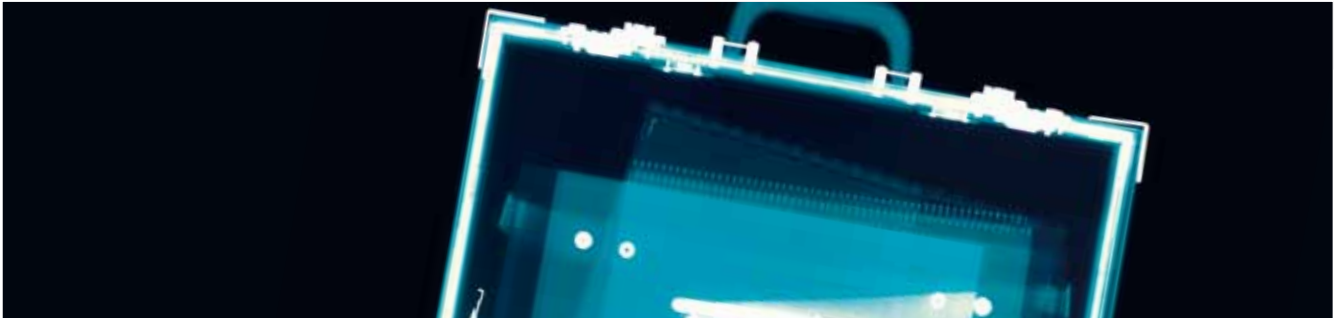


Standpunkt



MIKROFINANZIERUNG IN ENTWICKLUNGS- UND TRANSFORMATIONS- LÄNDERN: STRUKTUR UND HERAUSFORDERUNGEN

Nr. 13, November 2011

Herausgeber
KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0
Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
research@kfw.de

Dr. Katrin Ullrich
Telefon 069 7431-9791

ISSN 1869-5159

Frankfurt am Main, November 2011

MIKROFINANZIERUNG IN ENTWICKLUNGS- UND TRANSFORMATIONSLÄNDERN: STRUKTUR UND HERAUSFORDERUNGEN

Mikrofinanzierung in Entwicklungs- und Transformationsländern gewährt ärmeren Bevölkerungsschichten Zugang zu formalen Finanzdienstleistungen und kann damit als Teil der Finanzsektorentwicklung aufgefasst werden. Größere Aufmerksamkeit hat sie jedoch als Instrument zur Armutsbekämpfung erfahren. Zwar konnten bisher positive Effekte von Mikrokrediten auf das Einkommens- und Konsumniveau armer Haushalte nicht allgemeingültig nachgewiesen werden. Allerdings liegen einzelne Ergebnisse zu positiven Wirkungen auf den Umgang mit Armut vor, z. B. hinsichtlich des Ausgleichs von Einkommens- und Konsumschwankungen oder Genderfragen.

Seit den 1990er-Jahren hat sich im Zuge der zunehmenden Professionalisierung über die Idee der Armutsbekämpfung hinaus der kommerzielle Ansatz in der Mikrofinanzierung etabliert. Mittlerweile kann ein erheblicher Anteil der Mikrofinanzinstitute (MFIs) als finanziell tragfähig eingestuft werden. Die beiden Ansätze, finanziell tragfähige und gewinnorientiert arbeitende MFIs mit einer großen Reichweite hinsichtlich der Kreditnehmerzahl sowie subventionierte, nicht gewinnorientierte Programme, die sich im Durchschnitt auf die ärmeren Kreditnehmer konzentrieren, haben das Potenzial, sich gegenseitig zu ergänzen.

Mit der zunehmenden Professionalisierung der MFIs wird Mikrofinanzierung auch als Anlagemöglichkeit für private Investoren interessant. Die möglichen Erträge aus einem Mikrofinanzinvestment dürfen jedoch nicht überschätzt werden. So ist die finanzielle Performance von Mikrofinanzanlagen nur für Investoren interessant, die neben einer finanziellen auch eine soziale Zielsetzung verfolgen.

Mit zunehmender Verflechtung der MFIs mit den Finanzmärkten und der Mikrokreditnehmer mit dem formalen Wirtschaftssystem kann die Anfälligkeit der Mikrofinanzierung für Finanz- und Wirtschaftskrisen zunehmen. Allerdings zeigt sich bei den jüngsten Krisen beispielsweise in Indien, Marokko, Nicaragua, Pakistan oder Bosnien-Herzegowina, dass diese auf das vorangegangene starke Wachstum und den zunehmenden Wettbewerb zurückzuführen sind. Das Wachstumsmanagement unter Beibehaltung hoher Kreditvergabestandards stellt derzeit eine wichtige Herausforderung für die Mikrofinanzierung dar. Ansätze hierzu bieten die Stärkung der Corporate Governance-Mechanismen von MFIs, die allgemeine Durchsetzung eines Konsumentenschutzes sowie eine angemessene Regulierung des Mikrofinanzsektors.

1. Ansätze und Entwicklungen in der Mikrofinanzierung¹

1.1 Entwicklungspolitische Einordnung der Mikrofinanzierung

Die entwicklungspolitischen Ansätze zur Bekämpfung von Einkommensarmut und -unsicherheit haben seit dem Zweiten Weltkrieg verschiedene Entwicklungsstufen durchlaufen. Die aktuellen Millenniumsziele der Vereinten Nationen (United Nations, 2000) stellen auf eine direkte Armutsbekämpfung ab, ohne explizit auf die Bedeutung von Wirtschaftswachstum für die Einkommenshöhe und -verteilung einzugehen. Der Monterrey Consensus (United Nations, 2003) betont jedoch die Bedeutung der Finanzsektorentwicklung einschließlich der Mikrofinanzierung zum Erreichen der Millenniumsziele: Durch die Entwicklung eines Finanzsystems, das auch an die Bedürfnisse der armen Bevölkerung angepasst ist, wird Wirtschaftswachstum unterstützt und Ungleichheit reduziert. Dem liegt die Erkenntnis zugrunde, dass Kapitalmarktunvollkommenheiten einen Grund für eine fortgesetzte Einkommensungleichheit in einer Volkswirtschaft darstellen können (World Bank, 2008). Ein Abbau dieser Unvollkommenheiten fördert eine effiziente Ressourcenverteilung und eröffnet auch für relativ arme Haushalte wirtschaftliche Chancen. Damit wird eine Gleichheit der Möglichkeiten, nicht der Ergebnisse wie im Rahmen von direkter Einkommensumverteilung geschaffen, so dass Armutsbekämpfung als Hilfe zur Selbsthilfe ausgestaltet ist.

Mikrofinanzierung ist ein wesentlicher Mechanismus, um den Zugang zu formalen Finanzdienstleistungen für arme Bevölkerungsschichten in Entwicklungs- und Transformationsländern zu ermöglichen, dadurch ökonomische Effizienz und Chancengleichheit zu fördern und die makroökonomische und finanzielle Stabilität einer Volkswirtschaft zu verbessern (IMF, 2005). Dabei hat die Mikrofinanzierung seit den 1970er-Jahren verschiedene Ansätze durchlaufen (Cull et al., 2009):

1970er-Jahre: Stark subventionierte Mikrokreditvergabe durch staatliche Banken

Die Programme sind wenig erfolgreich, da die Kreditvergabe defizitär erfolgt und keine nennenswerten Ersparnisse mobilisiert werden können. Oft kommt es zu einer politisch motivierten Kreditvergabe und der entwicklungspolitisch gewünschte Einsatz der vergebenen Mittel kann nicht sichergestellt werden (Adams et al., 1984). Die subventionierten Kreditzinsen führen zu niedrigen Einlagenzinsen, worunter der Anreiz zur Ersparnisbildung leidet. Da die Mikrokredite vergebenden Banken jedoch durch den Staat rekapitalisiert werden, haben sie nur geringe Anreize, die Kredittechnologie zu verbessern und Ersparnisse zu mobilisieren. In der Folge werden die staatlichen Budgets stark belastet.

¹ Die Autorin dankt Peter Wolff (DIE), Adalbert Winkler (Frankfurt School of Finance and Management), Jean-Pierre Klumpp (BlueOrchard), Damian von Stauffenberg (MicroRate), Eva Terberger, Jan Schrader, Matthias Adler, Stefani Klos, Holger Seebens (alle KfW Bankengruppe) für wertvolle Hinweise und Anregungen.

1980er-Jahre: Einführung neuer Ansätze zur Mikrokreditvergabe durch Nichtregierungsorganisationen

Die Zielgruppe bildet vorrangig die Dorf- und Stadtbevölkerung. Der Fokus liegt auf Mikrokrediten mit dem expliziten Ziel der Armutsbekämpfung (Armendáriz und Morduch, 2010). Neue Ansätze in Form von Gruppenkrediten und dynamischen Anreizen führen zu hohen Rückzahlungsquoten, sodass die Notwendigkeit einer Subventionierung abnimmt. Nichtregierungsorganisationen (NROs) zeichnen sich zudem durch eine höhere Staatsferne aus, was die Anreize für eine politisch motivierte Kreditvergabe reduziert.

1990er-Jahre: Forderung nach finanziell nachhaltiger Mikrofinanzierung

Der Schwerpunkt verschiebt sich von Mikrokrediten zu Mikrofinanzierung als Zugang zu breiter definierten Finanzdienstleistungen unter Einbeziehung von nahezu armen Haushalten, die durch professionell arbeitende und regulierte Finanzinstitutionen bereitgestellt werden sollen. Es besteht der Konsens, dass die Nachfrage nach zuverlässigen Finanzdienstleistungen groß ist, wobei der Zugang zu Finanzierung wichtiger ist als deren Preis. Dies eröffnet für die Mikrofinanzierer die Möglichkeit, durch die Festlegung ausreichend hoher Kreditzinsen kostendeckend oder sogar Gewinn bringend zu arbeiten.

2000er-Jahre: Mikrofinanzierung als Assetklasse etabliert

Die kommerzielle Refinanzierung von Mikrofinanzinstituten (MFIs) gewinnt an Breite und die Anlageklasse Mikrofinanz wird für sozial orientierte, private Investoren interessant. Mikrofinanzierung bleibt jedoch auch weiterhin Gegenstand der Entwicklungszusammenarbeit. So beinhaltet der aktuelle Ansatz des BMZ im Bereich der nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung in Entwicklungsländern Mikrofinanzierung als Bestandteil der Finanzsektorförderung (BMZ, 2010; BMZ, 2008; BMZ, 2004). Zentrale Durchführungsorganisation des BMZ ist hierbei die KfW Entwicklungsbank.

Mikrofinanzierung kann als Teil der Entwicklung eines inkludierenden Finanzsystems aufgefasst werden. Ein inkludierendes Finanzsystem ist dadurch gekennzeichnet, dass es den Zugang zu Basisfinanzdienstleistungen für so viele Menschen wie möglich durch die Verbesserung von Qualität und Reichweite von Krediten, Sparen, Zahlungsverkehr und Versicherungen sowie anderen Risikomanagementprodukten sicherstellt (Claessens, 2006). Dies setzt den Abbau von preislichen und nicht-preislichen Beschränkungen voraus, sodass alle zuvor ausgeschlossenen Gruppen einschließlich des Mittelstands und der KMUs Finanzdienstleistungen nutzen können. Mikrofinanzierung berücksichtigt dabei in besonderem Maße die Besonderheiten des Bedarfs von armen Bevölkerungsschichten. Eingebettet wird Mikrofinanzierung und die Ausgestaltung eines inkludierenden Finanzsystems in die Finanzsys-

tementwicklung insgesamt, die die Verbesserung aller Finanzinstitutionen, Finanzmärkte und -instrumente sowie der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen einschließlich der nationalen Währung und des Währungssystems sowie der speziellen, den Finanz- und Bankenmarkt regulierenden rechtlichen Normen umfasst (BMZ, 2010).

1.2 Begriffsbestimmung Mikrofinanzierung

Die originäre Idee von Mikrokrediten ist die Finanzierung von kleinen und kleinsten Unternehmen, die kein formelles Kapital erhalten. Im Zuge der Weiterentwicklung wird Mikrofinanzierung umfassender verstanden und kann wie folgt definiert werden (basierend auf IMF, 2005): Mikrofinanzierung ist die Bereitstellung von kleinvolumigen Krediten und anderen Finanzdienstleistungen für (unternehmerisch tätige) Haushalte mit niedrigem Einkommen und Kleinstunternehmen, die oft im informellen Sektor tätig sind.² Damit werden Mechanismen bereitgestellt, die den Armen die Glättung von Einkommensschocks für den Konsum erlauben, sichere und bezahlbare Aufbewahrungsmöglichkeiten für ihre Ersparnisse bieten, die Möglichkeit zur Ausnutzung von Gewinn bringenden Investitionsmöglichkeiten eröffnen und Risiken versichern (IMF, 2005, S. 3). Mikrokredite, Mikrosparen und Mikroversicherungen können durch Angebote des Zahlungsverkehrs ergänzt werden.

Mikrokredit

Für Mikrofinanzierung und insbesondere Mikrokredit existiert keine einheitliche Definition. So orientiert sich die obige Begriffsbestimmung an der Zielgruppe „arme Haushalte und Kleinstunternehmen“. Die Auseinandersetzung mit verschiedenen Möglichkeiten der Begriffsfassung zeigt insbesondere, dass der investive Verwendungszweck von Mikrokrediten als wesentliches Merkmal aufgefasst wird und Konsumentenkredite i. d. R. nicht zu Mikrokrediten gezählt werden. Es sind jedoch engere Abgrenzungen als die obige denkbar, wonach als Mikrokredite nur Kredite bezeichnet werden, die ohne Sicherheiten vergeben werden. Weiter kann auch diskutiert werden, ob bei einer Kreditvergabe an einen Haushalt, der Einkommen aus anderen Quellen als den Investitionserträgen zur Rückzahlung des Kredits verwendet, von einem Mikrokredit gesprochen werden kann. Allerdings müssen oft andere Einkommensquellen zur Bedienung der Tilgungsraten vorhanden sein, da die Rückzahlung von Mikrokrediten oft sehr kurz nach der Auszahlung beginnt. Danach ließe sich ein Mikrokredit auch als Sparprodukt im Sinn eines Absparens (*saving down*) im Gegensatz zum üblichen Ansparen (*saving up*) klassifizieren (Rutherford, 2000).

² Gründer sind damit von der Mikrofinanzierung in Entwicklungsländern – im Gegensatz zu Industrieländern – explizit ausgeschlossen.

Kapitalgeber sehen sich bei der Vergabe von Mikrokrediten vier eng zusammenhängenden Problemen gegenüber:

- Arme Kreditnehmer sind oft im informellen Sektor tätig, sodass Informationsasymmetrien zwischen Kapitalnehmer und -geber sowohl vor als auch nach der Kreditvergabe besonders ausgeprägt sind.
- Auch bei starken Informationsasymmetrien kann eine Kreditvergabe erfolgen, wenn auf *relationship lending* zurückgegriffen wird. Dies ist jedoch mit hohen Transaktionskosten verbunden, die sich per Definition nicht durch eine Standardisierung der Kreditvergabe verringern lassen.
- Den kleinen Kreditvolumina stehen hohe Transaktionskosten gegenüber. Was als kleinvolumig gilt, bestimmt sich dabei nach regionalen Maßstäben. So gibt beispielsweise die Europäische Kommission als indikative Obergrenzen für Mikrokredite 2 TEUR für die Subsahara, Asien und den pazifischen Raum, 3 TEUR für den Mittleren Osten und Nordafrika, 4 TEUR für Lateinamerika und die Karibik sowie 10 TEUR für Osteuropa und Länder der früheren Sowjetunion an (European Commission, 2008).
- Es sind keine Vermögensgegenstände als Sicherheiten verfügbar. Selbst wenn Sicherheiten vorhanden wären, kann es für Kapitalgeber wie Banken aus sozialen und rechtlichen Gründen schwierig sein, diese einzufordern (Armendáriz und Morduch, 2010). Beides führt aus Sicht der Kreditgeber zu einer begrenzten Haftung der Kreditnehmer.

