

KLEINES GELD, GROSSE WIRKUNG

Ratgeber zum wirkungsvollen Investieren
mit Mikrofinanzen

2012

FÖRDERER DES RATGEBERS

PlaNet Finance Deutschland e. V. engagiert sich in Deutschland für die Weiterentwicklung des Mikrofinanzsektors mit dem Ziel, die Lebensbedingungen von Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern zu verbessern. Der Verein ist an das internationale Netzwerk der PlaNet Finance Group angegliedert, eine gemeinnützige Organisation mit Aktivitäten in gegenwärtig über 80 Ländern. PlaNet Finance Deutschland hat PHINEO als Mikrofinanzexperte inhaltlich bei der Erstellung des PHINEO-Ratgebers „Kleines Geld, große Wirkung“ unterstützt.
www.planetfinancegroup.org/pfd

Impressum

Januar 2012

©PHINEO gAG, Berlin

www.phineo.org

Autoren:

Sven Volland (PlaNet Finance

Deutschland e. V.),

Philipp Hoelscher (PHINEO gAG)

| | |
|--|----|
| Warum dieser Ratgeber? | 4 |
| So funktionieren Mikrofinanzen | |
| Das Grundmodell der Mikrofinanzen | 6 |
| Herausforderungen für Soziale Investoren | 8 |
| Wer nutzt Mikrofinanzen? | 10 |
| Wie Mikrofinanzprodukte helfen können | 12 |
| „Soziale und finanzielle Ziele widersprechen sich nicht“ – Chuck Waterfield über die Funktionsweise der Mikrofinanzen | 14 |
| Von MFIs, MIVs und Investoren – Die Mikrofinanzlandschaft im Überblick | 16 |
| Tipps für Soziale Investoren | |
| Welche Beteiligungsmöglichkeiten gibt es? | 19 |
| Gutes bewirken – was heißt das? | 22 |
| Den geeigneten Investitions-Anbieter finden | 24 |
| Besondere Tipps für Geldanlagen | 27 |
| Auf einen Blick | 30 |
| Zum Weiterlesen | 31 |

WARUM DIESER RATGEBER?

„Mikrofinanzierung gibt den Armen die Chance, ihr Leben besser zu gestalten. Allerdings, Mikrofinanzierung ist keine Wunderwaffe! Sie eröffnet armen Haushalten jedoch die Chance, Ziele wie Wohlstand und Bildung besser zu erreichen, als sie es ohne den Zugang zu Mikrofinanzierung könnten.“

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

Spätestens die Verleihung des Friedensnobelpreises 2006 an Muhammad Yunus hat die Mikrofinanzierung in den Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt.

Der Gründer der Grameen Bank wurde als „Armutsbekämpfer“, das Konzept der Mikrofinanzierung als „Revolution des Bankwesens“ gefeiert. Die zugrundeliegende Idee war bemerkenswert: Auch einkom-

mensschwache Menschen, die in weniger entwickelten Volkswirtschaften keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben, sollten diesen Zugang erhalten und damit Marktteilnehmer statt Adressaten von

Hilfsprogrammen werden. Finanzdienstleistungen – seien es Kredite, Sparanlagen, Versicherungen oder auch nur Überweisungen – sind wirtschaftlicher Motor einer Gesellschaft. Denn sie versetzen Menschen in die Lage, ihre Zukunft zu gestalten und die eigene Lebensqualität zu verbessern. Um die Bedeutung dieser Entwicklung nachzuvollziehen, kann man sich vor Augen führen, wie unser eigenes Leben ohne Versicherungen, Sparkonten oder die Möglichkeit zur kreditfinanzierten Investition aussähe.

Yunus in Bangladesch und die Nichtregierungsorganisation ACCION waren die Geburtshelfer der modernen Mikrofinanzbewegung in den 1970er Jahren. Heute gibt es circa 200 Millionen Mikrofinanzkunden.

Nach dem zunächst großen Erfolg des neuen Ansatzes wurde in den vergangenen Jahren jedoch auch Kritik laut. Denn mit wachsender Attraktivität des Mikrofinanzmodells wurde auch das Interesse von Akteuren geweckt, die weniger einer sozialen Motivation folgten, als vielmehr von den finanziellen Gewinnaussichten im Mikrofinanzbereich angezogen wurden. Es erschienen außerdem Meldungen, die von Überschuldung und finanziellem Ruin der Kreditkunden bis hin zu Selbstmordfällen berichteten. Die einst euphorisch gefeierte Idee hat Kratzer bekommen. Viele soziale Kleinanleger sind verunsichert.

Der Ratgeber möchte dieser Verunsicherung entgegenwirken. Denn Mikrofinanzen können – wenn sie verantwortungsvoll

eingesetzt werden – weiterhin ein sinnvolles Ziel für soziale Investitionen sein. Sozialen Kleinanlegern, die sich im Mikrofinanzbereich engagieren möchten, bieten die folgenden Seiten auf übersichtliche und anschauliche Weise die nötigen Informationen, um die soziale Wirkung ihrer Investition zu maximieren. Der Ratgeber erläutert ausführlich die Funktionsweise von Mikrofinanzen in Entwicklungs- und Schwellenländern mit besonderem Augenmerk auf Mikrokrediten. Er gibt einen Überblick über Investitionsmöglichkeiten und zeigt, wie soziale Wirkung erzielt und auch mit möglichen finanziellen Renditezielen in Einklang gebracht werden kann.

„Kleines Geld, große Wirkung“ möchte auf diese Weise wirksame soziale Investitionen im Bereich Mikrofinanzen unterstützen und damit einen Beitrag zur Förderung einkommensschwacher Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern leisten.

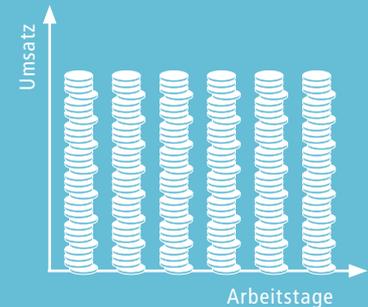
DAS GRUNDMODELL DER MIKROFINANZEN



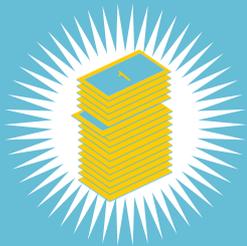
Nguyen Thu Cuc ist eine vietnamesische Händlerin, die an sechs Tagen pro Woche täglich acht Stunden auf dem Markt von Ho-Chi-Minh-Stadt ihre Waren anbietet.



An jedem Morgen verbringt sie zwei Stunden damit, Nachschub von einem Großhändler zu besorgen. In diesen zwei Stunden erzielt Nguyen keinerlei Einkünfte.



In den übrigen acht Stunden setzt sie pro Stunde 1 Dollar um und verdient dabei 25 Cent. Auf diese Weise verdient sie pro Woche 12 Dollar, das sind 48 Dollar im Monat. Ihre Lebenshaltungskosten kann sie damit notdürftig decken.

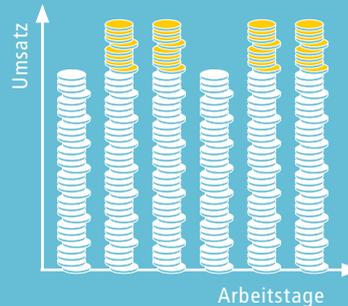


Mikrokredit

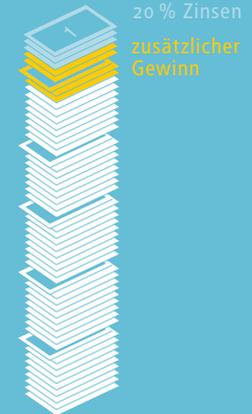
Nun erhält sie einen Mikrokredit in Höhe ihres doppelten Tagesumsatzes, also von 16 Dollar. Sie kann damit beim Großhändler einen Warenbestand für drei Tage statt nur für einen Tag einkaufen.



