

PwC Financial Services*

Banken·Fonds·Real Estate·Versicherungen

Ausgabe 21
Mai 2006

Mikrofinanz –
eine Vision für die
Zukunft



*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 



Mikrofinanz – eine Vision für die Zukunft

Die Vereinten Nationen haben 2005 als „Jahr des Mikrokredits“ deklariert und betonen damit die entwicklungspolitische Bedeutung von Finanzdienstleistungen zur Armutsbekämpfung. Das Instrument des Mikrokredits gibt es bereits seit 30 Jahren und die Vereinten Nationen haben nicht ohne Grund diese Form der Finanzdienstleistung in den Mittelpunkt gerückt. Im Jahr 2000 wurden im Rahmen einer internationalen Staatenkonferenz acht „Millennium Development Goals“ beschlossen, die bis zum Jahr 2015 erreicht werden sollen. Eines dieser Ziele ist die Halbierung der Armut in der Welt. Um dies zu finanzieren, haben die Staaten beschlossen, dass jeder Mitgliedsstaat 0,7 % seines Bruttosozialproduktes jährlich der Entwicklungshilfe widmen sollte. In der Zwischenzeit haben die Vereinten Nationen festgestellt, dass dieses Ziel allein mit staatlicher Hilfe nicht erreichbar ist, da in den vergangenen fünf Jahren lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 % des Bruttosozialproduktes der Staaten der Entwicklungshilfe zugute kommen. Aus die-

sem Grund wurden andere Wege zur Armutsbekämpfung gesucht – einer davon ist, die Mikrofinanz aus dem Dunstkreis der Almosen herauszulösen und als echte Geschäftsmöglichkeit im Bereich der Finanzdienstleistungen zu etablieren.

„Mikrofinanz ist keine Spende. Sie ist ein Weg einkommensschwachen Haushalten dieselben Rechte und Dienstleistungen zu geben, die allen anderen auch zur Verfügung stehen. Damit wird anerkannt, dass arme Menschen die Lösung sind, nicht das Problem.“ Kofi Annan, UNO-Generalsekretär.

Was versteht man unter Mikrofinanz?

Mikrofinanz umfasst den gesamten Bereich der Finanzdienstleistungen, die speziell auf Menschen mit begrenzten Mitteln zugeschnitten sind. Dazu gehören Kredite, Spar- und Anlagemöglichkeiten, Versicherungen und Geldüberweisungsdienste für ArbeitsmigrantInnen. Kurz gesagt Retailbanking für arme-, aber wirtschaftlich aktive Menschen in Entwicklungsländern. Diese Menschen bekommen aufgrund fehlender Sicherheiten von traditionellen Banken meist weder einen Kredit noch ein Bankkonto, da das Bankwesen in Entwicklungsländern genauso strukturiert ist wie in den Industrieländern. Ohne Sicherheiten, wie Grundstücke, Gebäude und Vermögen werden sie bei den Banken abgewiesen. Weil diese Menschen zudem sehr kleine Kredite benötigen, macht der administrative Aufwand Mikrokredite für herkömmliche Banken uninteressant. Damit werden die Bedürfnisse der Bevölkerung in diesen Ländern nicht befriedigt. Erst der Zugang zum Geldkreislauf ermöglicht es den Menschen wirtschaftlich aktiv zu werden und löst eine Positivspirale aus. Geld

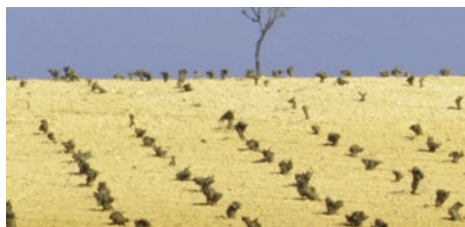
versickert nicht, sondern wird zurückgeführt, erneut verliehen und entfaltet so seine Funktion als Triebfeder der Wirtschaft. Diese Lücke schließen Mikrofinanz-Institute, die in vielen Entwicklungs- und Transitionsländern die einzigen offiziellen Anbieter von Finanzdienstleistungen für Kleinunternehmer sind. Durch den Zugang zum Geldkreislauf haben die Menschen in den Entwicklungsländern die Chance, ihren Lebensstandard zu erhöhen und bleiben daher auch in ihren Heimatländern. Der Wunsch nach Emigration in vermögende Industrieländer wird somit nicht mehr geweckt. In den wohlhabenden Ländern wurde das Thema Mikrofinanz neuerdings aber für den Private Banking Sektor als neue Veranlagungsmöglichkeit entdeckt, sodass davon sowohl Arme wie auch Reiche davon profitieren können.