Diese Probleme führen dazu, dass die potenziellen Kreditnehmer i. d. R. vom formellen Finanzsystem ausgeschlossen sind. Im Gegensatz zu kleinvolumigen Krediten des formellen Finanzsystems werden bei der Mikrokreditvergabe besondere Mechanismen angewendet, um die oben genannten Probleme zu bewältigen (Armendáriz und Morduch, 2010):

- **Gesamthaftung (Gruppenkredite)**

Die Gesamthaftung soll das Problem asymmetrisch verteilter Information für den Kreditgeber reduzieren. Die Überwachung der Projekte und – je nach Ausgestaltung – die Auswahl der Gruppenmitglieder und die damit verbundenen Kosten werden an die Kreditnehmer delegiert. Positive Effekte für den Kreditgeber ergeben sich beispielsweise aus dem *peer monitoring*, wodurch riskante Investitionen unterlassen werden und dem Zusammenfinden von Kreditnehmern mit ähnlichem Risiko innerhalb einer Gruppe, was selbst bei gleichen Vertragsbedingungen de facto eine Preisdiskriminierung erlaubt. Es sind jedoch bei Weitem nicht alle Mikrokredite als Gruppenkredit ausgestaltet.

- **Dynamische Anreize (wiederholte und progressive Kreditvergabe)**

Dynamische Anreize sollen die Rückzahlungsquote erhöhen und die Auswirkungen der Informationsasymmetrie reduzieren. Die Kreditbeziehung beginnt mit einem kleinen Betrag. Wird dieser Kredit erfolgreich bedient, erfolgt ein Anschlusskredit, bei dem auch die Kreditsumme erhöht werden kann. Dies setzt einen glaubhaften Ausschluss von einer künftigen Kreditvergabe im Fall eines Kreditausfalls voraus.

- **Relativ kurzfristig nach Ausgabe des Kredits beginnende und in kurzen Abständen erfolgende Rückzahlung**

Damit werden undisziplinierte Kreditnehmer früh erkannt. Der aus Investitionsprojekten generierte Cash Flow oder die Beträge aus anderen Einkommensquellen werden sofort in die Kreditrückzahlung umgeleitet und können nicht für Konsum „zweckentfremdet“ oder von anderen Personen wie Haushaltsmitgliedern oder Nachbarn beansprucht werden. Da sich arme Haushalte Schwierigkeiten beim Ansparen einer größeren (Investitions)summe gegenübersehen, kann ein Mikrokredit helfen, die Sparbeschränkungen zu umgehen. Dies unterscheidet einen Mikrokredit auch vom klassischen Investitionskredit, bei dem ein deutlicher zeitlicher Abstand zwischen Kreditvergabe und Beginn der Tilgung die Regel ist.

- **Verwendung von Substituten für physische Sicherheiten**

De facto sind Mikrokredite nicht besichert. Selbst wenn physische Sicherheiten vorhanden sind, kann der Wert für den Kreditgeber begrenzt ausfallen. Daher werden auch Sicherheiten akzeptiert, die zwar für den Kreditgeber einen Wert aufweisen, jedoch nur einen niedrigen Veräußerungsgewinn für den Kreditgeber erzielen würden. Bei einer Gesamthaftung durch eine Gruppe werden physische Sicherheiten durch soziales Kapital ersetzt. Teilweise ist die Kreditvergabe auch an ein Pflichtsparen gekoppelt, auf das bei Zahlungsschwierigkeiten zurückgegriffen werden kann.

Kasten 1: Mikrokredittechnologie in Entwicklungsländern

Der erwartete Gewinn aus einem Mikrokredit für den Kreditgeber setzt sich wie folgt zusammen:

$$\text{Erwarteter Gewinn} = \underbrace{\text{Rückzahlungsbetrag im Erfolgsfall}}_{\text{Rückzahlungs-} \times \left[\text{Kredit-} \times \text{Zinssatz} \right]} + \underbrace{\text{Rückzahlungsbetrag im Misserfolgsfall}}_{\text{Ausfallwah-} \times \text{Wert der}} - \text{Kosten}$$

wahrscheinlichkeit volumen scheinlichkeit Sicherheiten

Damit lassen sich die Möglichkeiten, den erwarteten Gewinn zu erhöhen oder zumindest eine Kostendeckung für einen Mikrokredit zu erreichen, identifizieren. Das Kreditvolumen und der Wert der Sicher-

heiten sind bei Mikrokrediten per Definition gering, sodass sich hieraus die Rückzahlungsbeträge im Erfolgs- oder Misserfolgsfall nicht erhöhen lassen. Da Mikrofinanzierung auf dem Ansatz des relationship lending beruht, sind auch die Kosten der Kreditvergabe nur bedingt zu reduzieren, da eine Standardisierung gar nicht oder nur in geringem Ausmaß möglich ist. Auch eine Kostenreduktion über ein Massengeschäft ist nur begrenzt möglich. Zwar können im Vergleich zu Bankkrediten relativ hohe Zinssätze verlangt werden, wenn der Zugang zu einem Kredit wichtiger ist als dessen Preis. Allerdings sind auch hier Grenzen gesetzt, wenn beispielsweise regulatorische Obergrenzen für die Zinssätze bestehen oder niedrige Zinsen aufgrund der Zinselastizität der Kreditnachfrage für das Erreichen ärmerer Bevölkerungsschichten notwendig sind.

Vor diesem Hintergrund bietet sich als Ansatzpunkt zur Erhöhung des Gewinns aus dem Mikrokredit vorwiegend die positive Beeinflussung der Erfolgswahrscheinlichkeit an. Dazu gehören die dynamischen Anreize wiederholter Kreditvergabe mit steigendem Kreditvolumen, den Substituten für physische Sicherheiten und der Beginn der Tilgung kurz nach der Kreditvergabe in kurzfristigen Abständen.

In der Praxis hat sich eine Vielzahl von Programmen herausgebildet, die unterschiedliche Kombinationen dieser Mechanismen anwenden. Diese Variantenvielfalt erschwert eine empirische Überprüfung, welche Mechanismen für die positive Performance der Mikrofinanzierung verantwortlich sind (Morduch, 1999).

Mikrosparen

Als Mikrosparen wird die Ersparnisbildung durch arme Bevölkerungsschichten bei formalen Institutionen bezeichnet, wobei das Pflichtsparen im Rahmen von Mikrokreditprogrammen nicht als Mikrosparen i. e. S. aufgefasst wird. Zwar waren die Erfahrungen der Staatsbanken in den 1970er-Jahren mit Mikrosparen negativ, was zu der Annahme verleitete, dass arme Haushalte kein Sparpotenzial besitzen (siehe die Diskussionen in Islam, 2009, oder Armendáriz und Morduch, 2010). Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Inanspruchnahme von Einlagenkonten gemessen durch die Umschlaghäufigkeit bei Mikrosparen beträchtlich sein kann, was dessen Nützlichkeit widerspiegelt (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 179). Dem Mikrosparen wird daher teilweise eine große Bedeutung für die Armutsbekämpfung zugewiesen (z. B. Hulme et al., 2008; Robinson, 2001).

Die Notwendigkeit für Mikrosparen ergibt sich, da armen Haushalten weniger effektive und weniger zuverlässige Möglichkeiten des Sparens zur Verfügung stehen (Armendáriz und Morduch, 2010). Zwar können Ersparnisse informal gebildet werden, z. B. die Investition in das eigene Unternehmen oder in liquidierbare Vermögensgegenstände wie Schmuck. Diese sind jedoch Risiken wie Diebstahl ausgesetzt und z. T. ist ihre Liquidität begrenzt. Hinzu kommt, dass diese Sparformen noch weniger vor Inflation geschützt sind als ein formales Sparkonto. Geringe, wenn auch häufige Sparbeiträge sind – wie geringe Kreditbeträge – für

die entgegennehmende Institution jedoch mit relativ hohen Kosten verbunden. Daher verlangen Banken als Institutionen des formalen Finanzsystems i. d. R. Mindesteinlagen, die für arme Bevölkerungsteile nicht aufzubringen sind (Richardson, 2003).

Erfolgreiche Sparprogramme stützen sich dann auch auf einen Vor-Ort-Service, die Akzeptanz kleinster Beträge und die Glaubwürdigkeit der Institution (Rutherford, 2000; Armendáriz und Morduch, 2010). Dabei wird der Sicherheit der Einlage eine größere Bedeutung zugewiesen als der Höhe der Einlagenzinsen. Aber auch die Liquidität und der Zugang zum Ersparten sind wesentliche Kriterien für die Inanspruchnahme dieser Finanzdienstleistung (Rutherford, 2000). Weiterhin ist die Entgegennahme von Einlagen mit einer deutlich stärkeren Regulierung – ggf. im Rahmen der Finanzaufsicht – verbunden als die Vergabe von Krediten. Dies ist mit höheren Kosten für die MFIs verbunden. Zudem verlangen klein- und kleinstvolumige Einlagen auch Anlagemöglichkeiten dieser Gelder für die MFIs selbst, die eine hinreichende Liquidität bereitstellen. Eine Transformation in Mikrokredite ist jedoch nur dann möglich, wenn die Kreditvergabe nicht defizitär erfolgt. Positive Wirkungen für die MFIs ergeben sich, wenn das Angebot von Mikrosparen den Zugang zu einem erweiterten Kundenkreis schafft und die Anschaffung von Vermögensgegenständen begünstigt, die wiederum als Sicherheiten bei der Kreditaufnahme dienen können.

Mikroversicherung

Für arme Bevölkerungsschichten sind Mikroversicherungen eine weitere wesentliche Finanzdienstleistung, da für sie nicht nur die Höhe, sondern auch die Unsicherheit der Einkommensströme ein Problem darstellt, dem nicht ausschließlich durch Ersparnisbildung begegnet werden kann (Zeller, 1999). Versicherungen zeichnen sich durch eine relativ hohe Komplexität aus, die auf einen hohen Anteil von Personen ohne Kenntnisse über Finanzprodukte treffen (*financial illiteracy*). Hinzu kommen die üblichen Probleme der Mikrofinanzierung in Form von Informationsasymmetrien, hohen Transaktionskosten pro Versicherung sowie Schwierigkeiten bei der Vertragsdurchsetzung (Armendáriz und Morduch, 2010). Aus versicherungstechnischer Sicht treten bei Mikroversicherungen oft Schäden auf, die die gesamte Region betreffen und daher von lokalen Institutionen aufgrund mangelnder Diversifizierungsmöglichkeiten schwer aufzufangen sind. Erfolg versprechende Ansätze für Mikroversicherungen gibt es jedoch im Bereich Lebens-, Kranken- und Regenversicherung (Boúúaert, 2008, 22f.).

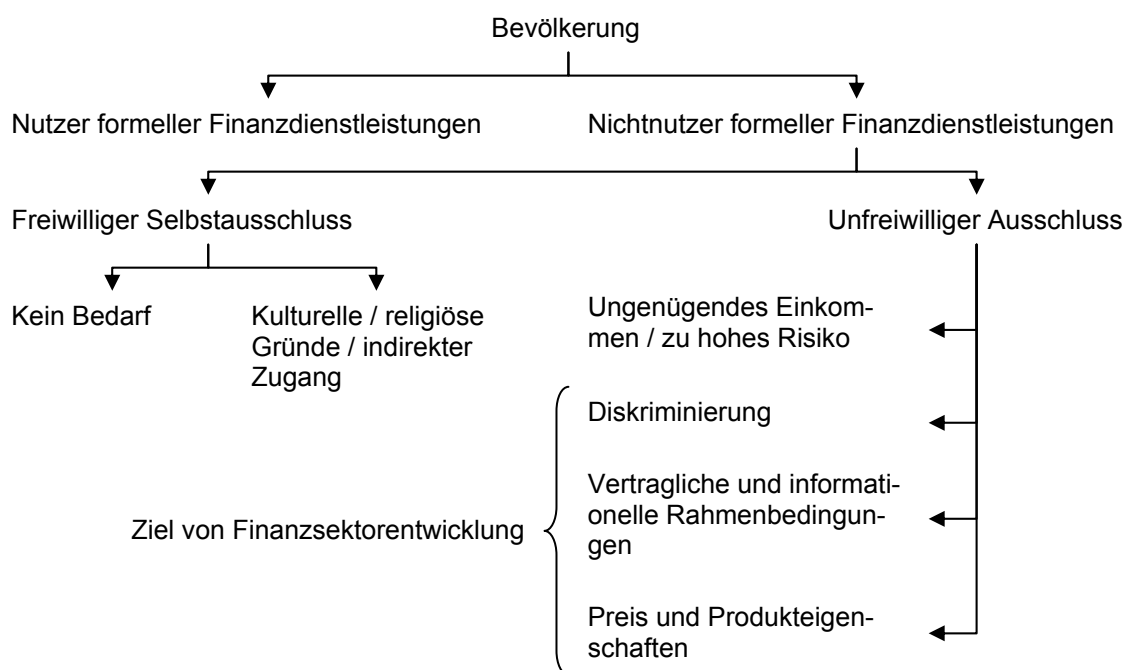
2. Wirkungen der Mikrofinanzierung

In der Öffentlichkeit wird als Ziel der Mikrofinanzierung vor allem die Armutsbekämpfung wahrgenommen. Grundsätzlich und vorgelagert zu diesen Wirkungen bietet Mikrofinanzie-

rung jedoch armen Haushalten und informellen Kleinstunternehmen Zugang zu formalen Finanzdienstleistungen, von denen sie sonst ausgeschlossen wären.

2.1 Zugang zu Finanzdienstleistungen

Ungefähr die Hälfte der Haushalte weltweit hat keinen Zugang zu einem Bankkonto (CGAP und World Bank, 2010). Dies sind geschätzt rund 2,5 Mrd. Personen (Alliance for Financial Inclusion, 2010). Während in den OECD-Ländern ca. 90 % der Haushalte ein Konto nutzen, sind es in Entwicklungsländern nur ca. 26 % (Claessens, 2006). Andere Schätzungen kommen zu ähnlichen Werten (Kendall et al., 2010). Allerdings ist die Nutzung eines Kontos nicht gleichzusetzen mit einem Zugang zu demselben und ein grundsätzlicher Zugang kann von unterschiedlicher Qualität sein (World Bank, 2008). Wie Grafik 1 zeigt, kann auf eine Nutzung freiwillig verzichtet werden, wenn entweder kein Bedarf besteht, über andere Familienmitglieder ein indirekter Zugang vorhanden ist oder kulturelle bzw. religiöse Gründe gegen die Inanspruchnahme bestimmter Finanzdienstleistungen sprechen. Selbst wenn der Ausschluss von Finanzdienstleistungen aus Sicht potenzieller Nutzer nicht freiwillig erfolgt, muss er nicht zwingend Gegenstand entwicklungspolitischer Maßnahmen im Rahmen der Finanzsektorentwicklung sein. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn ein potenzieller Kreditnehmer ein zu hohes Risiko aufweist oder zu wenig Einkommen zur Bedienung eines Kredits vorhanden ist. Ziel der Finanzsektorentwicklung ist vielmehr der Abbau von angebotsseitigen Beschränkungen, die durch Diskriminierung, ungenügende vertragliche oder informationelle Rahmenbedingungen sowie ungünstige Preise und Produkteigenschaften entstehen.