In ihrer Sechs-Tage-Woche spart sie so acht Stunden Reisezeit, die sie für den Verkauf nutzt.



Ihr Gewinn steigt damit um 2 Dollar die Woche, monatlich also von 48 auf 56 Dollar.



Selbst mit einem Zinssatz von 40 % (das sind 6,40 Dollar pro Monat) bliebe Nguyen Thu Cuc im Plus. Ein durchschnittlicher Mikrokredit mit 20 % Zinsen kann ihr demnach zu einer guten Gewinnsteigerung verhelfen.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR SOZIALE INVESTOREN



Wer sich im komplexen Bereich der Mikrofinanzen engagieren möchte, steht zunächst vor einigen Herausforderungen, bei deren Bewältigung der Ratgeber Unterstützung bietet:

EINEN AUSGEWOGENEN BLICK BEWAHREN

Die zwischen Extremen schwankende öffentliche Wahrnehmung von Mikro-

finanzen erschwert eine unbefangene Annäherung an die Mikrofinanzrealität. Ihre anfänglich extrem positive Überzeichnung hat unhaltbare Erwartungen geschürt. Mikrofinanzierung war und ist kein Allheilmittel gegen Armut – schließlich ist ein Kredit auch nur Mittel zum Zweck. Aber Sparkonto, Versicherung und Kredit ermöglichen Stabilität und eröffnen Menschen die Chance, ihr Leben besser zu gestalten. Zwischen der Beschwörung als Allheilmittel einerseits und extrem negativer Berichterstattung andererseits gilt es für Soziale Investoren, eine ausgewogene Sichtweise zu bewahren. Denn die meisten negativen Vorkommnisse sind bislang Einzelfälle, die Beispiele für positives Wirken von Mikrofinanzen in den Hintergrund drängen.

SOZIALE WIRKUNG DURCH MARKTWIRTSCHAFTLICHE PRINZIPIEN

Eine zentrale Herausforderung ist die Vereinbarkeit von philanthropischer Geisteshaltung und marktwirtschaftlichen Prinzipien. Denn die Vergabe von Mikrokrediten und anderen Produkten durch die Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) an die Endkunden verfolgt gleichzeitig soziale und wirtschaftliche Ziele. Diese Dualität der Zielsetzung basiert auf einer marktwirtschaftlichen Herangehensweise, die soziale Wirkungen keinesfalls ausschließt. Im Gegenteil: Kreditrückzahlung und Zinsen sind die Voraussetzung für die Entstehung eines selbsttragenden Systems. Sie schaffen die Grundlage dafür, möglichst vielen Menschen

Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.

Diese Dualität kann auch auf das Engagement Sozialer Investoren angewendet werden. In sozialer Hinsicht sollen einkommensschwache Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen erhalten. Erhofft werden dadurch armutsmindernde Effekte. Außerdem wünschen sich viele Investoren über die soziale Rendite hinaus auch einen finanziellen Gewinn oder zumindest einen Kapitalerhalt.

SOZIALE WIRKUNG IM BLICK BEHALTEN

Um mehr Menschen mit Krediten zu versorgen, suchten Mikrofinanzorganisationen verstärkt nach finanziellen Mitteln

und wurden bei internationalen Fonds fündig. Zinserträge und rentabel arbeitende Mikrofinanzinstitutionen weckten gleichzeitig das Interesse vornehmlich kommerziell orientierter Investoren. Geld verdienen und dabei auch noch Gutes tun – das erwies sich als attraktives Konzept. Doch die damit einhergehende Kommerzialisierung hat auch ihre Schattenseiten. Denn die Möglichkeit, durch die Ansprache wohlhabenderer Kundengruppen auch höhere Erträge zu erwirtschaften, sorgte für eine Umorientierung mancher Mikrofinanzinstitutionen hin zur finanziellen Rendite auf Kosten der sozialen Wirkung. Wie Soziale Investoren darauf achten können, dass die sozialen Ziele nicht vernachlässigt werden, zeigen die Kapitel unter „Tipps für Soziale Investoren“.

EIGENINITIATIVE IST GEFRAGT

Für Soziale Investoren ist es meist nicht einfach zu erfahren, welche Investitionsmöglichkeiten vorhanden sind. Noch schwieriger ist es zu verstehen, welche soziale Wirkung von den jeweiligen Optionen zu erwarten ist. Anleger müssen daher selbst aktiv werden, um die Möglichkeiten zu bewerten. Für einen umfassenden Überblick ist dabei die Lektüre englischsprachiger Publikationen unerlässlich.

Die folgenden Seiten zeigen, wie Soziale Investoren den Herausforderungen begegnen können.

WER NUTZT MIKROFINANZEN?



Im Fokus der Mikrofinanzen stehen einkommensschwache Menschen in den Entwicklungs- und Schwellenländern der Welt. Dazu gehören Bauern, Fischer, Angestellte, Gelegenheitsarbeiter sowie Kleinstproduzenten und Händler. Oft haben sie ein kleines Geschäft oder einen

kleinen Stand, an dem sie Waren verkaufen oder reparieren. Ihre Einnahmen sind schwankend und meist gering. Für die meisten sind Arbeitslosengeld und Krankenversicherung Fremdwörter. Dafür müssen sie ständig mit den Herausforderungen eines unregelmäßigen Einkommens umgehen. Sie sind auf sich gestellt, wenn sie das Schulgeld für die Kinder organisieren, den Ausfall der Ernte überbrücken, den Warenbestand des Dorfladens erweitern oder als Handwerker in Werkzeuge investieren müssen, die die Annahme größerer Aufträge erst erlauben.

Die Herausforderung, geringe und schwankende Einkommen mit den anfallenden Ausgaben in Einklang zu bringen, treibt

die Menschen zu einem aktiven Finanzmanagement an. Doch viele haben keinen ausreichenden Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen. Das Banksystem, so wie es hierzulande üblich ist, kann die kleinen Kredit- oder Sparbeträge, um die es in Entwicklungsländern geht, nicht kostendeckend oder gar gewinnbringend bearbeiten. Zudem werden einkommensschwache Menschen von den Banken häufig als riskantere Kunden wahrgenommen, weil sie selten die üblichen Sicherheiten bieten. Sie müssen deshalb meist auf ein vielschichtiges Netzwerk von informellen Finanzbeziehungen zurückgreifen. Freunde, Verwandte und Nachbarn helfen mit kleinen Beträgen aus. Mitglieder der Gemeinde organisieren sich in Spar- und Kreditvereinen. Vermögende

Gemeindemitglieder, Arbeitgeber und Geldverleiher vergeben Kleinstkredite. Darüber hinaus investieren die Menschen ihre Ersparnisse in Schmuck und andere Dinge, die bei Bedarf kurzfristig zu Geld gemacht werden können.