Kleine Kredite – große Wirkung

Oft genügen vergleichsweise winzige Beträge als Sprungbrett zu erstaunlichen Erfolgen. Mikrokredite charakterisieren sich durch:

- Niedrige Kreditsummen, in der Regel zwischen 50 und 5.000 Euro
- Kurze Laufzeiten, meist sechs Monate bis drei Jahre
- Zinszahlung und Tilgung in vielen, kleinen Raten
- Große Kundennähe, regelmäßiger, persönlicher Kontakt der Kreditgeber zu ihren Kunden
- Genaue Kenntnis und Prüfung der persönlichen Lebensumstände statt traditioneller Sicherheiten

Um das Ausfallsrisiko zu minimieren, gibt es bei Mikrofinanz spezielle Mechanismen, wie zum Beispiel die



Vergabe von Solidaritätskrediten, für die eine ganze Gruppe eine Bürgschaft abgibt oder Gruppenkrediten, die einer Gruppe gemeinsam gewährt werden. Über den sozialen Druck in der Gruppe bieten diese Kredite mehr Sicherheiten gegen Zahlungsausfall. Grundsätzlich ist es allerdings auch so, dass arme Menschen nicht zwingend schlechtere Kunden im Bezug auf die Zahlungsmoral sein müssen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass arme Menschen eine äußerst hohe Rückzahlungsquote aufweisen, da sie auf diese Finanzierungsform angewiesen sind und alles daran setzen, Kunden zu bleiben. Die Ausfallsquote der Mikrofinanzinstitute liegt zwischen Null und drei %. Bei armen Menschen ist aber auch das Bedürfnis nach Sparen sehr wichtig. In vielen Ländern ist es üblich, dass arme Menschen einer Vertrauensperson wöchentlich oder monatlich einen Betrag zur sicheren Aufbewahrung geben. Am Ende des Jahres bekommen sie dann die gesamte Summe, abzüglich von einer oder zwei Monatsraten zurück. Sie bezahlen also dafür, Geld zu sparen. Hier bietet Mikrofinanz diesen Menschen eine neue Möglichkeit, Sicherheit und auch Zinsen zu bekommen. Mikrofinanz eignet sich besonders als Instrument für die Förderung von im Normalfall wirtschaftlich benachteiligten Frauen. Frauen weisen im Durchschnitt signifikant niedrigere Ausfallsquoten bei der Kreditrückzahlung auf und zahlen im Allgemeinen auch pünktlicher. Dabei zeigte sich, dass Frauen, die in vielen Ländern als nicht geschäftsfähig galten, mit den Mikrofinanzkrediten sehr erfolgreich wirtschafteten und so ihre Stellung gegenüber den Männern stärkten.

In den vergangenen Jahren sind deshalb in vielen Entwicklungsländern Mikrofinanz-Institute entstanden, welche diese Lücke füllen. Schätzungen

gehen von weltweit etwa 500 Millionen Mikrounternehmen aus. Nur rund zehn Prozent von ihnen haben Zugang zu Finanzdienstleistungen.

Mikrofinanz birgt großes Wachstumspotenzial

Die Entstehung und Verbreitung von solchen Mikrofinanz-Instituten ist demnach nur eine Ausweitung des Bankgeschäftes auf größere Bevölkerungsschichten – verbunden mit neuen, den Gegebenheiten angepassten Prozessen. Die Kunden sind bereit, für die nachgefragten Finanzdienstleistungen zu bezahlen. Mikrofinanz-Institute verlangen vor ihren Kreditnehmern Zinsen von 20 bis 60 % jährlich. Im Vergleich dazu verlangen lokale Geldgeber ein Vielfaches an Zinsen. Und wenn auch von vielen Kunden aufgrund der kleinen Beträge keine großen Gewinne erwartet werden können, so sind doch die Zuwachsraten sowohl was die Zahl der Kunden als auch den Umsatz und Gewinn dieser Institute betrifft erstaunlich. Derzeit gibt es etwa 70.000 Mikrofinanz-Institute, wovon rund die Hälfte nach wirtschaftlichen Kriterien geführt wird. Etwa 5.000 Mikrofinanz-Institute entsprechen unseren technischen Standards und weisen ein nachhaltiges und profitables Wachstum über viele Jahre auf. So wie Mikrofinanz gleichzeitig einen ökonomischen und entwicklungspolitischen Nutzen erzielt, können Anlagekonzepte im Bereich der Mikrofinanz einen finanziellen wie auch einen gesellschaftlichen Mehrwert schaffen.

Mikrofinanz als attraktive Geldanlage

Immer mehr vermögende Menschen geht es nicht mehr nur um zweistellige Renditen. Es sind Anleger mit zuneh-