Quelle: World Bank, 2008, S. 29, eigene Übersetzung.

Grafik 1: Unterschied zwischen Zugang und Nutzung von Finanzdienstleistungen

Sowohl formale Finanzmärkte mit Banken als Anbietern als auch informelle Kreditgeber (lokale Geldverleiher) weisen Schwächen im Hinblick auf Effizienz und Ressourcenverteilung bei der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen für die arme Bevölkerung auf, die durch Mikrofinanzierung beseitigt werden können (Armendáriz und Morduch, 2010). So bedienen Banken wegen zu geringer Kreditvolumina, asymmetrischer Informationsverteilung und mangelnden Sicherheiten das Marktsegment armer Haushalte und informeller Kleinstbetriebe i. d. R. nicht. Lokale Geldverleiher bieten zwar Kredit an. So berichten Studien, dass bis zu 70 % der Haushalte Kredite aus informellen Quellen in Anspruch nehmen (Armendáriz und Morduch, 2010). Jedoch geschieht die Kreditbereitstellung i. d. R. nicht in effizienter Weise.

In einem ersten Schritt sorgt Mikrofinanzierung damit für den grundsätzlichen Zugang zu formalen Finanzdienstleistungen und ist im Einklang mit der Marktversagenshypothese in den Ländern besonders profitabel und erreicht besonders viele Kunden, in denen das formale Bankensystem wenig entwickelt ist (Vanroose and D'Espallier, 2009). Für eine umfassende Finanzsektorentwicklung ist jedoch eine effiziente Finanzintermediation zu gewährleisten, die nicht nur das Angebot von Mikrokrediten, sondern auch von Mikrosparen und Mikroversicherungen umfasst (Conroy, 2010). Weiterhin ist dazu die Fragmentierung des Finanzsystems zu überwinden, indem Mikrofinanzierung in das formale Finanzsystem integriert wird. Es ist allerdings noch immer eine offene Frage, ob MFIs bei der Bereitstellung von Mikrofinanzierung einen intrinsischen Vorteil gegenüber traditionellen Finanzinstitutionen besitzen, ob sie in der Breite finanziell nachhaltig sein können und sich in den formellen Finanzsektor integrieren werden (IMF, 2005).

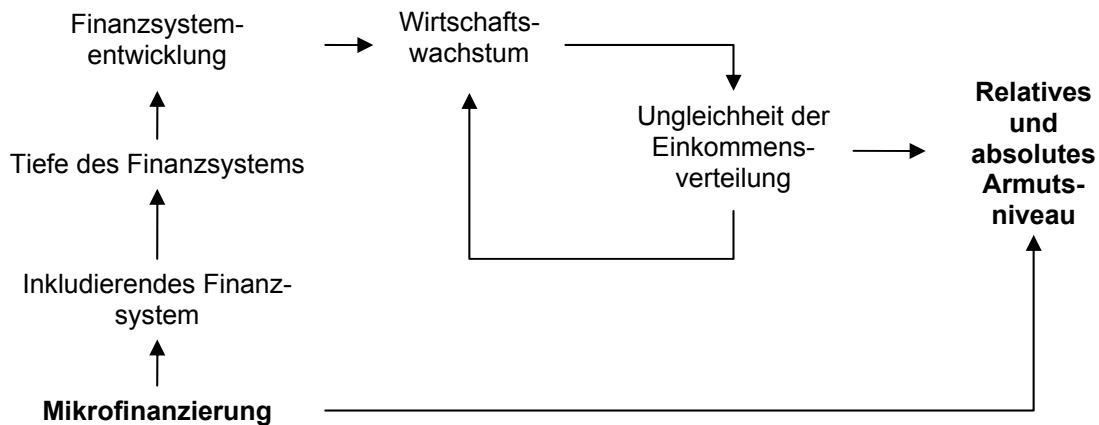
2.2 Armutsbekämpfung

Makroökonomische Evidenz

Die mögliche Wirkung von Mikrofinanzierung auf das Armutsniveau in einer Volkswirtschaft kann entweder direkt erfolgen oder indirekt über eine Wirkungskette (Grafik 2). Für die indirekte Wirkung müsste sich durch den Zugang zu Finanzdienstleistungen für die bis dahin ausgeschlossenen, armen Bevölkerungsteile der Finanzsektor weiterentwickeln. Ein besser entwickeltes Finanzsystem wiederum würde zu einem höheren Wirtschaftswachstum und in der Folge zu einer geringeren Ungleichheit der Einkommensverteilung führen. Eine weniger ungleiche Einkommensverteilung bewirkt dann ein reduziertes Armutsniveau.

Die empirische Evidenz stützt zunächst die Annahme, dass eine Finanzsektorentwicklung zu höherem Wirtschaftswachstum führt (siehe die Literatur in Claessens, 2006; World Bank, 2008; Levine, 2005). Allerdings beruht dieses Ergebnis vor allem auf Daten, die die Tiefe des Finanzsystems abbilden, jedoch nicht den grundsätzlichen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Weiter ist nicht eindeutig zu belegen, dass ein höheres Wirtschaftswachstum zu einer

geringeren Ungleichheit der Einkommensverteilung und einem sinkenden (relativen) Armutsniveau führt. Die Voraussetzung wäre, dass die unteren Einkommensschichten überproportional vom Wirtschaftswachstum profitieren (*pro-poor growth*, Klasen, 2004). Denn eine höhere Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts führt zwar zu einem höheren Pro-Kopf-Einkommen, aber weniger Armut setzt auch eine entsprechende Verteilung der Einkommenszuwächse in der Bevölkerung voraus.



Quelle: Eigene Darstellung.

Grafik 2: Zusammenhang zwischen Mikrofinanzierung und Armutsniveau einer Volkswirtschaft

Die wesentlichen Zusammenhänge zwischen Wirtschaftswachstum und Armutsniveau einer Volkswirtschaft lassen sich wie folgt beschreiben (Klasen, 2004, S. 66 und die darin zitierte Literatur):

- In der langen Frist kann davon ausgegangen werden, dass Wirtschaftswachstum das absolute Armutsniveau reduziert. In der kurzen Frist und für einzelne Länder können Wachstumsepisoden jedoch durchaus ohne oder sogar mit einem negativen Einfluss auf das Armutsniveau verbunden sein.
- Das Ausmaß der Einkommensungleichheit scheint für Länder im Zeitablauf relativ stabil zu sein. Dies deutet darauf hin, dass Wirtschaftswachstum in der Regel zu nahezu proportionalen Zuwächsen für alle Einkommensniveaus führt. Eine bedeutende Ausnahme bilden die Transformationsländer, die einen deutlichen Zuwachs der Ungleichheit erfahren haben. In der langen Frist ist zudem kein Einfluss der Einkommensungleichheit auf das Armutsniveau festzustellen.

Zurückgehend auf Kuznets (1955) lässt sich ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang zwischen ökonomischer Entwicklung und personaler Einkommensverteilung beobachten (Barrow, 2000): Ausgehend von einer relativ gleichen Einkommensverteilung bei niedrigem Ent-

wicklungsstand einer Volkswirtschaft nimmt die Ungleichheit der Einkommensverteilung mit fortschreitender Entwicklung gemessen an der Höhe des Pro-Kopf-Einkommens zuerst zu und dann wieder ab.

Da die indirekte Wirkung der Finanzsystementwicklung auf das Armutsniveau über das Wirtschaftswachstum mit beträchtlichen Unsicherheiten behaftet ist, gewinnen mögliche direkte Effekte an Bedeutung. Diese direkten Wirkungen eines besser entwickelten Finanzsystems auf die personale Einkommensverteilung ergeben sich über eine erhöhte Chancengleichheit. So geht eine Entwicklung des Finanzsystems mit verringerter Einkommensungleichheit einher, wobei die Wirkung von der Finanzmarktentwicklung ausgeht (siehe die Literatur in World Bank, 2008, und Claessens, 2006).

Die Erwartungen an die makroökonomischen Wirkungen der Mikrofinanzierung sollten jedoch nicht zu hoch angesetzt werden. Mikrofinanzierung stellt nur einen kleinen Teil des gesamten Finanzsystems dar, ist nur teilweise in dieses integriert und wird zu einem großen Teil durch semiformale Institutionen durchgeführt. Des Weiteren werden Kleinstunternehmen finanziert, von denen nicht erwartet werden kann, dass sie durch die Kreditaufnahme große Produktivitätssteigerungen erreichen. Im Zweifel bleiben sie zudem im informellen Sektor tätig, der statistisch nicht erfasst wird. Eine signifikante Wirkung auf der makroökonomischen Ebene wird daher kaum zu messen sein. Die möglichen Wachstumswirkungen von Mikrokrediten sind weiterhin von vornherein begrenzt, wenn die Investitionen in kurzfristige Projekte erfolgen. Zudem scheint das Unternehmenswachstum auch durch mangelnde unternehmerische und Managementfähigkeiten und nicht ausschließlich durch Kreditbeschränkungen begrenzt zu sein (Altenburg und von Drachenfels, 2006). Dies trägt dazu bei, dass es bisher keinen eindeutigen empirischen Beleg auf makroökonomischer Ebene gibt, wonach Mikrofinanzierung das Armutsniveau einer Volkswirtschaft reduziert (Claessens, 2006; World Bank, 2008).

Mikroökonomische Evidenz

Auf der mikroökonomischen Ebene gibt es reichlich anekdotische Evidenz, die die positiven Wirkungen von Mikrofinanzierung und insbesondere Mikrokrediten auf einzelne Haushalte belegt. Für die allgemeine Wirksamkeit ist jedoch zu zeigen, dass sich arme Haushalte und Kleinstunternehmen mit Zugang zu und Nutzung von formalen Finanzdienstleistungen besser entwickeln als vergleichbare Haushalte ohne Mikrofinanzierung. Zur Messung der Wirkungen bieten sich eine Vielzahl von Größen an, z. B.:

- Höhe des Haushaltseinkommens oder Unternehmensgewinns,
- Schwankung von Konsum- und Einkommensströmen,

- Ernährung, Fertilität und Genderfragen (Empowerment und soziales Bewusstsein),
- Schulbildung der Kinder,
- Vermögensbildung.

Die Vielzahl der möglichen Wirkungen erschwert jedoch eine Evaluation der Mikrofinanzierungsprogramme, zumal eine Reihe von Effekten kaum quantifiziert werden kann. Hinzu kommt, dass Mikrofinanzprogramme oft durch Trainings- und Bildungsprogramme ergänzt werden, sodass der partielle Effekt der Mikrofinanzierung isoliert werden muss.

Weiterhin stehen die Untersuchungen vor großen methodischen Herausforderungen, die sich aus Auswahlverzerrungen hinsichtlich der Teilnehmer und Regionen ergeben (Rosenberg, 2010; Odell, 2010). So sind die Teilnehmer an Mikrofinanzprogrammen in der Regel vermöglicher als andere Personen und mit steigendem Vermögen werden größere Kredite nachgefragt. Die Selbstselektion in Mikrokreditprogramme betrifft aber auch die Auswahl der Regionen, in denen die MFIs ihre Programme ansiedeln. Wird dieser Problematik nicht Rechnung getragen, können die Wirkungen der Mikrofinanzierung deutlich überschätzt werden.

Hinzu kommt, dass die Abbrecherquoten für Mikrofinanzkunden substanziell sein können; Schätzungen kommen zu sehr unterschiedlichen Werten von 3,5 bis zu 60 % pro Jahr (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 279). Die Wirkungen, die im Rahmen von Querschnittsanalysen ermittelt werden, können die tatsächlichen Effekte dann über- oder unterschätzen, je nachdem, ob Haushalte ausscheiden, weil sie hinreichende Einkommenssteigerungen erfahren haben oder weil sie ihre Kredite nicht mehr zurückzahlen können. Ebenso ist die Richtung der Verzerrung davon abhängig, ob relativ ärmere oder relativ reichere Haushalte ihre Teilnahme am Mikrofinanzprogramm abbrechen.

Ökonometrische Studien erfassen zudem ausschließlich den mittleren Effekt von Mikrofinanzprogrammen, obwohl eine große Streuung der Wirkungen auftreten kann. So zeigen Untersuchungen in Bolivien, dass ungefähr 25 % der Mikrofinanzkunden Gewinne erfahren haben, sich rund 60 bis 65 % einer unveränderten Einkommenssituation gegenübersehen und 10 bis 15 % bankrott gegangen sind (Mosley, 1996). Für ein Mikrokreditprogramm in Indien ergeben sich ähnlich breite Auswirkungen: Für die Hälfte der Kunden hat sich das Einkommen erhöht, während für jeweils ein Viertel das Einkommen gesunken bzw. gleich geblieben ist (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 268).

Insgesamt sind die empirischen Ergebnisse über die mikroökonomischen Wirkungen von Mikrofinanzierung gemischt. Vor allem frühe Studien zeigen positive Einflüsse auf Einkommen, Ausgaben und ähnliche Variablen. Spätere Analysen kommen zu dem Ergebnis, dass

die positiven Effekte bei Berücksichtigung der oben angesprochenen Auswahlverzerrungen deutlich reduziert werden oder ganz verschwinden (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 276). Die neueste, methodisch anspruchsvollste Generation von Experimenten (*randomized controlled trials*, RCT) findet kurzfristig keine positiven Effekte von Mikrokrediten auf Einkommen und Konsum, wohl aber führen Mikrosparen und Konsumentenkredite zu Wohlfahrtsgewinnen (Rosenberg, 2010). Weitere empirische Evidenz ist jedoch abzuwarten, da bisher nur wenige Studien vorliegen.

3. Kommerzialisierung der Mikrofinanzierung und Performance von MFIs

Der Mikrofinanzsektor ist im letzten Jahrzehnt durch eine zunehmende Kommerzialisierung gekennzeichnet, die mit einem starken Zufluss externer Finanzmittel von Gebern und sozialen Investoren und einem starken Wachstum des MFI-Portfolios hinsichtlich der Zahl der Kreditnehmer und des Kreditvolumens einhergeht (Economist Intelligence Unit, 2010, S. 61). Seit dem Paradigmenwechsel hin zu finanzieller Nachhaltigkeit der MFIs und einer Professionalisierung der Mikrofinanzierung gibt es eine Reihe von Diskussionspunkten, die sich am kommerziellen Ansatz der Mikrofinanzierung entzünden. Dazu gehören die Höhe der Zinsen, die Notwendigkeit von Subventionen sowie ein möglicher *mission drift* bei älteren und wachsenden MFIs.