Auch wenn sich die Menschen mit diesem informellen Beziehungsgeflecht zu helfen wissen, stellt es doch bei vielen Problemen keine zufriedenstellende Lösung dar. Denn Verwandte oder Nachbarn verfügen nicht in jeder Situation über ausreichende Finanzmittel. Zudem könnte die eigene finanzielle Notsituation in der Nachbarschaft bekannt werden. Freundschaften werden belastet, wenn ausstehende Darlehen nur unregelmäßig zurückgezahlt werden können. Außerdem fällt es oft

schwer, die Ersparnisse zum Kauf der motorisierten Rikscha unangetastet zu lassen, wenn die täglichen Ausgaben stets dringlicher erscheinen.

Informelle Arrangements im persönlichen Umfeld, aber auch Geldverleiher bieten letztlich also keine finanzielle Stabilität für einkommensschwache Gruppen. Auch herkömmliche Banksysteme bieten keine Lösung. Mikrofinanzprodukte füllen diese Lücke.

Die Kosten informeller Geldverleiher

Menschen ohne Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen sind häufig auf private Geldverleiher angewiesen. Einige dieser Geldverleiher verlangen für ihre Dienste astronomische Summen. Von den Philippinen wird berichtet, dass für Kleinstkredite mit einmonatiger Laufzeit bis zu 1.000 % Zinsen pro Jahr verlangt werden.

WIE MIKROFINANZPRODUKTE HELFEN KÖNNEN



Mikrofinanzprodukte eröffnen auch einkommensschwachen Menschen die Möglichkeit, Finanzdienstleistungen zu nutzen.

Das wohl bekannteste

Mikrofinanzprodukt ist der

Mikrokredit. Kleinstbeiträge werden für notwendige Anschaffungen in Betrieben, für Investitionen in Bildungsmaßnahmen und bisweilen auch als Konsumkredit vergeben. Die Kreditaufnahme stellt jedoch nur eine Option im Mix der finanziellen Strategien

einkommensschwacher Menschen dar. Darüber hinaus gibt es Mikrosparprodukte, Geldtransfers sowie Mikroversicherungen. Einige Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) bieten ihren Kunden begleitend auch nicht-finanzielle Dienstleistungen an,

Durchschnittliche Kredithöhe

Die durchschnittliche Kredithöhe der in der Datenbank MIX Market erfassten MFIs beträgt 535 Dollar. Der Betrag variiert je nach Region: In Osteuropa liegt er derzeit bei 1.824, in Afrika bei 323 Dollar.

etwa Trainings zur Förderung unternehmerischer Fähigkeiten oder finanzieller Bildung. Ihr Ziel ist es, Arme in den Finanzmarkt einzuführen und Überschuldung vorzubeugen.

Die Mikrofinanzprodukte sind so gestaltet, dass auch kleine Kreditbeträge kostendeckend vergeben werden können, etwa durch Kreditvergabe an Gruppen. Fehlende Sicherheiten werden ersetzt, indem die Rückzahlungsfähigkeit der Kunden besonders sorgsam überprüft wird oder Kreditgruppen gemeinsam haften. Zudem helfen unkonventionelle Methoden wie der Einsatz mobiler Bankfilialen dabei, auch abgelegene lebende Bevölkerungsgruppen zu erreichen. Dies alles führt dazu, dass ähnlich hohe Rückzahlungsquoten wie im traditionellen Banksektor erzielt werden können.

Außerdem sind die Anbieter von Mikrofinanzprodukten im Gegensatz zu Freunden oder Nachbarn meist ausreichend liquide. Damit können sie jederzeit die benötigten Beträge auszahlen. Gleichzeitig garantieren die rein professionellen Kundenbeziehungen eine größere Diskretion. Sparpläne ermöglichen zudem den disziplinierten Aufbau langfristiger Ersparnisse.

Empörung lösen bei vielen die oftmals hohen Kreditzinsen aus. Mikrokreditzinsen sind höher als die in anderen Banksegmenten. Der Grund: Jeder Kredit verursacht Kosten. Je kleiner der vergebene Kreditbetrag, desto höher fallen anteilig die Kosten aus. Um zumindest kostendeckend arbeiten zu können, müssen also teils hohe Zinssätze berechnet werden.

Die Kostendeckung durch Zinsen ermöglicht es, selbsttragende und von Spenden unabhängige Kreditvergabeinstitutionen aufzubauen, die sich zu dauerhaften und verlässlichen Finanzpartnern für die Menschen entwickeln können. Diese marktwirtschaftliche Herangehensweise ist ein zentrales Merkmal der Mikrofinanzierung.

Beispielrechnung Zinssätze



Die „Consultative Group to Assist the Poor“ (CGAP) errechnet das folgende Beispiel: Die Vergabe eines 100-Dollar-Kredits kostet eine MFI 36 Dollar. Darin enthalten sind 10 % Kosten für die Beschaffung des Kapitals, 1 % Kosten für den Ausgleich ausgefallener Kredite sowie so genannte Transaktionskosten, die mit der Bonitätsprüfung des Kunden, der Kreditvergabe und -überwachung anfallen.

Die Transaktionskosten sind für jede Kredithöhe etwa gleich – im Beispiel werden sie mit 25 Dollar angenommen. Ein Kredit über 500 Dollar kostet die MFI demnach $50 + 5 + 25 = 80$ Dollar.

Damit die MFI kostendeckend arbeiten kann, muss sie für den 100-Dollar-Kredit einen Zinssatz von 36 %, für den 500-Dollar-Kredit lediglich einen Zinssatz von 16 % veranschlagen.

„SOZIALE UND FINANZIELLE ZIELE WIDERSPRECHEN

Chuck Waterfield über die Funktionsweise der Mikrofinanzen

Was versteht man unter der sogenannten „Double Bottom Line“?

Der Begriff bezieht sich auf die Dualität von finanziellen und sozialen Zielen. Aus der Perspektive einer Mikrofinanzinstitution bedeutet das einerseits einen Fokus auf die finanzielle Nachhaltigkeit der Institution sowie andererseits auf die Bedürfnisse der Bevölkerungsgruppen, die sie bedient. Diese lediglich zu bedienen, reicht jedoch nicht. MFIs müssen sicherstellen, dass sie die Zielgruppen erreichen, die nicht vom herkömmlichen Bankensektor erreicht werden, und sie müssen neben rein finanziellen Bedürfnissen auch Fragen der Lebensqualität adressieren. Außerdem sollten die Angebote für Kunden qualitativ hochwertig, fair und transparent sein.

Soziale und finanzielle Ziele zur gleichen Zeit – ist das kein Widerspruch?

Im Gegenteil: Für ein Unternehmen, das sein Einkommen ausschließlich von armen Bevölkerungsgruppen erzielt, ist das sogar essenziell. Die Mikrofinanzbranche wurde auf dieser dualen Zielsetzung aufgebaut. Um sie zu erreichen, müssen wir uns auf beide Ziele gleichermaßen konzentrieren. Diese Balance stellt einen ständigen Drahtseilakt dar. In der Mikrofinanzbranche arbeiten wir an der Formulierung und Umsetzung von verantwortlichen Methoden, die uns dabei helfen. Auch aus wirtschaftlichen Gründen spricht viel dafür, den sozialen Fokus aufrechtzuerhalten. Denn die erfolgreichsten Mikrofinanzinstitutionen sind diejenigen,

SICH NICHT“

die ihre Kunden am besten bedienen und gleichzeitig finanziell nachhaltig arbeiten.

Mikrofinanz-Zinssätze erscheinen oft außergewöhnlich hoch – wie beurteilen Sie das?