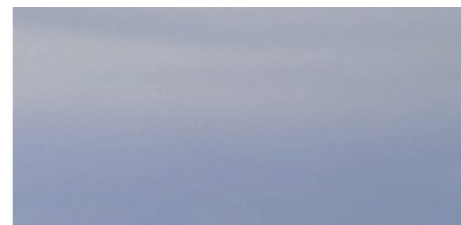
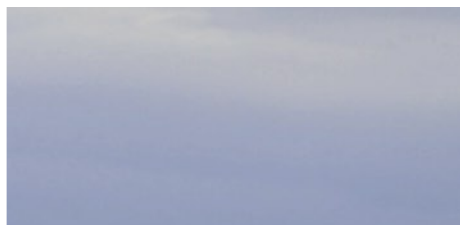
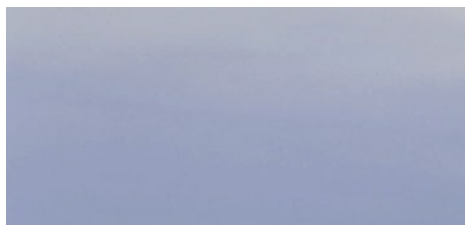
mendem sozialem und ökologischem Bewusstsein, die von ihrem angelegten Kapital zwar eine finanzielle Rendite erwarten, aber gleichzeitig auch einen sozialen Mehrwert generieren wollen. Diese Anleger werden derzeit am Kapitalmarkt nur ungenügend bedient. Etlliche Anlageprodukte nützen zwar die Nachfrage nach „Social Investments“, bei näherer Überprüfung stellt es sich aber heraus, dass dem Grundgedanken von „Social Investments“ sehr unterschiedlich Rechnung getragen wird. Erfreulicherweise haben sich jedoch in jüngster Zeit auch in Österreich fortschrittliche Anlagekonzepte entwickelt, die privaten und institutionellen Investoren ausschließlich Anlagen in Mikrofinanz ermöglichen.

Bei der Beurteilung der jeweiligen am Markt befindlichen Anlagekonzepte sollte man folgende Kriterien hinterfragen:

- Wie hoch ist der Anteil des Kapitals, welcher direkt den Mikrofinanz-Instituten zur Verfügung gestellt wird?
- Nach welchen Kriterien wurden die Mikrofinanz-Institute ausgewählt?
- Wurde eine internationale Ratingagentur, spezialisiert auf Mikrofinanz-Institute, beigezogen?
- Erwirtschaften die ausgewählten Mikrofinanz-Institute Gewinne?
- Wie hoch sind die jährlichen Kosten des jeweiligen Anlagekonzeptes, was ist die TER = Total Expenses Ratio?

Diese Anlagekonzepte tragen dem Bedürfnis nach ehrlichem „Social Investments“ in unserer Gesellschaft Rechnung und schaffen eine Verbindung zwischen Private Banking und Mikrofinanz.

„Die Zukunft gehört denen, die an ihre Träume glauben.“ Eleanor Roosevelt



Die Autorin



Margit Frank

Alter: 52 Jahre

Die Handelswissenschaftlerin begann 1979 ihre Laufbahn bei einer der Vorgängergesellschaften von PwC in der Steuerabteilung. Sie ist Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin und hat im Jahr 2001 ein Postgraduate Studium im internationalen Steuerrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien abgeschlossen. Als einer der Steuerpartner von PwC ist sie für den Bereich Real Estate, aber auch Private Clients verantwortlich. Durch die Betreuung von vermögenden Privatpersonen hat sie immer wieder Kontakt zum Bankenbereich und ist als Vorstand einer Privatstiftung wiederholt mit Fragen der Vermögensveranlagung konfrontiert.

In ihrer Freizeit bereist sie gerne mit Zelt und Schlafsack andere Kontinente, mit Vorliebe Afrika. Daneben sammelt sie afrikanische- und moderne Kunst und veranstaltet gelegentlich Mal-Workshops für ihre KollegInnen.

Themenvorschau

Thema der nächsten Ausgabe

Tax Risk Management - Wie können Steuerrisiken gemindert werden?

Mit jedem neuen Gesetz wird das steuerliche Umfeld eines Unternehmens anspruchsvoller und nie zuvor zeigten Investoren ein derartig starkes Interesse daran, wie Unternehmen mit Steuerrisiken umgehen. Ein funktionierendes Tax Risk Management System hilft dabei, Steuerrisiken zu erkennen und finanzielle Schäden sowie Reputationsverluste zu vermeiden. Traditionellen Strategien der kurzfristigen Steuerminimierung werden durch ein aktives Tax Risk Management abgelöst, welches langfristig zum Erfolg des Unternehmens beiträgt.



Tipps

PwC Studien

2004 Global Trends in Performance Measurement

Global Private Banking / Wealth Management Survey 2005

Executive Summary – Sharing Global Insights

www.pwc.com/at/Publikationen

Nützliche Links

Hier finden Sie hilfreiche Links zum Thema der aktuellen Ausgabe von PwC Financial Services.

www.symbiotics.ch

www.grameen.com

www.vpm.at

www.mikrofinanz.net

www.pwc.at

Medieninhaber und Herausgeber: PwC PricewaterhouseCoopers, Erdbergstraße 200, 1030 Wien

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Andrea Cerne-Stark, andrea.cerne-stark@at.pwc.com

Für Änderungen der Zustellung verantwortlich: Sabrina Weissenböck, sabrina.weissenbaeck@at.pwc.com,

Tel.: 01/501 88-3643, Fax: 01/501 88-648

Der Inhalt dieses Newsletters wurde sorgfältig ausgearbeitet. Er enthält jedoch lediglich allgemeine Informationen und kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. PwC übernimmt keine Haftung und Gewährleistung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der enthaltenden Informationen und weist darauf hin, dass der Newsletter nicht als Entscheidungsgrundlage für konkrete Sachverhalte geeignet ist. PwC lehnt daher den Ersatz von Schäden welcher Art auch immer, die aus der Verwendung dieser Informationen resultieren, ab.