Kasten 2: Umfang der Mikrofinanzierung und Datengrundlage

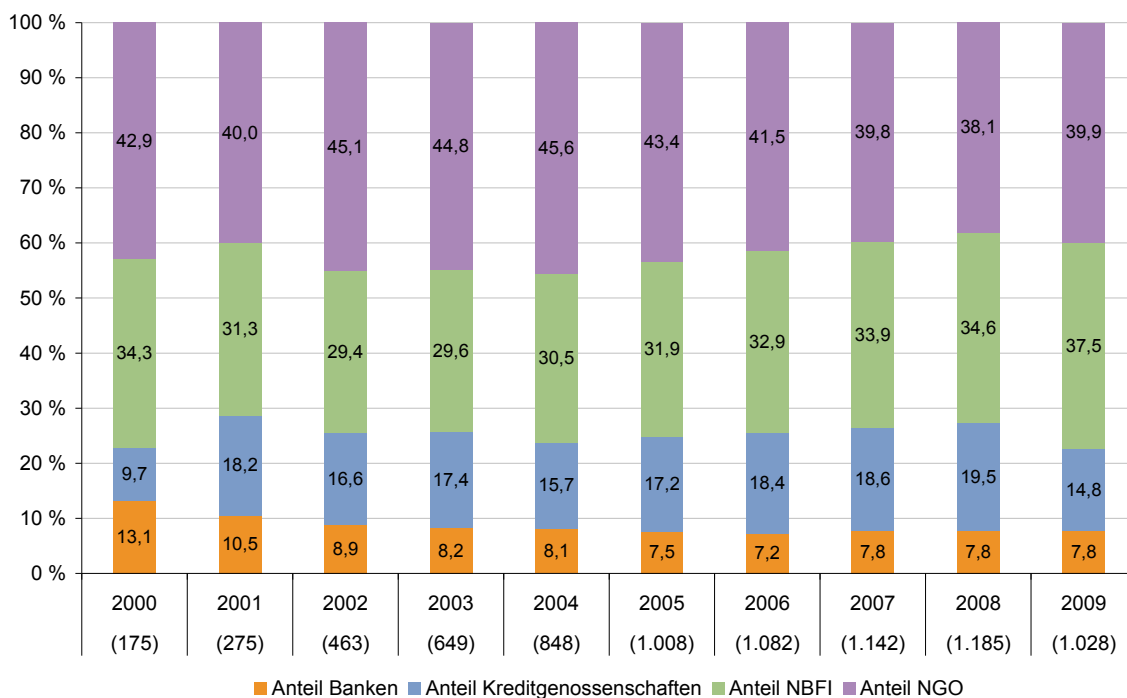
Aufgrund fehlender offizieller Statistiken und des teilweise semiformalen Charakters von MFIs ist eine Größenabschätzung der Mikrofinanzierung problematisch. Werden die Daten der Microcredit Summit Campaign herangezogen, dann gab es Ende 2007 rund 154,6 Mio. Mikrofinanzkunden in Entwicklungs- und Transformationsländern, die durch 3.487 Programme bedient wurden (Daley-Harris, 2009).

Für eine detaillierte Analyse der Tätigkeit von MFIs sind jedoch weiter gehende Informationen notwendig. Die umfassendste Datenquelle hierfür dürfte MIX Market darstellen (www.mixmarket.org), auf die auch für die folgenden Ausführungen zurückgegriffen wird. Die in dieser öffentlich zugänglichen Datenbank erfassten Informationen werden von den MFIs freiwillig bereitgestellt, wobei durch den Datenbankbetreiber ggf. Korrekturen für eine vergleichbare Darstellung vorgenommen werden. Im Jahr 2009 meldeten knapp 2.000 MFIs ihre Daten an MIX Market, wobei sich tiefer gehende Darstellungen über die soziale Reichweite und die finanzielle Performance auf die Zahlen von rund 1.000 MFIs stützen, die zusammen rund 86 Millionen aktive Kreditnehmer aufwiesen.³

³ Die knapp 2.000 MFIs wiesen knapp 92 Millionen Kreditnehmer auf, sodass sich die folgenden Darstellungen auf die MFIs konzentrieren, die knapp 94 % der aktiven Kreditnehmer auf sich vereinen.

3.1 Typen von MFIs

Einen ersten Hinweis auf das Ausmaß der Kommerzialisierung der Mikrofinanzierung geben die Typen von MFIs, die am Markt operieren. Die Zahl der MFIs, die durch MIX Market erfasst werden, ist seit dem Jahr 2000 kontinuierlich von 175 berichtenden Institutionen auf 1.028 Institutionen im Jahr 2009 gestiegen (siehe Grafik 3). Dies kann entweder darauf zurückzuführen sein, dass die Zahl von MFIs grundsätzlich zugenommen hat, oder aber bedeuten, dass mehr MFIs ihre Daten an MIX Market melden.



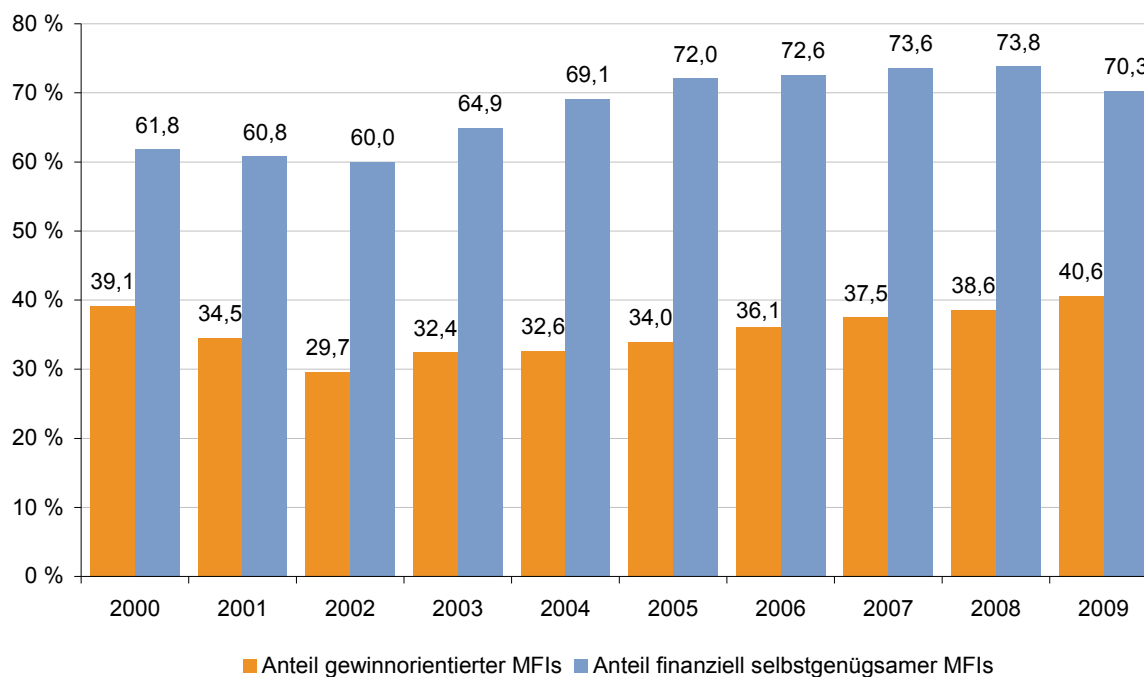
Quelle: MIX Market, eigene Berechnungen.

Grafik 3: Anzahl der MFIs und Zusammensetzung nach Typen

Aufschlussreicher als die Anzahl der MFIs ist daher die Zusammensetzung nach Typen und die Veränderung der entsprechenden Anteile im Zeitablauf. Wenn eine Professionalisierung der Mikrofinanzierer mit einer entsprechenden Änderung ihrer Rechtsform einhergeht, dann würde ein höherer Anteil regulierter MFIs auf eine stärkere Kommerzialisierung hindeuten. Der Anteil der Kreditgenossenschaften und Banken an den MFIs zeigt sich im Zeitablauf jedoch recht stabil. Bis zum Jahr 2008 hat der Anteil der NBFIs leicht zugenommen, während der Anteil der NROs etwas zurückgegangen ist. NROs bilden jedoch nach wie vor die stärkste Gruppe der MFIs. NBFIs werden i. d. R. einer stärkeren Regulierung als NROs unterliegen, aber die Anteilsverschiebungen zwischen den beiden Rechtsformen sind so geringfügig, dass daraus nicht auf eine deutliche allgemeine Zunahme der Kommerzialisierung im MFI-Sektor geschlossen werden kann.

Allerdings gibt die Rechtsform der MFI kein eindeutiges Signal über deren Gewinnerzielungsabsicht oder die tatsächliche Gewinnerzielung. So haben sich im Jahr 2009 rund 70 % der MFIs als finanziell selbstgenügsam eingestuft, während nur 41 % eine explizite Gewinn-

orientierung angeben (siehe Grafik 4). Seit dem Jahr 2000 ist der Anteil finanziell selbstgenügsamer MFIs um rund 10 Prozentpunkte gestiegen und auch eine Gewinnerorientierung unter den MFIs ist nun tendenziell weiter verbreitet.⁴ Eine grundlegende Verschiebung im MFI-Sektor hin zu einer Gewinnerorientierung lässt sich jedoch nicht belegen. Dafür spricht auch, dass zwischen 1992 und 2006 nur rund 43 NROs in Anteilseignerorganisationen umgewandelt wurden (Fernando, 2004; Hishigsuren, 2006).



Quelle: MIX Market, eigene Berechnungen, Stand: 12.01.2011.

Grafik 4: Anteil gewinnorientierter und finanziell selbstgenügsamer MFIs

Wie die Zahlen zeigen, setzt eine finanzielle Tragfähigkeit einer MFI keine Gewinnerzielungsabsicht voraus. Eine Gemeinnützigkeit im Sinn fehlender Gewinnerzielungsabsicht ist also nicht gleichzusetzen mit einem Verzicht auf eine tatsächliche Gewinnerzielung, sondern der Unterschied liegt in der Verwendung des erzielten Gewinns. Während nicht gewinnorientierte Organisationen den erzielten Gewinn reinvestieren und damit für die Erreichung ihrer sozialen Ziele verwenden, müssen gewinnorientierte Institutionen diesen keiner vorherbestimmten Verwendung zuführen und können auch eine Gewinnausschüttung an die Anteilseigner vornehmen (Cull et al., 2009).

3.2 Diskussion um die Zinshöhe von Mikrokrediten

Die Höhe der Zinssätze von Mikrokrediten steht fortgesetzt im Zentrum der Aufmerksamkeit. Denn der Vorteil von Mikrokrediten wird auch damit begründet, dass MFIs niedrigere Zinsen

⁴ Die Angaben beruhen auf den unbereinigten Daten der MFIs. Eine Anpassung und Vereinheitlichung der Daten und Umklassifizierung durch Mix Market bewirkt, dass der Anteil finanziell selbstgenügsamer MFIs seit dem Jahr 2000 etwas über 60 % liegt und 2008 und 2009 auf 55 bzw. 52 % gefallen ist (Quelle: Mix Market, eigene Berechnungen).

als lokale Geldverleiher verlangen. Wird der reale Ertrag auf das Kreditportfolio als Indikator für den durchschnittlichen realen Kreditzins verwendet, lag dieser im Jahr 2009 für Banken und Kreditgenossenschaften im Median bei ca. 15 %, für NBFIs und NROs bei knapp unter 25 % (Quelle: Mix Market, Stand: 07.01.2011). Dass die nicht auf Gewinnerzielung ausgerichteten NROs im Mittel höhere Zinsen verlangen als Banken, ist zwar auf den ersten Blick bemerkenswert. Allerdings wird die Höhe der Zinsen zum größten Teil durch die operativen Ausgaben bestimmt (Rosenberg et al., 2009) und die kleinen Kreditvolumina der NROs generieren entsprechend höhere Kosten. Hinzu kommen i) die Kosten der Refinanzierung, die für MFIs höher sein dürften als für traditionelle Banken, wenn von Subventionen abgesehen wird, ii) Ausgaben für Kreditausfälle, die bislang relativ insignifikant waren sowie iii) eine Gewinnkomponente (Rosenberg et al., 2009). Auch Cull et al. (2009) kommen zu dem Schluss, dass NROs zwar im Durchschnitt ärmere Bevölkerungsschichten bedienen als beispielsweise Banken oder NBFIs, jedoch durchschnittlich die höchsten Zinssätze verlangen, ohne dass ihre finanzielle Tragfähigkeit über der anderer Typen von MFIs liegen würde. NROs geben demnach die höheren Kosten über die Zinssätze an ihre Kunden weiter.

Des Weiteren ist der Abstand zwischen den Zinssätzen von Mikrokrediten und denen formaler Kredite interessant. Wie sich zeigt, fällt beispielsweise für Lateinamerika das implizite Zinsniveau der Mikrofinanzierung⁵ mit Werten zwischen 20,2 % in Bolivien und 74,2 % in Mexiko sehr unterschiedlich aus (Economist Intelligence Unit, 2010, S. 49). Gleiches gilt für den Abstand zwischen Mikrokredit- und Bankzinsen, welcher zwischen 4,4 Prozentpunkten in Venezuela und 53,2 Prozentpunkten in Mexiko schwankt (Economist Intelligence Unit, 2010, S. 49).

Ob hohe Zinssätze den sozialen Zielsetzungen der Mikrofinanzierung zuwiderlaufen müssen, ist damit jedoch noch nicht geklärt, denn sowohl zu hohe als auch zu niedrige Zinsen bergen Gefahren (Armendáriz und Morduch, 2010). Für niedrige Zinsen sprechen dabei eine Reihe von Gründen, insbesondere wenn ärmere Haushalte eher auf Zinserhöhungen reagieren (Dehejia et al., 2009). So setzen hohe Zinsen entweder ein entsprechendes Einkommen des Kreditnehmers oder hohe Erträge der mit dem Kredit getätigten Investition voraus. Ist beides aufgrund von Einkommensarmut oder fehlenden Investitionsmöglichkeiten bei armen Haushalten nicht gegeben, würde die Zielgruppe nicht erreicht. Weiter können durch hohe Zinssätze die negativen Anreize aus der Informationsasymmetrie zwischen Kreditnehmer und -geber verstärkt werden, da die Kreditnehmer in riskantere Projekte investieren. Weiterhin können regulatorische Beschränkungen sowie eine negative Wahrnehmung hoher Zinssätze in der Öffentlichkeit die Zinshöhe begrenzen. Können oder sollen hohe Zinssätze aus diesen

⁵ Das implizite Zinsniveau bestimmt sich aus dem Verhältnis von nominalen Finanzerträgen zum durchschnittlichen Kreditportfolio.

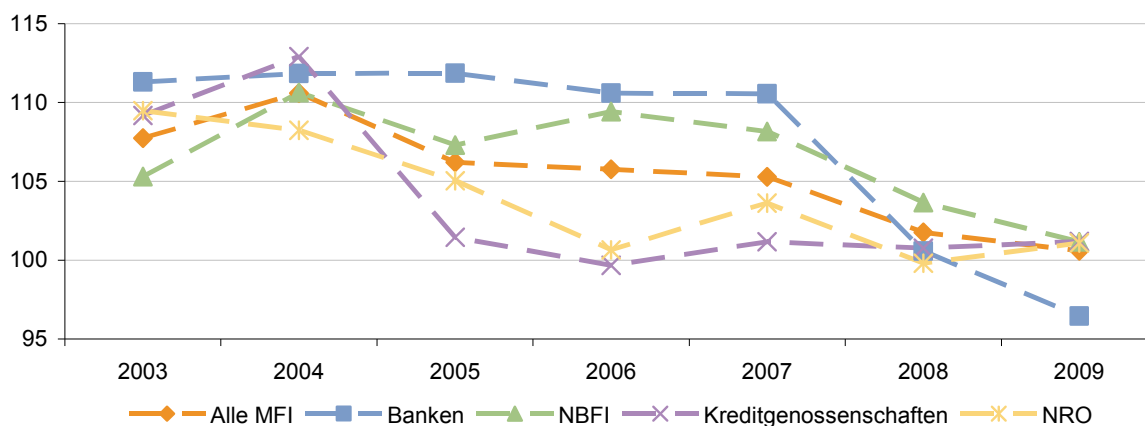
Gründen nicht durchgesetzt werden, verlangt eine finanzielle Nachhaltigkeit der MFIs eine Kostenreduzierung. Da dies jedoch nur begrenzt möglich ist, lassen sich niedrige Zinssätze nur mithilfe von Subventionen erreichen und es muss vom Ziel finanzieller Nachhaltigkeit für die Mikrofinanzierung abgewichen werden. Damit wäre die Mikrofinanzierung von Gebermitteln und Subventionen abhängig und kann keinen Beitrag zur Finanzsystementwicklung leisten.