Mikrokredite kosten nicht immer gleich viel, und die Zinsen sind auch nicht immer „hoch“. Die von den MFIs verlangten Zinssätze hängen von vielen Faktoren ab und können sich daher substantiell unterscheiden. Ein wichtiger Faktor ist die Kredithöhe, denn die Bearbeitungskosten für einen Kredit sind unabhängig von dessen Höhe relativ konstant. Daher gilt: Je kleiner die Kreditsumme, desto höher sind die Kosten im Verhältnis zur vergebenen Summe. In manchen Fällen müssen daher die ärmsten Kunden die höchsten

Zinssätze bezahlen, damit der Kreditgeber diese Kunden überhaupt erreichen kann. Daneben haben andere Faktoren Einfluss auf die Zinssätze: etwa unterschiedliche Zielgruppen oder das politische und wirtschaftliche Umfeld. Beispielsweise kann sich die Vergabe von Krediten an Menschen in abgelegenen Gebieten aufgrund der höheren Reisekosten auch in höheren Zinsen niederschlagen.

Wie lassen sich ungerechtfertigt hohe Zinsen verhindern?

Transparenz ist das grundlegende Element für die Entwicklung von verantwortlichem Geschäftsgebahren und Kundenschutz. MicroFinance Transparency geht davon aus, dass transparente Preise für mehr Wettbewerb sorgen und sich die Zinsen

für einzelne Kreditprodukte dadurch dem Marktniveau annähern. Dazu ist ein transparenter Markt erforderlich, der fairen Wettbewerb ermöglicht. Davon profitieren die Kunden. Denn sie können sich dann gut informiert für diejenigen Produkte entscheiden, die ihnen wirklich nutzen.

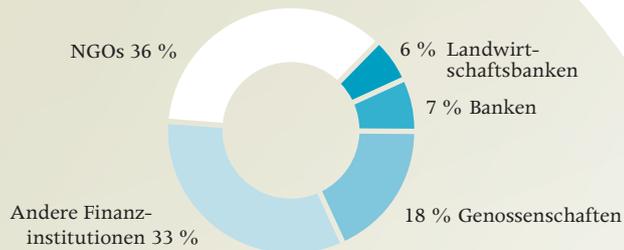


Chuck Waterfield ist Präsident von MicroFinance Transparency. Die amerikanische Organisation setzt sich für Transparenz bei der Vergabe von Mikrokrediten ein.

VON MFIS, MIVS UND INVESTOREN — DIE MIKROFINANZLANDSCHAFT IM ÜBERBLICK

Woher kommen die Investitionen, und wie erreichen sie die Endkunden? Die folgenden Absätze stellen die Mikrofinanzlandschaft vom lokalen Mikrofinanzproduktanbieter bis zu den Investoren vor.

Mikrofinanzinstitutionen bei MIX Market (Stand: 2008)



MIKROFINANZINSTITUTIONEN

Die Kunden vor Ort bekommen Mikrokredite und andere Produkte von sogenannten Mikrofinanzinstitutionen. Ihre Gesamtzahl wird auf 10.000 weltweit geschätzt. Darunter sind nicht nur Banken, sondern auch Genossenschaften und Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs). Banken, bei denen Mikrofinanzen nur eines unter mehreren Geschäftsfeldern ist, werden nicht dazugezählt.

Die MFI-Landschaft ist also äußerst heterogen. Etwa die Hälfte der in der Datenbank MIX Market registrierten Institutionen konzentriert sich

auf Länder Osteuropas und Lateinamerikas. Die übrigen verteilen sich auf die Regionen des Nahen Ostens, Afrikas, Asiens und des Pazifiks. Manche MFIs sprechen gezielt urbane Bevölkerungsgruppen an, andere eher ländliche. Viele richten sich gezielt an Frauen und manche bedienen bestimmte Einkommens- oder Berufsgruppen (etwa Bauern).

Hauptprodukte der MFIs sind Mikrokredite und Sparprodukte. Während einige MFIs Kredite an Einzelpersonen vergeben, setzen andere vorwiegend auf die Gruppenkreditvergabe. Innovative Vorreiter zeichnen sich zum Beispiel durch das Angebot von Mikroversicherungen oder mobilen Bankdienstleistungen aus. Hinsichtlich ihrer Größe – gemessen an

der Anzahl bedienter Kunden, vergebener Kredite oder Volumen der Spareinlagen – sind die MFIs sehr unterschiedlich. Bis heute sind viele MFIs nicht in der Lage, finanziell nachhaltig zu arbeiten.

Definition:

„Finanzielle Nachhaltigkeit“

Mikrofinanzkunden brauchen verlässliche Finanzpartner. Eine MFI sollte sich daher langfristig selbst tragen können – man spricht dann von finanzieller Nachhaltigkeit. Kosten für MFIs – beispielsweise für die Ausbildung und Entlohnung der Mitarbeiter oder die Bearbeitung von Kreditanträgen – werden typischerweise durch Zinszahlungen der Mikrokreditnehmer gedeckt.

LOKALE UND INTERNATIONALE INVESTOREN

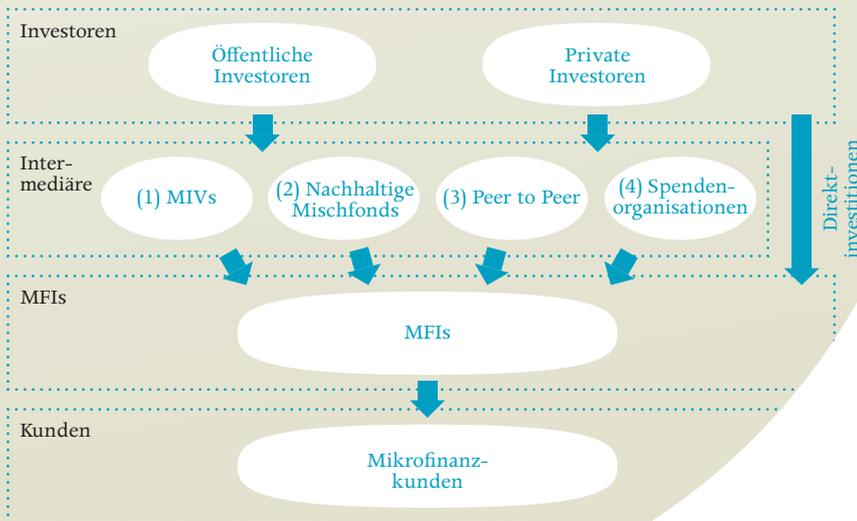
Investoren sind eine wichtige Finanzquelle für MFIs. Auf lokaler Ebene finanzieren zum Beispiel einheimische Banken die MFIs mit Krediten und Eigenkapitalbeteiligungen.

Investoren auf internationaler Ebene sind Kleinanleger und wohlhabende Einzelpersonen, Stiftungen sowie institutionelle Investoren, zum Beispiel Rentenfonds und Versicherungen. Als Hauptgeldgeber fungieren Organisationen wie die Weltbank-Tochter International Finance Cooperation oder die deutsche KfW Entwicklungsbank. Der Anteil internationaler Privatinvestitionen ist in den letzten Jahren unverkennbar gestiegen und lag 2009 bei 13 Milliarden Dollar.

