia Institute of Heidelberg University since 2010. Before taking up an appointment at Goethe University in Frankfurt am Main in 2008, he was a visiting scholar and assistant professor at Yale and Cornell universities in the United States. Stefan Klonner's research focuses on credit markets, health and poverty reduction, particularly in South Asian countries. He has been invited to speak on these topics at international forums such as the Global Development Network and the Indian Statistical Institute, as well as domestically at the Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) and the Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Contact: klonner@uni-heidelberg.de

**“It has been shown that microfinance is often not accessible for the poorest of the poor.”**

# „Es hat sich gezeigt, dass Mikrofinanzierung die Ärmsten der Armen häufig nicht erreicht.“

Fonds erhält. Traditionelle ROSCAs und das ursprüngliche Kreditmodell der Grameen-Bank und vieler anderer Mikrofinanzanbieter haben gemeinsam, dass alle Transaktionen innerhalb einer festen Gruppe stattfinden, die sich in festen zeitlichen Abständen trifft.

Unsere Forschung hat gezeigt, dass auch in ROSCAs wie beim Gruppenkredit Anreize für die Teilnehmer bestehen, Mitglieder mit möglichst geringem Rückzahlungsrisiko auszuwählen und unternehmerische Entscheidungen anderer, die für die Rückzahlung erheblich sind, zu überwachen. Ein Hauptunterschied zu Mikrokrediten ist hingegen, dass in einem ROSCA die Kreditmittel von der Gruppe selbst aufgebracht werden müssen, während Mikrokredite zumindest vorwiegend mit externen Mitteln finanziert sind. Dies hat zur Folge, dass die Konditionen bei Mikrokrediten deutlich standardisierter und zumindest für Außenstehende transparenter sind als in ROSCAs. In diesem Zusammenhang haben wir Kreditvergabepraktiken in indischen Kredit- und Spargruppen untersucht – hier geht es um die Reihenfolge der Fondsvergabe an die Mitglieder – und gezeigt, wie Zinszahlungen, die durch Auktionen festgesetzt werden, das Vergabeproblem lösen und wie im Bieten einerseits Wettbewerbsverhalten, andererseits aber auch Altruismus gegenüber anderen Gruppenzugehörigen, die zur gleichen Dorfgemeinschaft gehören, zum Ausdruck kommt.

## **Konflikt zwischen sozialen und kommerziellen Prioritäten**

Die Mikrofinanzierungsbewegung kann bemerkenswerte Erfolge vorweisen: Sie hat gezeigt, dass es möglich ist, in von Armut betroffenen Gebieten verlässliche Finanzdienstleistungen anzubieten, tragfähige Geschäftsmodelle zu entwickeln und die wirtschaftliche Stellung von Frauen zu stärken, ohne dass große Subventionen erfor-

derlich sind. So hat die Mikrofinanzierung den wirtschaftlich „schwachen“ Mitgliedern der Gesellschaft in Entwicklungsländern Möglichkeiten eröffnet, Zugang zu Finanzdienstleistungen zu erhalten, die traditionell nur den wirtschaftlich „starken“ zur Verfügung standen. Die Mikrofinanzierung hat zudem nicht nur gezeigt, dass neue Arten von Finanzinstituten möglich sind, sondern sie hat auch Innovationen in anderen Bereichen wie Gesundheit, Bildung und Energie angeregt.

Dennoch war die Mikrofinanzierung von Anfang an umstritten, wobei die Konfliktlinien hauptsächlich zwischen sozialen und kommerziellen Prioritäten verlaufen. Quantitative Befunde aus jüngerer Zeit haben gezeigt, dass Mikrofinanzinstitutionen zwar weitgehend kostendeckend arbeiten, die Wirkungen auf Kleinunternehmertum und Lebensstandards hingegen bescheiden sind. Während die Mikrofinanzierung auf institutioneller Ebene somit ein klarer Erfolg ist, ist weniger klar, wie positive Auswirkungen auf die Kunden sichergestellt werden können.

In diesem Zusammenhang hat Jonathan Murdoch von der Columbia University, ein Forschungspionier auf diesem Gebiet, kürzlich zwei Anstöße zu einem Umdenken in der Mikrofinanzbranche geliefert: zum einen sollen Finanzprodukte besser den Bedürfnissen bestehender Kleinunternehmer entsprechen, bei denen sich bislang die deutlichsten Wirkungen von Kleinkrediten zeigen ließen; zum anderen soll Mikrofinanzierung künftig noch stärker in städtischen Räumen unter Nichtselbstständigen, die kein Interesse an unternehmerischen Investitionen haben, Verbreitung finden – so sollen innovative Finanzprodukte helfen, Herausforderungen wie unregelmäßiges Einkommen und unerwartete größere Ausgaben zu bewältigen und somit die wirtschaftliche Verwundbarkeit dieser Gruppen zu reduzieren. ●