3.3 Subventionen und Nachhaltigkeit

Die Erwartung an den kommerziellen Ansatz der Mikrofinanzierung ist, dass MFIs ihre Kosten aus den Erträgen ihrer Tätigkeit decken können. Solange dies nicht der Fall ist, sind die MFIs auf Subventionen angewiesen. Diese können als Zuschüsse ausgestaltet sein, aber auch in Form von günstigen Refinanzierungskonditionen zu niedrigeren Zinssätzen als die am Kapitalmarkt geforderten erfolgen. Weiterhin sind Steuerbefreiungen, Kreditgarantien, die Befreiung vom Wechselkursrisiko oder die Bereitstellung von „weichem“ Eigenkapital möglich.

In Grafik 5 wird die potenzielle Kostendeckung von MFIs dargestellt. Von Mix Market wird die finanzielle Selbstgenügsamkeit ermittelt. Diese wird bestimmt als der Quotient aus operativen Erträgen (z. B. Zinsen, Gebühren, Investitionserträge) und operativen Kosten (Finanzierungskosten bei der Kapitalaufnahme einschließlich Zinszahlungen für Einlagen, Wertberichtigungskosten für erwartete Kreditausfälle, Kosten des Geschäftsbetriebs wie Löhne, Mieten) korrigiert um Subventionen bei der Finanzierung (wenn die Kapitalaufnahme am Markt erfolgen müsste) und des Geschäftsbetriebs (Leistungen, die der MFI kostenlos oder verbilligt zur Verfügung gestellt werden). Wie sich zeigt, sind die in Mix Market erfassten MFIs im Median finanziell selbstgenügsam, d. h. die Aufwendungen einschließlich der Finanzierungskosten können aus den Erträgen gedeckt werden. Das Ausmaß der mittleren finanziellen Selbstgenügsamkeit hat in den Jahren 2008 und 2009 der weltweiten Finanzmarktkrise vor allem bei Banken und NBFIs, bei denen eine stärkere Einbindung in die formellen Finanzmärkte zu erwarten ist, einen deutlichen Rückgang erfahren. So sind Banken im Jahr 2009 im Median nicht mehr finanziell selbstgenügsam.

Die ausgewiesene Kennzahl zur Selbstgenügsamkeit ist in starkem Maße von den Annahmen über die Kapitalmarktzinsen für die Refinanzierung der MFIs abhängig. So stellt die finanzielle Selbstgenügsamkeit die Überlebensfähigkeit der MFI ohne Subventionen ggf. zu positiv dar, weil der von MIX Market ausgewiesene Indikator auf Basis der Einlagenzinsen eines Landes berechnet wird, die zur Abbildung der tatsächlichen Refinanzierungskosten ohne Subventionierung zu niedrig angesetzt sein dürften (Gaul, 2009).



Quelle: MIX Market, Stand: 19.01.2011.

Grafik 5: Operative und finanzielle Selbstgenügsamkeit nach Typen von MFIs, Medianwerte

Insgesamt kann von einem gewissen Konflikt zwischen dem sozialen Ziel, auch die Ärmsten der Armen mit Mikrokrediten zu versorgen, und einer Kostendeckung, die hinreichend hohe Zinssätze verlangt, ausgegangen werden. Da eine Vereinbarung dieser beiden Ziele innerhalb des kommerziellen Ansatzes nicht vollständig möglich sein dürfte, werden Subventionen im Mikrofinanzsektor bis zu einem gewissen Grad auch weiterhin eine Rolle spielen. So können zwar auch Programme, die arme Kreditnehmer erreichen, kostendeckend arbeiten. Gleichzeitig greifen MFIs selbst bei einer Gewinnorientierung noch in merklichem Ausmaß auf Subventionen zurück (Cull et al., 2009). Allerdings geht ein geringeres Subventionsniveau mit einer stärkeren Kostenreduktion im Zeitablauf einher, was die finanzielle Tragfähigkeit positiv beeinflussen sollte (Caudill et al., 2009). Ob die gesetzten finanziellen Ziele einschließlich der Tragfähigkeit erreicht werden, ist dabei vorrangig von der jeweiligen MFI abhängig, während soziale Effizienz und Reichweite auch von den institutionellen Rahmenbedingungen entscheidend beeinflusst werden (Annim, 2010; Arun und Annim, 2010).

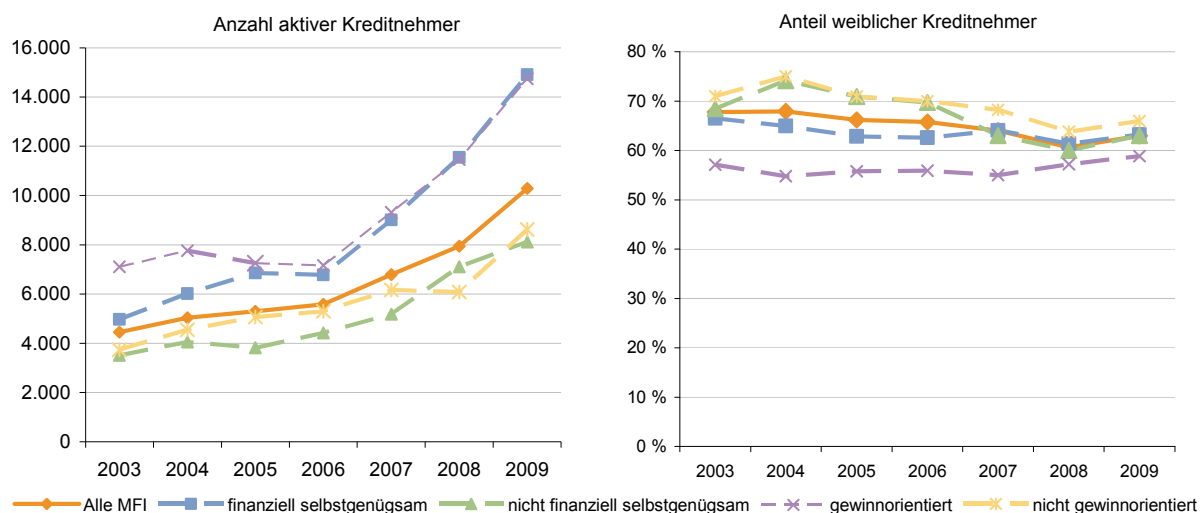
Auch wenn Subventionen sinnvoll sein können, beispielsweise wenn sie zu Beginn der Geschäftstätigkeit einer MFI gewährt werden oder damit ergänzende Leistungen wie eine Aus- und Weiterbildung der Kreditnehmer ermöglicht wird, sollten sie sparsam verwendet werden, nicht zuletzt, um die MFI einem Markttest auszusetzen (Claessens, 2006). Die verzerrenden fiskalischen Eingriffe einer Subventionierung wären nur dann gerechtfertigt, wenn deren Kosten geringer ausfallen als der Nutzen. Ein entsprechender Nachweis steht jedoch noch aus (Claessens, 2006).

3.4 Wechselwirkung zwischen sozialer Reichweite und finanzieller Performance

Die Erwartung an die Mikrofinanzierung ist, dass soziale Ziele hinsichtlich Armutsbekämpfung verfolgt werden und gleichzeitig die MFIs selbsttragend arbeiten, sich damit zu Marktbedingungen refinanzieren können und nicht auf Subventionen angewiesen sind (*sustainability approach*). Eine Refinanzierung an den Kapitalmärkten führt jedoch durch das Auftreten

kommerzieller privater Kapitalgeber zu einer Veränderung der Governance-Struktur, da diese in der Regel eine stärkere Gewinnorientierung aufweisen dürften. Der Anspruch der finanziellen Nachhaltigkeit sowie gegebenenfalls eine stärkere Gewinnorientierung der Investoren können dazu führen, dass kommerzielle MFIs relativ reichere Kunden bedienen und sich für eine stärkere Betonung der Profitabilität zulasten der sozialen Zielsetzungen entscheiden (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 243).

Ein erster Indikator für die soziale Reichweite von MFIs ist die Anzahl der Kreditnehmer. Der entsprechende Medianwert der Kreditnehmerzahl für die Jahre 2003 bis 2009 nach Typen von MFIs wird in der linken Teilgrafik von Grafik 6 dargestellt. Wird dieser Indikator betrachtet, zeigt sich zunächst ein deutlicher Anstieg der mittleren Kreditnehmerzahl seit dem Jahr 2003 unabhängig vom Typ der MFI. Besonders ausgeprägt ist die Zunahme seit dem Jahr 2006. Gewinnorientierte sowie finanziell tragfähige MFIs erreichen dabei im Median mehr Kreditnehmer. Dafür dürften vor allem die Banken verantwortlich sein, die im Jahr 2009 im Median viermal mehr Kreditnehmer als NROs und NBFIs und 14-mal mehr als Kreditgenossenschaften aufwiesen.



Quelle: MIX Market, Stand: 19.01.2011.

Grafik 6: Zahl der Kreditnehmer und Frauenanteil nach Typen von MFIs, Medianwerte

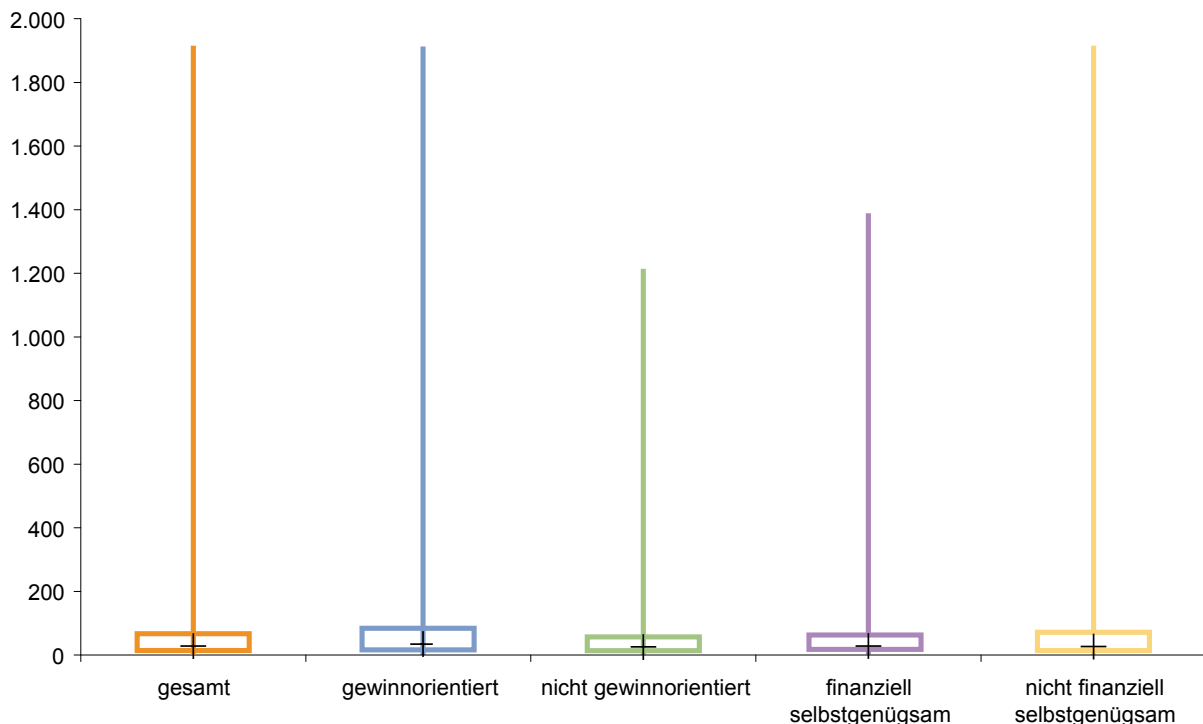
Der Frauenanteil an den Kreditnehmern wird als ein weiterer Indikator für die soziale Reichweite von Mikrokrediten herangezogen. Dass Frauen als Zielgruppe bei der Armutsbekämpfung eine besondere Rolle spielen, erklärt sich durch ihren Einfluss auf die Haushaltsausgaben, Ernährung sowie Gesundheit und Ausbildung der Kinder. Auch wenn kritisiert wird, dass ein Mikrokredit selbst nicht die Gründe für Armut beseitigt und unter Umständen traditionelle Rollenbilder und Aufgabenteilungen zementieren kann, können Mikrofinanzprogramme bei entsprechender Ausgestaltung einen positiven Beitrag zu Genderfragen leisten (Armendáriz und Morduch, 2010, Kapitel 7). Gleichzeitig sind Frauen in der Regel risikoaverser und damit

aus Sicht der MFIs die sichereren Kreditnehmer. Allerdings fragen sie kleinere Kredite nach, was die Transaktionskosten für die MFIs erhöht (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 249).

Insgesamt stellen Frauen die deutliche Mehrheit der Mikrokreditnehmer, im Median 63 % im Jahr 2009, wobei im Zeitablauf ein leichter Rückgang zu verzeichnen ist (Grafik 6, rechte Teilgrafik). Insbesondere ist der Mediananteil der Frauen bei den nicht gewinnorientierten und den nicht finanziell tragfähigen MFIs auf unter 70 % gesunken, während der Median für die finanziell tragfähigen und gewinnorientierten MFIs relativ konstant geblieben ist. Daraus resultiert eine Konvergenz des Frauenanteils an den Kreditnehmern zwischen den verschiedenen MFI-Typen. MFIs orientieren sich demnach verstärkt auch auf Männer als Zielgruppe, auch wenn sie als die riskanteren Kreditnehmer gelten.

Die Anzahl der Kreditnehmer ist zwar ein einfach zu messender Indikator, die interessierende Variable zur Beurteilung der sozialen Reichweite ist jedoch das Armutsniveau der Nachfrager von Mikrokrediten. Da dieses nur durch einen größeren Aufwand zu ermitteln ist, wird vereinfachend die Kredithöhe pro Kreditnehmer als Indikator herangezogen, insbesondere wenn sie im Verhältnis zum Pro-Kopf-Einkommen betrachtet wird (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 249). Im Jahr 2009 wiesen finanziell tragfähige und nicht tragfähige MFIs im Median keinen Unterschied in der Höhe der durchschnittlichen Kredite im Verhältnis zum Pro-Kopf-Einkommen auf (Grafik 7). Gewinnorientierte MFIs hingegen weisen für diese Kennzahl einen höheren Wert auf als nicht gewinnorientierte MFIs. Dies deutet darauf hin, dass nicht gewinnorientierte MFIs wie NROs tendenziell ärmere Bevölkerungsschichten bedienen, während sich gewinnorientierte MFIs wie Banken auf relativ einkommensstarke Kunden konzentrieren (siehe auch Cull et al., 2009).