INTERMEDIÄRE ALS BINDEGLIED

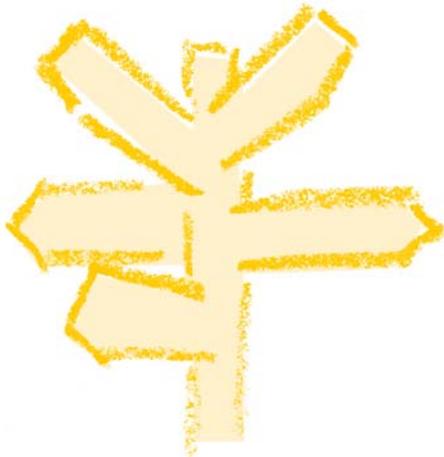
Mit zunehmendem Interesse internationaler Investoren entstanden Intermediäre, die als Mittler zwischen Investoren und MFIs fungieren und so Investitionen erleichtern. Denn gegenüber beiden haben sie einen Wissensvorsprung: Im Gegensatz zu Investoren verfügen sie über notwendiges Mikrofinanz-Know-how. Dadurch können sie für Investoren etwa die Auswahl der zu finanzierenden MFIs übernehmen. Im Unterschied zu den MFIs besitzen sie Kenntnisse über die internationale Investorenlandschaft. Diese Intermediäre sind für Soziale Investoren in der Regel die relevanten Investitionsziele.

Vom Investor zum Kunden – der Geldfluss internationaler Investitionen



Vier bedeutende Typen von Intermediären gibt es. Zu den (1) Mikrofinanz-Investitions-Vehikeln (MIV) zählen Genossenschaften, Holdinggesellschaften und Investmentfonds, die mindestens die Hälfte ihrer Mittel in Mikrofinanzen investieren. (2) Nachhaltige Mischfonds investieren nur einen geringen Anteil ihrer Kapitalmittel im Bereich Mikrofinanzen. (3) Peer-to-Peer-Anbieter stellen potenziellen Investoren im Internet Kundenprofile der von ihnen unterstützten MFIs vor. Als letzte Gruppe sind (4) Spendenorganisationen zu nennen, die vollständig oder als Komponente ihrer Entwicklungsprogramme im Mikrofinanzbereich engagiert sind.

WELCHE BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN GIBT ES?



Soziale Investoren im Mikrofinanzbereich müssen zunächst eine grundlegende Entscheidung treffen: zwischen Engagement in Form einer Geldanlage oder einer Spende. Beide können auf unterschiedliche Weise soziale Wirkung entfalten. Die folgenden Absätze zeigen für beide Optionen die Beteiligungsmöglichkeiten auf.

GELDANLAGEN

Anleger verstehen ihr Engagement als Teil eines marktwirtschaftlichen Prozesses: Sie legen Geld an, in der Regel bei den Intermediären, und finanzieren über diese ausgewählte MFIs. Die MFIs können dann bestehende Kunden bedienen und neue erreichen. Die Kunden wiederum zahlen die Kredite zurück. Im Unterschied zu Spendern sollten Anleger ihr investiertes Geld daher zurückerhalten. Eventuelle Zinsgewinne werden von einigen Intermediären an die Investoren ausgezahlt, von anderen direkt reinvestiert.

Vier Anlageoptionen stehen zur Verfügung: Anleger können Anteile an (1) Investmentfonds und (2) Genossenschaften erwerben oder (3) selbst Kredite über

Peer-to-Peer-Anbieter vergeben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich (4) direkt per Aktien- oder Anleihenkauf an einer MFI zu beteiligen.

[1] Investmentfonds stellen eine „traditionelle“ Anlage dar. Das heißt: Die Höhe der Rendite ist abhängig vom wirtschaftlichen Erfolg der Fondsaktiva. Wichtig: Diese marktwirtschaftliche Orientierung schließt nicht aus, dass ein Fonds sozial ausgerichtet ist.

[2] Für Anleger, die sich über ihre Anlageentscheidung hinaus aktiv engagieren möchten, könnte eine Genossenschaftsbeteiligung das Richtige sein. Denn Genossenschaftsmitglieder haben ein Stimmrecht und sind damit an Entscheidungen der Geschäftspolitik beteiligt. Die meisten Genossenschaften sind langjährige

Wegbegleiter der Mikrofinanzierung.

[3] Peer-to-Peer-Anbieter vermitteln das Gefühl, mitten im Geschehen zu stehen.

Auf den Internetseiten der Anbieter finden sich etliche Profile unterschied-

Anlageanbieter

Da die Produkte der meisten Anlageanbieter in Deutschland bisher nicht öffentlich beworben werden, ist bei der Recherche Eigeninitiative gefragt. Mit der Neuordnung des Investmentgesetzes im Jahr 2011 wurden jedoch auch deutsche Mikrofinanzfonds ermöglicht. Informationen zu Anbietern siehe Seite 31 „Zum Weiterlesen“.

licher Mikrokreditnehmer, die der Anbieter mit Hilfe der eingehenden Anlagen unterstützt. Diese Variante ist besonders geeignet, um sich einen ersten Zugang

zur oftmals weit entfernten und fremd anmutenden Mikrofinanzwelt zu verschaffen.

[4] Direktinvestitionen über Aktien oder Anleihen sind etwas für Experten und

nur bei wenigen MFIs möglich.

Sie erfordern ein überdurchschnittliches Maß an Eigeninitiative, denn Investoren müssen selbst Informationen über die auszuwählen-

den MFIs beschaffen, und die meisten Aktien und Anleihen werden nur auf lokalen Börsen gehandelt.

SPENDEN

Spender unterstützen die Grundidee der Mikrofinanzen, ohne Wert darauf zu legen, Teil des marktwirtschaftlichen Mikrofinanz-Kreislaufs zu sein. Entsprechend wird das Geld nicht zurückgezahlt oder verzinst.

Potenzielle Empfänger von Spenden sind Vereine, Förderkreise von Genossenschaften und andere Organisationen, die sich mit entwicklungspolitischer Motivation im Bereich Mikrofinanzen engagieren. Auch international tätige Organisationen, darunter Initiativen zur strukturellen Verbesserung des Mikrofinanzwesens, aber auch Peer-to-Peer-Anbieter und Genossenschaften können mit einer Spende unterstützt werden.

Die Organisationen verwenden die Gelder auf zwei verschiedene Arten:

[1] Zur Refinanzierung von MFIs, damit diese wiederum weitere Kunden erreichen können. Zwar werden die Gelder nicht immer auch als Spende an MFIs weitergeleitet, spendensammelnde Organisationen werden jedoch besonderen Wert auf die soziale Wirkung legen. Junge MFIs werden zum Beispiel in der kritischen Gründungs- und Aufbauphase unterstützt. Eine Spende bewirkt so, dass mehr Menschen von Mikrofinanzprodukten profitieren können.

[2] Für die Verbesserung der sozialen Verantwortlichkeit im Mikrofinanzbereich. So widmen sich organisationsübergreifende Initiativen der Förderung und Erforschung von Teilaspekten der

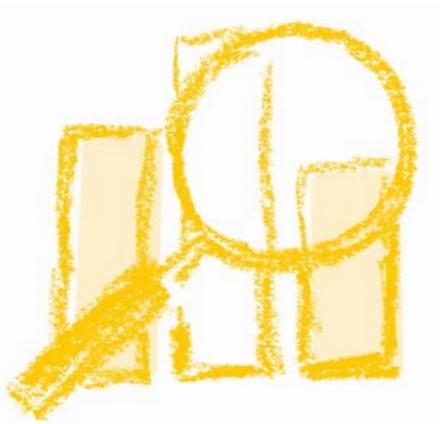
Mikrofinanzierung, wie dem Kundenschutz und der Preistransparenz. Andere bieten Mikrofinanzkunden nicht-finanzielle Dienstleistungen an, etwa Kurse in finanzieller Allgemeinbildung.

Ausschlusskriterien

Manche Fonds verlangen hohe Mindesteinlagebeträge und sind daher für die meisten sozial orientierten Investoren irrelevant. Einige ausländische Peer-to-Peer-Anbieter sind zudem für deutsche Kleinanleger nicht zugänglich.

Da spendensammelnde Organisationen die Gelder zu unterschiedlichen Zwecken nutzen, sollten Soziale Investoren sich auf den Internetseiten der Spendenorganisationen über die jeweilige Verwendung der Spenden informieren.

GUTES BEWIRKEN — WAS HEISST DAS?



Wie Mikrofinanzinstitutionen können auch Soziale Investoren gleichzeitig soziale und finanzielle Ziele verfolgen. Aus finanzieller Sicht geht es bei Anlagen zunächst darum, das Geld zurückzuerhalten. Hinzu kommt das mögliche Erwirtschaften einer Rendite, beispielsweise in Form einer Dividende. Was aber kann eine Mikrofinanzinvestition – sei es als Spende oder

Geldanlage – in sozialer Hinsicht bewirken?

Mikrofinanzien zielen als wirtschaftliches Förderinstrument darauf ab, einkommensschwache Menschen in den formellen Finanzsektor einzubinden. Diese können dann mit Mikroversicherungen extreme Notsituationen abfedern oder durch Mikrokredite Investitionen in Kleinunternehmen, aber auch in Ausgaben für Bildung oder Gesundheit finanzieren. Dass dadurch letztlich

armutsmindernde Effekte erzielt werden ist möglich, aber nicht garantiert.

„Mikrofinanzien sind keine Almosen. Sie sind ein Weg, um Geringverdienern dieselben Rechte und Dienstleistungen zu ermöglichen, die auch allen anderen zugänglich sind. Sie sind die Anerkennung, dass arme Menschen die Lösung sind und nicht das Problem. Sie sind ein Weg, um auf Ideen, Kraft und Weitblick dieser Menschen aufzubauen. Sie sind ein Weg zur Entstehung produktiver Unternehmen und ermöglichen Gemeinschaften, Erfolg zu haben.“

Kofi Annan, 2004

Flächendeckende Nachweise für diese Effekte gibt es bisher kaum. Denn die vielen Varianten der Mikrofinanzierung wirken sich je nach Land, Zielgruppe oder genutztem Produkt unterschiedlich aus.

Doch Entwicklung ist nicht nur ein ökonomisches Phänomen. Auch die Entstehung zusätzlicher politischer, sozialer und finanzieller Freiheitsräume kann als Entwicklung verstanden werden. Und der Zugang zu Finanzdienstleistungen eröffnet einkommensschwachen Menschen neue Freiräume. Das bedeutet: Das soziale Ziel einer Investition ist primär, diesen Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Und dies zu Bedingungen, die negative Auswirkungen wie etwa Überschuldung verhindern. Voraussetzung für positive soziale Wirkung ist dann einerseits, dass die Zielgruppe erreicht wird oder in Zukunft erreicht werden kann. Andererseits sollte der finanzielle Zugang zu Mikrofinanzdienstleistungen auch im Interesse der

Zielgruppe gestaltet sein – also (1) sozial verantwortlich und (2) an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet.

[1] Sozial verantwortlichen Zugang zu Mikrofinanzen gewährleisten MFIs, die ihre Kunden vor Überschuldung bewahren, Einlagen sicher hüten und Kundendiskriminierung durch MFI-Mitarbeiter ahnden. Menschenrechte und internationale Arbeitsstandards werden eingehalten. Kleinunternehmer, die beispielsweise Menschen zur Arbeit zwingen, dürfen nicht finanziert werden. Zudem sollte das Ziel, Menschen finanziell einzubinden, einen höheren Stellenwert einnehmen als mögliche Rentabilitäts- und Risiko-bedenken. Dies zeigt sich etwa bei der Versorgung schwer erreichbarer ländlicher Kundengruppen.

[2] MFIs sind auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet, wenn sie auf die Zufriedenheit ihrer Kunden Wert legen und ihre Produkte an unterschiedliche Kundengruppen anpassen. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass MFIs sich mit mobilen Bankfilialen darum bemühen, auch Menschen in abgelegenen Regionen zu erreichen, und nicht nur Menschen in dicht besiedelten Stadtgebieten bedienen.

Soziale Investoren können die soziale Wirkung von Mikrofinanzen positiv beeinflussen, indem sie einen Investitions-Anbieter auswählen, der diese Aspekte berücksichtigt. Das bedeutet auch, dass eine Spende nicht zwangsläufig eine „sozialere“ Wirkung hat als eine Geldanlage.

DEN GEEIGNETEN INVESTITIONS-ANBIETER FINDEN

Ob Spende oder Geldanlage – die gewünschte soziale Wirkung lässt sich vor allem über die Wahl des richtigen Investitions-Anbieters erzielen. Soziale Investoren sollten daher bei der Wahl dieses Anbieters anspruchsvoll sein.

Die folgenden Kriterien zeigen, woran sich empfehlenswerte und verantwortungsvolle Anbieter erkennen lassen. Bei der Entscheidung sollten zunächst die Basis-Aspekte unter Punkt 1 berücksichtigt werden.

Die weiteren Kriterien unter Punkt 2 erfordern etwas mehr Recherche. Sie eignen sich daher für Soziale Investoren, die zusätzlichen Aufwand in Kauf nehmen, um die soziale Wirkung ihres Engagements sicherzustellen.

L TRANSPARENZ

Ein Anbieter zeigt Transparenz durch die Veröffentlichung von Tätigkeitsberichten. Regelmäßige Publikationen von Daten zu finanzieller und sozialer Performance, etwa zu den erreichten Kundengruppen, erhöhen die Glaubwürdigkeit des Anbieters. Er sollte außerdem Informationen über die eigene Finanzierung sowie über die Zinskonditionen für finanzierte MFIs öffentlich bereitstellen.

GÜTESIEGEL

Ein wichtiger Anhaltspunkt für die Qualität von Investitions-Anbietern sind Gütesiegel. Das „CGAP Transparency Certificate“ beurteilt die soziale Leistung von Genossenschaften und Fonds.

Das „Luxflag Lable“ hingegen wird ausschließlich für Fonds vergeben und bescheinigt seinen Trägern sowohl gute soziale als auch finanzielle Performance. Beide Gütesiegel können bei der Entscheidung für einen Anbieter herangezogen werden.

Mit der Ratifizierung der „Client Protection Principles“ verpflichtet sich ein Anbieter dem Schutz seiner Kunden. Die Prinzipien enthalten unter anderem die Aufforderung, Preise transparent zu gestalten und Kunden vor Überschuldung zu bewahren. Auf den Internetseiten der Gütesiegel (siehe „Zum Weiterlesen“) stehen Listen mit den zertifizierten Fonds und Genossenschaften.

Spendenorganisationen sollten als gemeinnützig anerkannt sein und über einen Freistellungsbescheid vom Finanzamt verfügen. Mikrofinanzunabhängige Gütesiegel für gemeinnützige Organisationen

Das „CGAP Transparency Certificate“

Das Zertifikat signalisiert, dass Investitionsanbieter anhand von Kennzahlen über ihre soziale Performance berichten. Zu den Kennzahlen gehört die durchschnittliche Kredithöhe als grober Indikator für das Einkommensniveau der erreichten Kunden. Weitere Kennzahlen umfassen den Anteil ländlicher und städtischer Kunden oder den prozentualen Frauenanteil. Sie lassen eine ungefähre Einschätzung über die erreichten Kundengruppen und deren Bedürfnisbefriedigung zu.

in Deutschland sind das DZI-Spendensiegel oder die PHINEO-Empfehlung.