Um die soziale Reichweite bestimmen zu können, muss allerdings die gesamte Einkommensverteilung der Mikrokreditnehmer in Kombination mit deren Anzahl betrachtet werden. Während für das Jahr 2009 nicht gewinnorientierte MFIs auf einem niedrigen mittleren Niveau mit begrenzter Schwankungsbreite operieren, ist für gewinnorientierte MFIs neben dem Median auch der Wert für das 75 %-Perzentil deutlich höher. Die Verteilungsunterschiede der Kredithöhe im Verhältnis zum Pro-Kopf-Einkommen differenziert nach der finanziellen Tragfähigkeit der MFIs fallen dagegen geringer aus (Grafik 7). Die Zahlen deuten darauf hin, dass die Kreditnehmer am 25 %-Perzentil ein vergleichbares Armutsniveau aufweisen. Kombiniert mit der deutlich höheren Kreditnehmerzahl gewinnorientierter MFIs ist nicht auszuschließen, dass diese absolut mehr arme Haushalte erreichen als nicht gewinnorientierte MFIs.



Anmerkung: Das Kreditportfolio umfasst alle durch die MFIs vergebenen Kredite, unabhängig von der Art oder dem Kunden des Kredits, und beinhaltet damit auch Kredite an Nicht-Mikrofinanzkunden und an Angestellte der MFIs.

Quelle: MIX Market, Stand: 07.01.2011.

Grafik 7: Verteilung des durchschnittlichen Kreditbetrages / durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen nach Typen von MFIs, 2009

Auch Annim (2010) kommt zu dem Ergebnis, dass die größere soziale Reichweite von gemeinnützigen NROs allein im Durchschnitt gilt. Merstrand et al. (2008) finden nur relativ geringe Performance-Unterschiede zwischen Banken und NBFIs auf der einen und NROs auf der anderen Seite. Andere Studien kommen hingegen zu dem Ergebnis, dass ein gewisser Zielkonflikt zwischen sozialer Reichweite und Effizienz vorliegen kann (Cull et al., 2007, 2009; Hermes et al., 2008). Danach kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine stärkere Kommerzialisierung von MFIs die Zielgruppe und die Art der Kreditvergabe verändert (Armendáriz und Morduch, 2010, S. 251).

Weiterhin scheinen die *economies of scale* für Mikrokredite begrenzt zu sein. Schätzungen gehen von einer Erschöpfung der Skalenvorteile bei rund 2.000 Kreditnehmern aus (Gonzales, 2007). Profitabilität lässt sich dann nur noch über die Vergabe größerer Kredite und mehr Kundenservice erreichen. So gibt es Anzeichen, dass sich ältere und wachsende MFIs verstärkt Kunden zuwenden, die größere Kreditgrößen absorbieren können (Cull et al., 2007). Dass mit einer steigenden Kundenzahl die durchschnittliche Kreditgröße einer MFI zunimmt, kann jedoch auf mehrere Ursachen zurückzuführen sein (Armendáriz und Szafarz, 2009):

- Größere Kreditvolumina senken die Transaktionskosten.
- Werden dynamische Anreize verwendet, dann erhalten erfolgreiche Kreditnehmer progressiv größere Kreditvolumina, sodass die durchschnittliche Kreditgröße im Zeitablauf steigt.
- Größere Kredite verursachen geringere Kosten, was eine Quersubventionierung ärmerer Kreditnehmer erlaubt.

Der als *mission drift* bezeichnete Prozess, wonach eine MFI mit zunehmender Dauer der Geschäftstätigkeit ihre soziale Zielsetzung zu Gunsten finanzieller Performance vernachlässigt, ist daher empirisch nur schwer zu identifizieren (Armendáriz und Szafarz, 2009).

Das Auftreten kommerzieller Investoren wird die Sorge um einen *mission drift* nochmals verstärkt haben, da diese Investoren selbst bei sozialen Zielsetzungen für eine stärkere Gewichtung finanzieller Ziele bei der Performance-Messung der MFIs sorgen dürften. Gleichzeitig wird durch diese Investoren die weitere Professionalisierung der Mikrofinanzierung und effiziente Bereitstellung von Mikrokrediten unterstützt (Conroy, 2010). Dabei ist die Professionalisierung der MFIs ein langwieriger Prozess, der es unwahrscheinlich erscheinen lässt, dass sich alle MFIs innerhalb kürzester Zeit ausschließlich an finanziellen Zielen orientieren werden und soziale Ziele in den Hintergrund gedrängt werden. Zudem wird die Diskussion um den möglichen *mission drift* selbst dazu beitragen, die Aufmerksamkeit für dieses Thema wach zu halten.

3.5 Wettbewerb, Wachstum und *responsible finance*

Besondere Aufmerksamkeit hat der Zusammenhang zwischen einem schnellen Wachstum der Mikrofinanzierung, dem zunehmenden Wettbewerb und den Auswirkungen auf die Rückzahlungsquoten bei Mikrokrediten erfahren. Die neueren Ansätze bei der Kreditvergabe haben zu beeindruckend niedrigen Ausfallquoten geführt, selbst nach ihrem Anstieg in den Jahren 2008/09.⁶ Allerdings kann ein zunehmender Wettbewerb um gute Kreditnehmer verbunden mit einem starken Zufluss von Finanzmitteln zu einer zu starken und ggf. unverantwortlichen Ausweitung des Kreditportfolios von MFIs führen, was sich in einer Verschlechterung der Portfolioqualität niederschlägt.

Die Mikrofinanzmärkte zeichneten sich bisher durch einen beschränkten Wettbewerb aus (Roy, 2009) und auch die Nachfrage nach Mikrofinanzierung weltweit ist bei Weitem nicht gesättigt (Funk, 2007). Gleichzeitig wuchs die Mikrofinanzierung in den letzten Jahren ra-

⁶ Zu bedenken ist, dass Rückzahlungsquoten vom gesellschaftlichen Standpunkt her auch zu hoch sein können, wenn zu viele Ressourcen in Monitoring und Vertragsdurchsetzung investiert werden (Armendáriz und Morduch, 2010).

sant. So hat die Zahl der Mikrokreditnehmer zwischen 2003 und 2008 weltweit um 21 % und das Mikrokreditportfolio um 34 % pro Jahr zugenommen (Gonzales, 2010). Zugleich waren ein Einbruch der Portfolioqualität z. B. in Bosnien und Herzegowina, Marokko, Nicaragua und Pakistan zu beobachten. Dabei sind derartige Mikrofinanzkrisen keine neue Erscheinung. Bolivien beispielsweise durchlebte schon zu Beginn der 2000er-Jahre eine Rückzahlungskrise bei Mikrokrediten (Vogelsang, 2003).

Basierend auf Studien zu den Rückzahlungskrisen in Nicaragua, Marokko, Bosnien und Herzegowina sowie Pakistan 2008 und 2009 zeichnen Chen et al. (2010) ein konsistentes Bild über Ursachen und Begleitumstände sowie verstärkende Faktoren dieser Krisen: Das Wachstum in diesen Märkten war kreditgetrieben und wurde durch die reichliche Refinanzierung der MFIs verstärkt. Die finanzielle Performance der betroffenen MFIs war zunächst überdurchschnittlich und verschlechterte sich erst nach mehreren Jahren des Wachstums. Begleitet wurde der Einbruch der Rückzahlungsquoten marktspezifisch durch die globale Rezession, lokale Ereignisse wie politische Aufrufe und Initiativen durch Kreditnehmervereinigungen sowie Ansteckungsprozesse. Ursache für die Rückzahlungskrisen war jedoch in allen Fällen der zunehmende und regional konzentrierte Wettbewerb mit multipler Kreditaufnahme und höherer Verschuldung durch die Kunden, überstrapazierte Systeme und Kontrollmechanismen der MFIs, die die schnelle Zunahme der Mitarbeiterzahl und der notwendigen Umorganisation nicht verkrafteten, das Aufweichen der Kreditvergabestandards sowie ein fehlendes kontinuierliches Risikomanagement für alle möglicherweise auftretenden Risiken (siehe auch Economist Intelligence Unit, 2010).

Der Zusammenhang zwischen dem Wachstum einer MFI und ihrer Portfolioqualität ist jedoch abhängig von einer Vielzahl von Faktoren, z. B. der Art des Wachstums (innerhalb eines Markts oder in neue regionale Märkte), der Marktdurchdringung und des Wachstums des Mikrofinanzsektors insgesamt, aber auch von der Ausgestaltung der Anreizsysteme für Mitarbeiter und der Corporate Governance-Mechanismen sowie der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen. So kommt Gonzales (2010) zu dem Schluss, dass der Zusammenhang zwischen Wachstumsraten und Portfolioqualität nur in Extremsituationen greift. Erst bei einem Wachstum der Kreditnehmerzahl von 250 % pro Jahr reduziert sich die Portfolioqualität gemessen durch die Abschreibungsrate auf das Kreditportfolio signifikant. Diese hohen Wachstumsraten erreichen jedoch nur die wenigsten MFIs. Insgesamt ist der Zusammenhang umgekehrt u-förmig, sodass insbesondere auch MFIs mit niedrigen oder auch negativen Wachstumsraten eine niedrige Portfolioqualität aufweisen. Die Portfolioqualität wird dabei eher von einem Wachstum der Kreditnehmerzahl gestört als von einem Wachstum der Zweigstellenzahl der MFI. In einem existierenden lokalen Markt sind potenzielle gute Kreditnehmer nur begrenzt verfügbar, sodass eine weitere Expansion, die dann in einer Mehrfach-

aufnahme von Krediten oder höheren Kreditvolumina besteht, die Portfolioqualität stören kann. Eine Abnahme der Portfolioqualität ist aber auch abhängig von Landeskontext, insbesondere von den Durchdringungsraten (über 10 % der Bevölkerung) und einem starken Wachstum der aggregierten Kreditnehmerzahl (über 63 % pro Jahr) (Gonzales, 2010).

Generell gehen mit einem besseren Zugang zu Finanzdienstleistungen, der sich beispielsweise in einem stärkeren Wettbewerb zwischen MFIs widerspiegelt, höhere Kreditausfallraten einher (siehe Zeller, 1999, und die dort zitierte Literatur). Denn mit einer größeren Zahl von MFIs haben Kreditnehmer eine größere Zahl akzeptabler Alternativen, was die dynamischen Anreize der Mikrokredite reduziert und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Kreditnehmer mehrere Kredite gleichzeitig aufnehmen und damit ein größeres Rückzahlungsvolumen zu meistern haben. Gleichzeitig treten MFIs in einen verstärkten Wettbewerb um Kunden ein, was zur Aufnahme risikoreicherer Kreditnehmer in das Portfolio führt.

Vogelsang (2003) zeigt jedoch für Bolivien, dass der Zusammenhang zwischen Kreditausfallraten und Wettbewerb differenziert zu betrachten ist. So ist das Rückzahlungsverhalten bei Kreditnehmern mit mehreren Krediten besser, wenn das Angebot an Mikrokrediten und der Wettbewerb zwischen MFIs hoch ist. Die Ausfallquote für Kredite steigt jedoch, wenn Kreditnehmer multiple Kredite aufnehmen. Auch Krishnaswamy (2007) konstatiert, dass das Rückzahlungsverhalten bei multipler Kreditaufnahme von den Rahmenbedingungen abhängig ist. Schicks (2010) schätzt die Überschuldung von Mikrokreditnehmern, die insbesondere bei multiplen Krediten auftreten kann, als eines der größten Risiken für die sozialen Wirkungen und die Stabilität der Mikrofinanzindustrie ein.

Um den Problemen, die aus einem (zu) schnellen Wachstum von MFIs entstehen, zu begegnen, wird von Chen et al. (2010) vorgeschlagen, den Kundenservice zu verbessern und die Kundenbindung zu erhöhen, Kreditauskunfteien einzurichten und zu verbessern sowie Informationen über die geografische und sozioökonomische Marktdurchdringung zu erheben. Kreditauskunfteien können helfen, die Kredithistorie und Anzahl aufgenommener Kredite potenzieller Kunden zu ermitteln, wenn dies im Rahmen von *relationship lending* nicht mehr möglich sein sollte (Schicks, 2010). Dies setzt jedoch voraus, dass MFIs bereit sind, ihre Informationen über Kreditnehmer zu teilen, dass die Kreditnehmer eindeutig identifizierbar sind, dass sich für die MFIs tragbare Preise für die Informationsnutzung ermitteln lassen und dass das Personal zur Einbeziehung der Informationen in die Kreditentscheidung qualifiziert wird. Um potenzielle Kreditnehmer vor unlauteren Praktiken zu schützen, hat die Mikrofinanzindustrie unter dem Stichwort *responsible finance* Prinzipien des Kundenschutzes entwickelt (Adler, 2008). Auch wenn die Umsetzung der Prinzipien bei der einzelnen MFI liegt, können Investoren zu ihrer Verbreitung beitragen, indem sie für ihre Investments die Einhaltung dieser Standards einfordern.

Neben den Ansätzen des Mikrofinanzsektors selbst mit den Folgen des stärkeren Wettbewerbs umzugehen, können auch die Rahmenbedingungen verbessert werden, um den Konsumentenschutz bei Finanzdienstleistungen auszuweiten. Dabei hat hinsichtlich des Schutzes von Kreditnehmern in letzter Zeit ein Umdenken stattgefunden. Während bisher ein Schutz vor „schädlicher“ Verschuldung (*harmful borrowing*) durch Schuldenerlass, Zinsobergrenzen und das Verbot von Wucherzinsen angestrebt wurde, wird nun eher auf die Befähigung der Kreditnehmer Wert gelegt, durch Information und Wissen die Risiken einer Kreditaufnahme einzuschätzen und die Qualität der Kreditangebote zu beurteilen (CGAP und World Bank, 2010). Aber auch das Verbot von unfairen und aggressiven Verkaufspraktiken sowie des gewaltgeprägten Eintreibens von Tilgungsraten sind notwendig, zumal das Erreichen finanzieller Allgemeinbildung für arme Bevölkerungsschichten ein langfristiger Prozess ist.

4. Einbindung in das internationale Finanzsystem

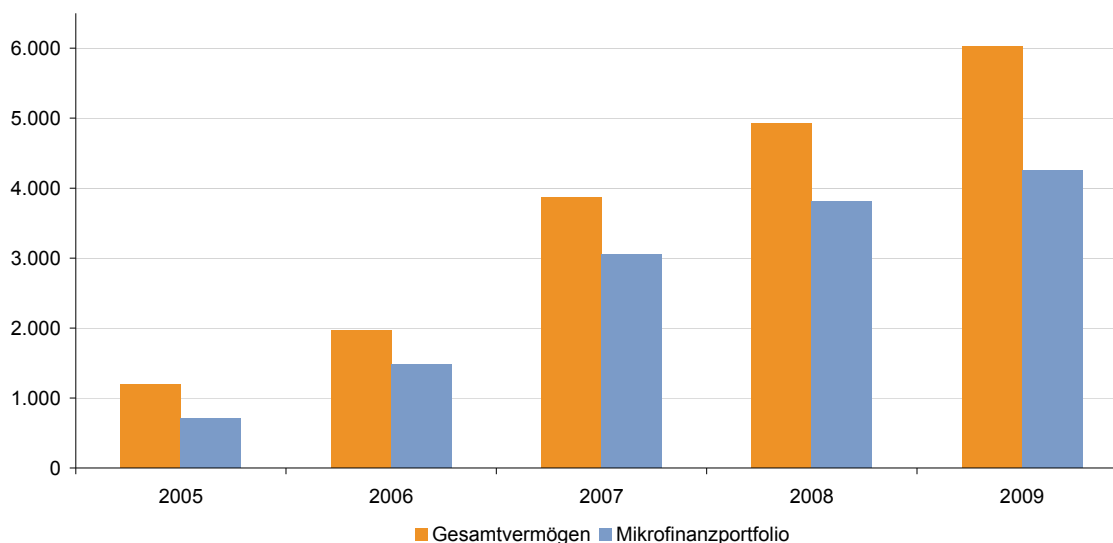
4.1 Mikrofinanzierung als kommerzielles Investment

Mit der zunehmenden Professionalisierung der Mikrofinanzierung wird diese auch für kommerzielle Investoren interessant. Diese nutzen für ihre Anlagen vorwiegend sog. Microfinance Investment Vehicles (MIV). Dies sind unabhängige Investmenteinheiten, die mehr als 50 % ihrer nichtliquiden Mittel in Mikrofinanzierung investieren und als Public Placement Funds, Private Placement Funds, Cooperative Companies und NGOs sowie CDOs ausgestaltet sein können. Sowohl die Zahl der MIVs als auch ihr Gesamtvermögen und Mikrofinanzportfolio ist zwischen 2005 und 2007 stark gewachsen (CGAP, 2010; MicroRate, 2010). Für das Jahr 2008 zeigt sich dann ein deutlicher Einbruch in den Wachstumsraten und im Jahr 2009 fielen die Wachstumsraten nochmals niedriger aus. Im Jahr 2009 belief sich das Mikrofinanzportfolios von Microfinance Investment Intermediaries (MII) auf 5,5 Mrd. USD (CGAP, 2010).⁷ Die Ende 2009 vorhandene hohe Liquidität der MIVs könnte zu einer Störung der Portfolioqualität führen, wenn die Fonds gezwungen sind, zur Reduzierung ihrer Überschussliquidität in weniger gute MFIs zu investieren (MicroRate, 2010). Der Druck zu investieren wird durch die sozialen Ziele der Investoren noch verstärkt, da eine Anlage in andere Assets als Mikrofinanzierung kaum akzeptabel erscheint.