2 Soziale Investoren, die über diese Basisinformationen hinaus Investitions-Anbieter mit besonderem Anspruch an die soziale Wirkung suchen, können zusätzlich folgende

Auswahlkriterien heranziehen:

SORGSAME AUSWAHL DER MFIS

Der Anbieter gibt in Internetpräsenz und Publikationen Auskunft über den Auswahlprozess der von ihm finan-

zierten MFIs oder kann diese gegenüber Sozialen Investoren erläutern. Besonders

empfehlenswerte Anbieter gehen bei der Auswahl über finanzielle Kriterien hinaus und berücksichtigen, ob die finanzierten MFIs die Zielgruppe erreichen und sozial verantwortlich bedienen. Dies wird häufig als „Social Performance Management“ oder „Soziale Wirkungsmessung“ bezeichnet. Überlässt ein Anbieter die MFI-Auswahl hingegen einem externen Partner, sollten Informationen über den Partner bereitgestellt werden.

LAUFENDE PRÜFUNG DER SOZIALEN PERFORMANCE VON MFIS

Nach der Auswahl der finanzierten MFIs sind herausragende Anbieter auch um die kontinuierliche Sicherstellung von deren sozialer Performance bemüht.

Informationen dazu sollten ebenfalls auf den Internetpräsenzen und in Publikationen der Anbieter enthalten sein. Bei kleineren Fonds können langfristige und vertrauensbasierte Beziehungen zum MFI-Management jedoch die laufende Überprüfung ersetzen.

Besonders engagierte Anbieter setzen sich darüber hinaus für die Einführung von sozialer Wirkungsmessung auf MFI-Ebene ein. Erkennbar ist dies etwa daran, dass sie Befragungen zur Kundenzufriedenheit durchführen und zusätzlich Parameter wie den „Progress out of Poverty Index“ der Grameen Stiftung oder andere soziale Ratings zur Bewertung einsetzen.

BERICHTERSTATTUNG ZUR SOZIALEN PERFORMANCE DES ANBIETERS

Auf seiner Internetpräsenz stellt der Investitions-Anbieter regelmäßig Berichte zur Messung seiner eigenen sozialen Wirkung zur Verfügung. Ein herausragender Anbieter ist daran zu erkennen, dass er sich zudem selbst einem Rating oder einer externen Prüfungen unterzieht, etwa durch die Rating-Agenturen M-CRIL oder CERISE.

INVESTITIONEN IN LOKALER WÄHRUNG

Anbieter sollten wenn möglich die Gelder für MFIs in deren lokaler Währung vergeben. So wird verhindert, dass

Wechselkursschwankungen zu einer möglichen Erhöhung der MFI-Schuldenlast führen. Allerdings tragen die Investoren dann das Wechselkursrisiko. Nicht in allen Ländern sind jedoch Investitionen in lokaler Währung möglich.

KAPAZITÄTSAUFBAU BEI MFIS

Engagierte Anbieter können auch daran erkannt werden, dass sie mit einem Teil ihrer Mittel MFIs über finanzielle Investitionen hinaus unterstützen, zum Beispiel durch Schulungen für MFI-Mitarbeiter. Dieser Transfer von Wissen und international bewährter Praxis hilft den MFIs bei ihrer Entwicklung zu sozial verantwortlichen und finanziell nachhaltigen Organisationen.



Wer sein Geld als Anlage investiert, sollte außerdem die folgenden Aspekte beachten.

AUSFALLRISIKO STREUEN

Die Anlageoptionen bergen unterschiedlich hohe Ausfallrisiken. Bei einer Fonds- und Genossenschaftsanlage teilen sich die Anleger die Verluste. Je breiter das

Portfolio über verschiedene Regionen und MFIs gestreut ist, desto unwahrscheinlicher ist ein kompletter Ausfall einer Anlage. Informationen zur Portfoliostruktur sollten in den Performance-Berichten der Anbieter enthalten sein.

Bei Peer-to-Peer-Anbietern hingegen sind Soziale Investoren bisweilen alleiniger Kreditgeber und tragen folglich das gesamte Risiko.

Sie können daher selbst das Anlageportfolio über mehrere Mikrokreditnehmer streuen. Jeder Anbieter sollte jedoch auch

zusätzliche Maßnahmen ergreifen, um Ausfällen vorzubeugen. Dazu gehören beispielsweise eine gewissenhafte Vorabüberprüfung und konstante Beobachtung der finanzierten MFIs. Ferner bieten

Transparenz bei Peer-to-Peer-Anbietern

Bei einigen Peer-to-Peer-Anbietern vergibt man Kredite zinslos. Null Prozent Zinsen für den Investor bedeuten aber nicht null Prozent Zinsen für den Mikrokreditnehmer. Dieser wird im Regelfall branchenübliche Zinssätze zahlen. Mit dem zinslosen Kredit wird lediglich ermöglicht, dass die MFI sich zu günstigeren Konditionen finanzieren kann. Transparente Peer-to-Peer-Anbieter kommunizieren dies offen auf ihrer Website.

manche Peer-to-Peer-Anbieter Ausfallgarantien an. Gute Anbieter informieren darüber auf ihrer Website.

DEN ZEITLICHEN ANLAGE- HORIZONT BEDENKEN

Anlagen mit langfristigem Zeithorizont ermöglichen dem Anbieter größere Planungssicherheit. Dies wirkt sich unter Umständen in längeren und damit besseren Laufzeitkonditionen für die finanzierten MFIs aus und zahlt damit auf die soziale Zielsetzung ein. Denn MFIs können dann mehr Kredite zu günstigeren Konditionen anbieten. Kurzfristig orientierte Anleger sollten auf die Kündigungsfristen ihres Anbieters achten. In einigen Fällen können diese bis zu sechs Monate betragen.

FINANZIELLE RENDITE PRÜFEN

Die finanzielle Rendite einer Fonds-, Genossenschafts- oder Direktinvestition ist im Zeitverlauf Schwankungen

unterworfen. Anleger sollten sich erkundigen, wie hoch die Rendite ausfällt und wie stabil sie im Zeitverlauf ist. Die meisten für Kleinanleger offenen Fonds zahlen derzeit keine Dividende aus, sondern reinvestieren die Gewinne, beispielsweise in Form neu ausgegebener Kredite an MFIs. Die Rendite ist dann an der jährlichen Wachstumsrate der Fondsanteils- werte, dem sogenannten Net Asset Value (NAV), ablesbar. Bei Peer-to-Peer-Anbietern stellt der Anlagezinssatz die Rendite dar. Je nach Anbieter variiert der gewährte Zinssatz erheblich.

KOSTEN BERÜCKSICHTIGEN

Die Verwaltungskosten eines Investitions- anbieters sollten die branchenübliche Höhe nicht überschreiten. Diese beträgt

bei großen Fonds circa 1,5 bis 3 % des Gesamtinvestitions- volumens, die der kleineren Fonds kann höher ausfallen. Hinzu können Ausgabeaufschlag und Depotkosten kommen.

Genossenschaften und Peer-to- Peer-Anbieter machen in der Regel keine expliziten Angaben zu Verwal- tungskosten. Diese können jedoch erfragt werden. Zusätzliche Kosten können für Mitgliedsbeiträge, für Gebüh- ren für den Transfer von Geldbeträgen sowie für die Konvertierung der Beträge in die Währung des Anbieters anfallen.

| Option | Wie investieren? | Zusätzliche Anforderungen |
|--|--|--|
| Kauf von Investmentfondsanteilen | Über Hausbank, Direktbank, Onlinebroker, freie Fondsvermittler. In einigen Fällen auch direkt über die Fondsgesellschaft. | Mikrofinanzfonds sind oft unbekannt: Halten Sie den Namen des gewünschten Fonds und seine Kennungsnummer, die sogenannte ISIN, bereit. |
| Kauf von Genossenschaftsanteilen | In der Regel per Banküberweisung. Genaue Informationen enthalten die Internetseiten der Genossenschaften. | Mitgliedschaft. Kann mit der Banküberweisung beantragt oder vorab abgeschlossen werden. |
| Kreditvergabe über Peer-to-Peer-Anbieter | In der Regel per Banküberweisung, Kreditkarte oder Paypal. Genaue Informationen enthalten die Internetseiten der Anbieter. | Online-Registrierung beim Anbieter. |
| Direktinvestition in MFIs | Einige Aktien, Anleihen und andere Wertpapiere von MFIs werden auch an deutschen Börsen gehandelt. In diesem Fall wird wie beim Kauf der Investmentfondsanteile vorgegangen. Unter Umständen können Wertpapiere über andere Vertriebskanäle erworben werden, beispielsweise direkt über die MFI. | Der direkte Weg über die MFI kann mit einigem Aufwand verbunden sein: Einige MFIs verlangen die Eröffnung eines Kontos, in manchen Fällen muss der Aktienkauf bei nationalen Abwicklungsorganisationen beantragt werden. Ausführliche Informationen sind auf den Internetseiten der jeweiligen MFIs zu finden. |

AUF EINEN BLICK

Die drei wichtigsten Schritte auf dem Weg zum Mikrofinanzengagement – kompakt zusammengefasst:

1. EIGENINITIATIVE ZEIGEN:

- Sich engagieren heißt aktiv werden. Ein gewisser Grad an Eigeninitiative ist nötig, um Informationen über die Anbieter zu beschaffen.
- Etliche Anbieterinformationen sind auf Deutsch erhältlich. Für einen umfassenden Überblick über die Anbieterlandschaft sollten Sie jedoch auch auf Englisch verfasste Texte nicht scheuen.

2. WAHL DER INVESTITIONSFORM:

- Entscheiden Sie sich vorab – wollen Sie spenden oder Geld anlegen? Davon hängt die Anbieterauswahl ab.
- Mikrofinanzen basieren auf marktwirtschaftlichen Prinzipien. So können die Kunden dauerhaft auf verlässliche Finanzpartner zurückgreifen. Eine Anlage oder eine als Kredit weitergereichte Spende lässt sich mit einer philanthropischen Geisteshaltung durchaus vereinbaren.
- Auch in einer sich zunehmend kommerzialisierenden Mikrofinanzwelt werden Spenden benötigt. Mit ihrer Hilfe können neue MFIs auf- und ausgebaut werden.

3. WAHL DES ANBIETERS:

- Stellen Sie sicher, dass der Investitionsanbieter regelmäßig Leistungsberichte veröffentlicht.
- Überprüfen Sie, ob Ihr Anbieter Zertifikate besitzt und sich zu Qualitätsstandards bekennt. Dazu gehören das Luxflag Label und das CGAP Transparency Certificate (für die Anbieter von Geldanlagen) sowie für Spendenorganisationen die PHINEO-Empfehlung oder das DZI-Spendensiegel.
- Vergewissern Sie sich, dass Ihr Anbieter die von ihm finanzierten MFIs sorgsam überprüft. Dabei sollten nicht nur finanzielle, sondern auch soziale Kriterien eine Rolle spielen.

LITERATUR ZU KONKRETEN ANLAGEOPTIONEN:

Finanztest: „Investieren statt spenden“, Stiftung Warentest, November 2010, S. 38–39. Dieser Artikel enthält eine einführende Auflistung aller für Kleinanleger zugänglichen Mikrofinanzfonds.

CGAP: „CGAP 2010 MIV Survey Report: Market Data & Peer Group Analysis“, August 2010. Auf Seite 37 finden Sie unter „Cooperative Companies/NGOs“ einige Genossenschaften aufgeführt.

CGAP: „Microfinance Managers Consider Online Funding: Is it Finance, Marketing, or Something Else Entirely?“, Focus Note 54, April 2009. Einen groben Überblick über die Peer-to-Peer-Anbieter erhalten Sie auf Seite 2.

LINKS ZU GÜTESIEGELN:

Luxflag:

www.luxflag.com > enter Microfinance Label website > Labelled MIVs > List of labelled MIVs

CGAP Transparency Certificate:

www.cgap.org > Our Work > Donors and Investors > Features

Client Protection Principles:

www.smartcampaign.org > About the campaign > Campaign Endorsers

DZI:

www.dzi.de > Zum DZI > Downloads > DZI Spenden-Siegel Bulletin

WEITERFÜHRENDE LINKS:

CGAP: Hier erhalten Sie aktuelle, einführende Informationen zu verschiedenen

Mikrofinanzthemen. CGAP veröffentlicht einen jährlichen Bericht zur aktuellen Entwicklung der MIVs: www.cgap.org

Microfinance Gateway: Die Bibliothek von Microfinance Gateway eignet sich für eine detailliertere Auseinandersetzung mit Mikrofinanzthemen:

www.microfinancegateway.org > Library

MIX Market: Umfassendes Mikrofinanzdaten- und Informationsmaterial ist unter www.themix.org abrufbar.

Stiftung Warentest: Die Internetseite www.test.de > Tests > Geldanlage + Banken > Specials > Investmentfonds enthält Informationen zu Investmentfonds. Unter anderem sind Vertriebswege aufgelistet.

PHINEO IST EIN BÜNDNIS STARKER PARTNER

PHINEO ist ein unabhängiges Analyse- und Beratungshaus für wirkungsvolles gesellschaftliches Engagement. Ein breites Bündnis aus Wirtschaft und Zivilgesellschaft hat 2010 die gemeinnützige Aktiengesellschaft PHINEO ins Leben gerufen, um den gemeinnützigen Sektor zu

stärken. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt PHINEO bei allen an, die nicht nur Gutes tun, sondern auch Gutes bewirken wollen. PHINEO empfiehlt auf Basis der mehrstufigen PHINEO-Analyse gemeinnützige Projekte, die besonderes Potenzial haben, die Gesellschaft nachhaltig zu gestalten.

Mit Porträts dieser empfehlenswerten Organisationen, Reports zu ausgewählten Themenfeldern, Ratgebern zum Wie des Gebens sowie individueller Beratung bietet PHINEO Orientierung für wirkungsvolles gesellschaftliches Engagement.

www.phineo.org

Hauptgesellschafter



| Bertelsmann **Stiftung**

Gesellschafter



Ideelle Gesellschafter



Stifterverband
für die Deutsche Wissenschaft



Strategische Partner

- CSI – Centrum für soziale Investitionen und Innovationen

- Deutscher Spendenrat
- Stiftung Charité

Förderer

- Baden-Württembergische Bank
- Bank im Bistum Essen e.G.

- Freshfields Bruckhaus Deringer
- MLP Finanzdienstleistungen AG