Im Vergleich zum Gesamtvermögen der MIIs von rund 8 Mrd. USD betrug die aggregierte Bilanz der Investmentfonds des Eurogebietes Ende 2009 rund 5,4 Trill. EUR (rd. 7,7 Trill. USD; EZB, 2010, eigene Umrechnung). Dies verdeutlicht, dass das Investitionsvolumen

⁷ Der MicroRate 2010 MIV Survey kommt für das Jahr 2009 auf ein Gesamtvermögen der MIVs von 6.023 Mio. USD und ein Mikrofinanzportfolio von 4.245 Mio. USD.

kommerzieller Investoren in Mikrofinanzierung im Vergleich zum internationalen Finanzsystem äußerst gering ausfällt.



Quelle: MicroRate MIV Survey 2010.

Grafik 8: Vermögen und Mikrofinanzportfolio von MIVs

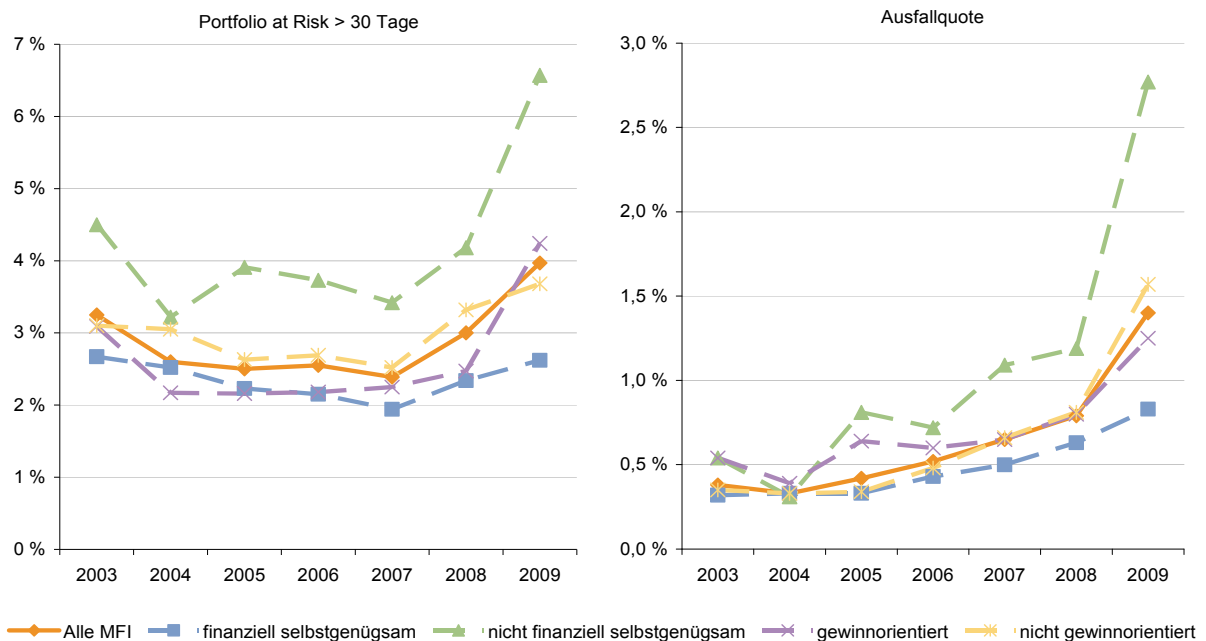
Mit Mikrofinanzierung lassen sich zwar Gewinne erzielen, diese fallen im Durchschnitt jedoch eher begrenzt aus (Cull et al., 2009). So beträgt der mittlere RoE nach Schätzungen der Autoren 3 % für NROs und 10 % für Banken, auch wenn erstklassige MFIs durchaus mit anderen Anlageformen vergleichbare Werte erreichen können. Die von MIX Market veröffentlichten aktuellen Benchmarks fallen insbesondere für NROs etwas höher aus. Die Unterschiede sind jedoch nicht so substanziell, dass diese die Bewertung durch private Investoren vollkommen verändern würden. Die finanzielle Performance der führenden Mikrofinanzinstitutionen ist zwar von einem historischen Standpunkt aus bemerkenswert, aber der größte Teil von MFIs stützt sich – auch auf absehbare Zeit – auf Subventionen und erzielt Erträge, die nur für Investoren mit sozialer Zielsetzung interessant sind (siehe auch Byström, 2006). Schätzungen gehen von 200 bis 500 MFIs weltweit aus, die für kommerzielle Privatinvestoren interessant sind (z. B. Dieckmann, 2007; Kastner, 2009). Neben realistischen Erwartungen sowohl an die soziale als auch die finanzielle Performance ist bei entsprechenden Investments der Zeithorizont zu bedenken, den die Mikrofinanzierung wie alle Entwicklungszusammenarbeit benötigt, um zu Ergebnissen hinsichtlich der sozialen Zielsetzungen zu gelangen.

4.2 Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Mikrofinanzierung

Für kommerzielle Investoren können Mikrofinanzinvestments als Beimischung zu einem Portfolio dann interessant sein, wenn sie zur Diversifizierung des Risikos beitragen (Janda und Svárovská, 2009). So gibt es begründete Vermutungen, warum Mikrofinanzierung eine geringere Verbindung als der formale Bankensektor mit den internationalen Finanzmärkten aufweist und damit weniger unter Finanz- und Wirtschaftskrisen leiden sollte. Zunächst refi-

nanzieren sich die wenigsten MFIs am internationalen Kapitalmarkt und sind daher von den dortigen Turbulenzen weniger betroffen. Gleichzeitig garantiert das verwendete *relationship lending* eine enge Kundenbindung und hohe Rückzahlungsquoten. Ob dies die MFIs auch vor den Folgen realwirtschaftlicher Krisen schützt, ist davon abhängig, inwieweit die Kreditnehmer von Abschwüngen der gesamtwirtschaftlichen Aktivität betroffen sind. Auf der einen Seite stellen Mikrounternehmer grundlegende Güter und Dienstleistungen bereit, die wenig Verbindung mit der formalen Wirtschaft aufweisen, und ein Konjunkturabschwung sollte sich entsprechend wenig auswirken. Auf der anderen Seite werden sich auch die Verdienstmöglichkeiten der armen Haushalte in einem Wirtschaftsabschwung reduzieren.

Die Daten von Mix Market zeigen in den Jahren der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 und 2009 eine deutliche Abnahme der Portfolioqualität. Das Portfolio at Risk mit Zahlungsverzögerungen von mehr als 30 Tagen zeigt sich im Zeitraum von 2004 bis 2007 relativ stabil und lag im Median unter drei Prozent (Grafik 9, linke Teilgrafik). Allerdings wiesen nicht finanziell selbstgenügsame MFIs ein etwas höheres PaR auf. In den Jahren 2008 und 2009 ist ein deutlicher Anstieg des mittleren PaR für alle Typen von MFIs zu verzeichnen. Vor allem bei gewinnorientierten MFIs, insbesondere Banken, hat das Portfoliorisiko im Median deutlich zugenommen. Die Ausfallquote als komplementäres Maß zum PaR zeigt, ob und in welchem Ausmaß sich das Portfoliorisiko realisiert (Grafik 9, rechte Teilgrafik). Die mittleren Werte liegen zwar deutlich unter dem PaR, zeigen jedoch am aktuellen Rand ebenfalls einen markanten Anstieg.



Das Portfolio at Risk setzt den gesamten ausstehenden Betrag ohne aufgelaufene Zinsen aller ausstehenden Kredite, die mehr als 30 Tage im Zahlungsverzug sind, ins Verhältnis zum Bruttoverleihsportfolio. Die Ausfallquote wird aus den abgeschriebenen Krediten abzüglich der Kredite, die sich erholen, im Verhältnis zum Bruttokreditportfolio berechnet.

Quelle: MIX Market, Stand: 19.01.2011.

Grafik 9: PaR und Ausfallquote nach Typen von MFIs, Medianwerte

Dass gewinnorientierte MFIs, insbesondere Banken und NBFIs, im Median stärker vom Anstieg der Zahlungsverzögerungen betroffen sind, könnte als ein Indiz dafür gelten, dass ihre Kreditnehmer einkommensstärker und damit eher in die formale Wirtschaft eingebunden sind, sodass sich ein wirtschaftlicher Abschwung stärker auswirkt. Auch zeigt Wagner (2010), dass MFIs in der Finanz- und Wirtschaftskrise das gleiche Muster im Rückgang des Kreditvolumens und der Zunahme der Kreditausfälle aufwiesen wie formale Banken. Mit stärkerer Einbindung der MFIs in das formale Finanzsystem werden sie auch anfälliger für gesamtwirtschaftliche Schocks.

Bei der Bewertung des erhöhten Portfoliorisikos in den Jahren 2008 und 2009 ist zu berücksichtigen, dass die Mikrofinanzierung unmittelbar vor der Finanz- und Wirtschaftskrise ein sehr starkes Wachstum erfahren hat. Ohne eine tiefer gehende Analyse lassen sich die Auswirkungen des zunehmenden Wettbewerbs und starken Wachstums kaum von den Folgen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise trennen. Wie die Economist Intelligence Unit (2010) oder auch Chen et al. (2010) einschätzen, war der Mikrofinanzmarkt von der globalen Finanzmarktkrise weit gehend isoliert, sodass die Probleme weit gehend auf sein eigenes schnelles Wachstum zurückzuführen sind.

5. Regulierung der Mikrofinanzierung

Eine Voraussetzung für die weitere Professionalisierung und Formalisierung der MFIs und die Bereitschaft kommerzieller Investoren sich zu engagieren, ist eine Regulierung des Mikrofinanzsektors. Eine Selbstregulierung kann zwar einen ersten Schritt darstellen, um industrieweite Standards zu setzen, dürfte in der langen Frist jedoch nicht effektiv sein und ist daher kein Ersatz für eine offizielle Regulierung oder Finanzaufsicht (CGAP, 2010).

Im Rahmen der Regulierung ist zwischen einer Finanzaufsicht und einer Regulierung der Führung der Geschäfte zu unterscheiden. Die Regulierung der Geschäftsführung betrifft beispielsweise die Erlaubnis zur Kreditvergabe oder den Konsumentenschutz (Christen et al., 2003). Eine Finanzaufsicht für MFIs ist dann gerechtfertigt, wenn (Christen et al., 2003):

- die MFIs systemisch relevant sind und bei einem Zusammenbruch des Mikrofinanzmarktes die Stabilität des Finanzsystems insgesamt in Gefahr ist,
- eine Finanzintermediation stattfindet, indem MFIs Spareinlagen in größerem Umfang – gemessen an der Zahl der Sparer oder des Volumens der Einlagen – entgegennehmen, sodass ein Schutz der Sparer notwendig ist.

Im Hinblick auf die Integration des Mikrofinanzsektors in das formale Finanzsystem erscheint die Änderung einer bestehenden Finanzaufsicht unter Berücksichtigung der Besonderheiten

der Mikrofinanzierung viel versprechender als die Neuschaffung entsprechender Regelungen (BIS, 2010). Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine Finanzaufsicht über MFIs auch ein Versprechen des Staates an die Kunden ist, diese Aufsicht durchzusetzen. Dafür sind entsprechende Ressourcen bei den aufsichtführenden Behörden notwendig. Die Aufwendungen für die Umsetzung und Implementierung einer Finanzaufsicht für MFI sollten daher nicht unterschätzt werden, genauso wenig wie die bei den MFIs anfallenden Kosten (Christen et al., 2003). Auch wenn eine offizielle Regulierung die Glaubwürdigkeit der MFIs und insbesondere die Sicherheit von Spareinlagen erhöht, muss der Mikrofinanzsektor hinreichend entwickelt sein, sonst übersteigen die Kosten der Regulierung deren Nutzen.

Weiterhin ist zu bedenken, dass

- eine unangemessene Regulierung die Entwicklung des Mikrofinanzsektors behindern oder ungewollte Möglichkeiten regulatorischer Arbitrage generieren kann (IMF, 2005),
- eine Regulierung eine Betonung der finanziellen Performance von MFIs zu Lasten der sozialen Ziele nach sich ziehen kann (Cull et al., 2009; Hartarska und Nadolnyak, 2007).

Ergänzt werden muss eine Regulierung der Mikrofinanzindustrie durch eine komplementäre Wirtschaftspolitik und Finanzsektoraufsicht insgesamt, eine Verbesserung des rechtlichen und institutionellen Umfelds hinsichtlich der Eigentumsrechte, des Gläubigerschutzes und des Insolvenzrechts sowie ggf. der Einrichtung von Kreditbüros (IMF, 2005).

Mit dem starken Wachstum der Mikrofinanzierung kann die staatliche Politik in diesem Bereich nicht Schritt halten, wie die World Bank schon 1999 formuliert (Greuning et al., 1999). So zeigt der Überblick über das Regulierungsumfeld von Mikrofinanzierung der Economist Intelligence Unit (2010), dass eine fehlende Regulierung und eine fehlende staatliche Kontrolle des Sektors häufig vorkommen. Dies dürfte die Gefahr idiosynkratischer staatlicher Eingriffe erhöhen, die ungünstig für eine umfassende und standardisierte Regulierung sind. Beispiele dafür sind die Markteingriffe der lokalen Regierung in Andhra Pradesh oder die Entwicklungen bis hin zu einem Moratorium infolge der no-payment-Bewegung in Nicaragua (Intellectap, 2010; Guzmán, 2010).

Neben ihren direkten Auswirkungen sind ad hoc getroffene Entscheidungen über Markteingriffe von Regierungen insbesondere dann problematisch, wenn sie das Vertrauen zwischen MFIs und Kreditnehmern betreffen. Vor allem die dynamischen Anreize von Mikrokreditverträgen beruhen auf der Erwartung der Kreditnehmer, dass bei Wohlverhalten ein Anschlusskredit gewährt wird. Dieses Vertrauen muss nicht erst durch staatliches Handeln beschädigt werden, sondern kann schon durch Ankündigungen der Regierung beschädigt werden. Sinkt die Rückzahlungsquote und verschlechtert sich das Kreditportfolio, dann übersetzt sich dies

relativ ungebremst in Verluste für die MFIs, da Mikrokredite oft gar nicht oder mit wenigen verwertbaren Sicherheiten unterlegt sind.

6. Fazit: Herausforderungen für die Mikrofinanzierung

Seit den 1990er-Jahren ist Mikrofinanzierung mit dem Versprechen angetreten, durch neue Managementstrukturen und Vertragsgestaltungen eine win-win-Situation zu schaffen (Morduch, 1999): Eine gute Bankpraxis mit finanziell nachhaltigen Programmen führt aufgrund des dann möglichen Ausmaßes der Kreditvergabe auch zu der stärksten Armutsbekämpfung, da ohne Subventionen und mit finanzieller Stabilität ein Wachstum der Mikrofinanzierung möglich ist, welches nicht mehr von Geberbudgets abhängt. Dieses Versprechen konnten die neueren Ansätze in der Mikrofinanzierung – zumindest bisher – nicht einlösen (Harper, 2010; Morduch, 2000; Morduch, 1999). So werden auf absehbare Zeit Subventionen eine Rolle spielen. Voraussetzung für eine fortgesetzte Subventionierung und Förderung ist jedoch der Nachweis über hinreichende soziale Wirkungen der Mikrofinanzierung. Ein quantitativer Nachweis zur Armutsreduzierung steht bislang noch aus, aber bei angemessener Regulierung kann Mikrofinanzierung durchaus einen Beitrag zur Finanzsektorentwicklung und zum Umgang mit Armut leisten. Erwartungen an die möglichen sozialen Wirkungen sollten jedoch realistisch ausfallen und auch einen potenziellen Kreditausfall und dessen negative Konsequenzen für die Schuldner in Betracht ziehen.

Weitere Herausforderungen für die Mikrofinanzierung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Ein seit den schlechten Erfahrungen vieler staatlicher Entwicklungsbanken in den 1970er-Jahren eher vernachlässigtes Segment der Mikrofinanzierung ist das Angebot von Finanzdienstleistungen im ländlichen Raum. Ländliche Finanzierung könnte sich daher als ein Marktsegment erweisen, welches auch eine Differenzierung im sich verstärkenden Wettbewerb der MFIs erlaubt.
- MFIs müssen weiter an der Ausweitung ihrer Kapazitäten arbeiten. Nicht der Mangel an Refinanzierung, sondern eher die Weitergabe entsprechender Mittel in die Märkte und die Fähigkeit der MFIs, ihre Aktivitäten unter Beibehaltung hoher Kreditvergabestandards auszuweiten, scheint sich mittlerweile als Engpass herauszustellen. Dies beinhaltet auch die Professionalisierung von bestehenden MFIs, um diese für Geber- und Investorenmittel zu qualifizieren.
- Weitere aktuelle Entwicklungen betreffen die technischen Möglichkeiten des zweigstellenlosen und *mobile banking*, welches verstärkt Aufmerksamkeit erlangt.

- Mit dem starken Wachstum der Mikrofinanzbranche rücken zunehmend Fragen der Regulierung (Finanzaufsicht und Wettbewerb) sowie der Konsumentenschutz bei Finanzdienstleistungen in den Mittelpunkt des Interesses.
- Mikrofinanzierung ist mehr als nur Mikrokredit. Mikrosparen und Mikroversicherungen bedürfen mehr Aufmerksamkeit. Dabei sollten die überzogenen Erwartungen, die an Mikrokredite gestellt worden sind, nicht auf die verbleibenden Bereiche der Mikrofinanzierung übertragen, sondern von vornherein eine realistische Herangehensweise gewählt werden.

Zudem muss Mikrofinanzierung ein rasantes Wachstum, welches die Kapazität der MFIs an ihre Grenze bringt und in einigen Märkten schon zu Rückzahlungskrisen geführt hat, verkraften. Krisenhafte Entwicklungen in der Mikrofinanzierung sind dabei keine neue Erscheinung. Bisher waren diese jedoch regional begrenzt. Durch die zunehmende Größe der Mikrofinanzierung verbunden mit einer entsprechenden Wahrnehmung in der Öffentlichkeit können sich allerdings auch regionale Fehlentwicklungen und Krisen auf die Reputation von Mikrofinanzierung insgesamt auswirken. Das langsamere Wachstum der Mikrofinanzierung nach der Wirtschafts- und Finanzkrise beinhaltet die Chance, rechtzeitig auf Fehlentwicklungen reagieren zu können und die Bildung von institutionellen und regulatorischen Rahmenbedingungen voranzutreiben, ohne die die Mikrofinanzierung als nun etablierte Industrie nicht auskommt.

Literaturverzeichnis

- Adams, D. W., Graham, D. H. und J. D. von Pischke (Hrsg.) (1984): Undermining rural development with cheap credit. Westview Press, Boulder.
- Adler, M. (2008): „Responsible Finance“ - ein Leitmotiv in der Finanzsektorförderung der KfW Entwicklungsbank. Positionspapier der KfW Entwicklungsbank, Frankfurt am Main.
- Alliance for Financial Inclusion (2010): Key facts and stats.
www.afi-global.org/en/phoca-publications-general?download=114%3Aafi-fact-sheet.
Zugriff: 01.06.2011.
- Altenburg, T. und C. von Drachenfels (2006): The ‘New Minimalist Approach’ to Private-Sector Development: A Critical Assessment. Development Policy Review 24 (4): 387–411.
- Annim, S. K. (2010): Microfinance efficiency trade-offs and complementarities. BWPI Working Paper No. 127.
- Armendáriz, B. und J. Morduch (2010): The Economics of Microfinance. MIT Press, Cambridge.
- Armendáriz, B. und A. Szafarz (2009): On Mission Drift In Microfinance Institutions. Centre Emile Bernheim (CEB) Working Paper No. 09-015.
- Arun, T. und S. K. Annim (2010): Economic Governance of MFIs: Inside the Black Box. IZA Discussion Paper No. 5159.
- Barrow, R. J. (2000): Inequality and Growth in a Panel of Countries. Journal of Economic Growth 5 (1): 5–32.
- BIS (2010): Microfinance Activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision. Basel Committee on Banking Supervision, Consultative Document.
www.bis.org/publ/bcbs167.htm, Zugriff: 19.11.2010.
- BMZ (2004): Sektorkonzept Finanzsystementwicklung. BMZ Konzepte Nr. 124.
www.bmz.de/de/publikationen/reihen/strategiepapiere/konzept124.pdf, Zugriff: 17.11.2010.
- BMZ (2008): Mit Mikrofinanzierung aus der Armut: Der deutsche Beitrag zur Entwicklung nachhaltiger Finanzsysteme. BMZ Materialie 191, Berlin und Bonn.

BMZ (2010): www.bmz.de/de/was_wir_machen/themen/wirtschaft/nachhaltige_wirtschafts-entwicklung/finanzdienstleistungen/index.html, Zugriff: 27.12.2010.

Boúúaert, M. (2008): A Billion to Gain? A study on global financial institutions and microfinance. In: van Marrewijk, C., G. Voorrips, A. Gogoman and A. Bouwmeester (Hrsg.), ING Microfinance Support, Amsterdam.

Byström, H. (2006): The Microfinance Collateralized Debt Obligation: a Modern Robin Hood? *World Development* 36 (11): 2109–2126.

CGAP (2010): CGAP 2010 MIV Survey Report. Market Data & Peer Group Analysis. August 2010.

CGAP und World Bank (2010): Financial Access 2010. The State of Financial Inclusion through the Crisis. www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.47743/

Caudill, S. B., Gropper, D. M. und V. Hartarska (2009): Which Microfinance Institutions Are Becoming More Cost Effective with Time? Evidence from a Mixture Model. *Journal of Money, Credit and Banking* 41 (4): 651–672.

Chen, G., Rasmussen, S. und X. Reille (2010): Growth and Vulnerabilities in Microfinance. CGAP Focus Note No. 61.

Christen, R. P., Lyman, T. R. und R. Rosenberg (2003): Microfinance Consensus Guidelines. Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance. CGAP and World Bank (Hg.), Washington.

Claessens, S. (2006): Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives. *World Bank Research Observer* 21 (2): 207–240.

Conroy, J. D. (2010): Microcredit as a Variant Form of Sub-Prime Lending. The Foundation for Development Cooperation (FDC) Briefing Note No. 10.

Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. und J. Morduch (2007): Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *Economic Journal* 117 (517): F107–F133.

Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. und J. Morduch (2009): Microfinance meets the market. *Journal of Economic Perspectives* 23 (1): 167–92.

Daley-Harris, S. (2009): State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009. Microcredit Summit Campaign, Washington.

- Dehejia, R., Montgomery, H. und J. Morduch (2009): Do interest rates matter? Credit demand in the Dhaka slums. Financial Access Initiative and NYU Wagner School.
- Dieckmann, R. (2007): Microfinance: An emerging investment opportunity. Deutsche Bank Reserch, December 19, 2007, Frankfurt am Main.
- Economist Intelligence Unit (2010): Global microscope on the microfinance business environment 2010. The Economist Group, London.
- European Commission (2008): Guidelines for EC Support to Microfinance. European Commission, EuropeAid Co-operation Office.
- EZB (2010): Monthly Bulletin August 2010. Statistical Annex. EZB, Frankfurt am Main.
- Fernando, N. A. (2004): Micro success story, transformation of nongovernment organizations into regulated financial institutions. Asian Development Bank, Manila.
- Funk, S. (2007): Remarks by Steven Funk, Founder and Member of the Dignity Fund Board. Microcredit Summit E-News 5 (1), July 2007.
http://www.microcreditsummit.org/enews/2007-07_suppcomment3.html,
Zugriff: 01.06.2011.
- Gaul, S. (2009): Breaking it down... MicroBanking Bulletin 18: 16–19.
- Gonzalez, A. (2007): Efficiency Drivers of Microfinance Institutions (MFIs): The Case of Operating Costs. MicroBanking Bulletin 15: 37–42.
- Gonzales, A. (2010): Is Microfinance Growing Too Fast? MIX Data Brief No. 5.
- Greuning, H. van, Gallardo, J. und B. Randhawa (1999): A Framework for Regulating Microfinance Institutions. World Bank Policy Research Working Paper No. 2061.
- Guzmán, S. (2010): Ley Moratoria (Moratorium Law) Passes in Nicaragua.
<http://centerforfinancialinclusionblog.wordpress.com/2010/03/23/ley-moratoria-moratorium-law-passes-in-nicaragua/>, Zugriff: 21.06.2011.
- Harper, M. (2010): Is SKS Any Different from Wal-Mart, and Does it Matter if It Isn't?
<http://microfinance.cgap.org/2010/10/05/is-sks-any-different-from-wal-mart-and-does-it-matter-if-it-isn%E2%80%99t/>, 5. Oktober 2010, Zugriff: 21.12.2010.

- Hartarska, V. und D. Nadolnyak (2007): Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. *Applied Economics* 39 (10): 1207–1222.
- Hermes, N., Lensink, R. und A. Meesters (2008): Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions. SOM Research Report. <http://irs.ub.rug.nl/ppn/31435719X>, Zugriff: 16.11.2010.
- Hishigsuren, G. (2006): Transformation of Micro-finance Operations from NGO to Regulated MFI. Decatur, USA. IDEAS.
- Hulme, D., Moore, K. und A. Barrientos (2008): Assessing the Insurance Role of Micro Savings, Background paper prepared for WESS 2008, UN-DESA/DPAD.
- IMF (2005): Microfinance: A View from the Fund.
www.imf.org/external/np/pp/eng/2005/012505.pdf
- Intellect (2010): Indian Microfinance Crisis of 2010: Turf War or a Battle of Intentions?. Intellect White Paper, October 2010.
- Islam, N. (2009): Can Microfinance Reduce Economic Insecurity and Poverty? By How Much and How? DESA Working Paper No. 82.
- Janda, K. und B. Svárovská (2009): The Problems of Correlation in the Financial Risk Management – the Contribution of Microfinance. MPRA Discussion Paper No. 19486.
- Kastner, G. (2009): Mikrofinanz. Nachhaltig und krisensicher? Präsentation, Klagenfurt, 17. November 2009.
- Kendall, J., Mylenko, N. und A. Ponce (2010): Measuring Financial Access around the World. World Bank Policy Research Working Paper No. 5253.
- Klasen, S. (2004): In Search of the Holy Grail: How to Achieve Pro-Poor Growth. In: Tungodden, B., N. H. Stern und I. Kolstad (eds.): Toward pro-poor policies: aid, institutions, and globalization. World Bank and Oxford University Press: 63–94.
- Krishnaswamy, K. (2007): Over-borrowing and competition: Are credit bureaus the solution? *microfinance insights* 4, September / Oktober 2007: 34-36.
- Kuznets, S. (1955): Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review* 45 (1): 1–28.

- Levine, R. (2005): Finance and Growth: Theory and Evidence. NBER Working Paper No. 10766.
- Mersland, R. und R. Ø. Strøm (2008): Performance and trade-offs in microfinance organizations – does ownership matter? *Journal of International Development* (20) 5: 598–612.
- MicroRate (2010): State of Microfinance Investment. The MicroRate 2010 MIV Survey. Arlington.
- MIX Market (2010): Microfinance client and funding overview. MIX data for presentation to Congress. 2/3/2010.
- Morduch, J. (1999): The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature* 37 (4): 1569–1614.
- Morduch, J. (2000): The Microfinance Schism. *World Development* 28 (4): 617–629.
- Mosley, Paul (1996): Metamorphosis from NGO to commercial bank: The case of BancoSol in Bolivia. In: Hulme, D. and P. Mosley (Hrsg.): *Finance Against Poverty*. London, Routledge.
- Odell, K. (2010): Measuring the Impact of Microfinance. Taking Another Look. Grameen Foundation Publication Series, Grameen Foundation, Washington.
- Richardson, D. (2003): Going to the barricades for microsavings mobilization: A view of the real costs from the trenches. *Microbanking Bulletin* 9: 9–13.
- Robinson, M. (2001): *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. Washington, The World Bank.
- Rosenberg, R. (2010): Does Microcredit Really Help Poor People? CGAP Focus Note, January 14, 2010.
- Rosenberg, R., Gonzalez, A. und S. Narain (2009): The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates? CGAP Focus Note No. 15.
- Roy, M. (2009): The cost of ownership in microfinance organizations. *World Development* 37 (2): 469–478.
- Rutherford, S. (2000): *The poor and their money*. Oxford University Press.

Schicks, J. (2010): Microfinance Over-Indebtedness: Understanding its drivers and challenging the common myths. Centre Emile Bernheim (CEB) Working Paper No. 10/048.

United Nations (2000): United Nations Millennium Declaration. Resolution adopted by the General Assembly. 18. September 2000.

United Nations (2003): Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development.

Vanroose, A. und B. D'Espallier (2009): Microfinance and Financial Sector Development. Centre Emile Bernheim (CEB) Working Paper No. 09/040.

Vogelsang, U. (2003) Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on Repayment Behavior. World Development 31 (12): 2085–2114.

Wagner, C. (2010): From Boom to Bust: How different has microfinance been from traditional banking? Frankfurt School – Working Paper Series No. 156.

World Bank (2008): Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access. World Bank Policy Research Report.

Zeller, M. (1999): Towards Enhancing the Role of Microfinance for Safety Nets of the Poor. ZEF – Discussion Papers on Development Policy No. 19.