

# Perspektiven der Slumentwicklung durch Mikrofinanzierung



Universität Zürich



Dr. Annette Krauss, Swiss Banking Institute/Center for Microfinance

CUREMhorizonte, 14. Januar 2010, Zürich



# Gliederung

1. Mikrofinanzierung – Kurze Einführung
2. Slums – Wohnungen von Mikrofinanzkunden und ihre Finanzierung
3. Providers und Supporters – Ansätze zur Förderung und Herausforderungen der Slumentwicklung
4. Innovative Beispiele zur Slumentwicklung durch Mikrofinanzierung



# 1. Mikrofinanzierung

## Definition

Mikrofinanzierung (engl. Microfinance)

= Finanzdienstleistungen, die relativ klein sind im Vergleich zum Einkommen des Kunden (Einzelperson, Haushalt oder Unternehmen).

“Relativ klein”: 
$$\frac{\text{Durchschnittliche Höhe des dem Kunden zur Verfügung stehenden Finanzbetrags}}{\text{Pro-Kopf-Einkommen im Land}} \leq 250\%$$

Absolute Höhe circa zwischen USD 50 und 10.000  
(je nach Land)

Bandbreite der Finanzdienstleistungen:

Mikrokredite, Mikrosparkonten,  
zunehmend auch Girokonten, internationale  
Überweisungen, Mikroversicherungen

# 1. Mikrofinanzierung Mikrofinanzkunden



## ***Erwerbszweige:***

Kleinsthandel, Handwerk, arbeitsintensive Produktion, Recycling, Dienstleistungen, Fischerei, (Landwirtschaft)

## ***Informeller Status***

des Unternehmens oder der Beschäftigung

***Geschlecht:*** 50 - 100% der Kunden weiblich

## ***Wirtschaftliche Kennzeichen:***

- Sehr niedrige Einkommen und Kaufkraft
- Unregelmässige Einkommen
- Kurzfristiger Planungshorizont
- Diversifizierung von Einkommensquellen und Risiken im Haushalt (z.B. Grossfamilie)
- Unvollständige Trennung von persönlichen, Haushalts- und Unternehmenskonten
- Keine oder unvollständige Buchführung

Bildquellen:  
P. Becker LGT  
A. Rogers UNDP



# 1. Mikrofinanzierung

## Mikrokreditprodukte und Anbieter



### **Mikrokredite - Verwendungszwecke:**

- Früher: nur für unternehmerische Investitionen
- Heute: auch für Schulgeld, Notfälle, Wohnung etc.

### **Mikrokredite - Produktkennzeichen:**

- Relativ hohe effektive Kreditzinsen (höher als grössere Bankkredite, niedriger als “Geldverleiher”)
- Häufige kleine Ratenzahlungen (z.B. wöchentlich)

### **Mikrokredite - Vertrieb:**

- Hohe Bearbeitungskosten pro Kredit
- Mobile Kreditsachbearbeiter
- Kunden tragen Teil der Bearbeitungskosten (z.B. Gruppenhaftung, häufige Treffen etc.)

### **Anbieter: Mikrofinanzinstitutionen (MFIs):**

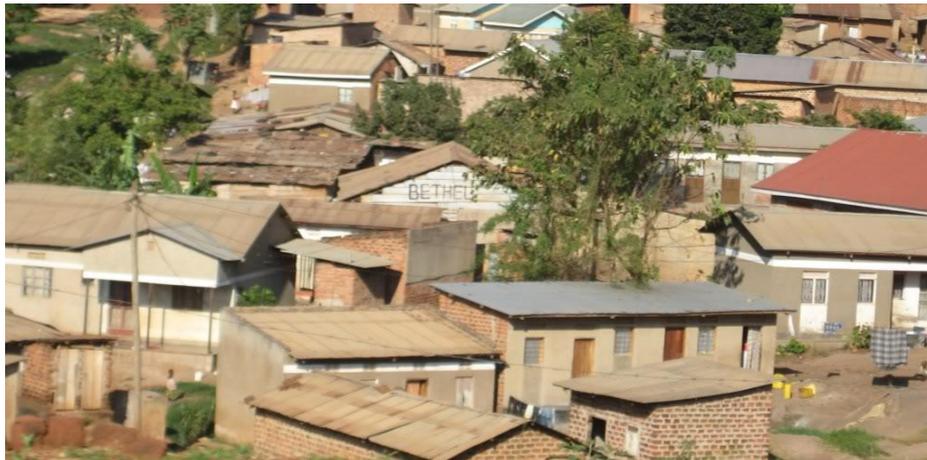
- Nonprofits, Genossenschaften, z.T. formelle Banken
- Relativ klein, oft spezialisiert auf Mikrofinanzierung
- Gutes Kreditportfolio, hohe Rückzahlungsdisziplin
- Zum grossen Teil (noch) abhängig von Anschub-Subventionen und sozialen Investoren

## 2. Slums

### Wie Mikrofinanzkunden wohnen



### Typische Wohnsituationen:



- Kein Eigentumstitel für Boden u. Haus / Wohnung, keine Mietverträge
- Kleine Wohnfläche, viele Bewohner, beengte Verhältnisse
- Wohnung dient auch als Arbeitsort (Werkstatt, Lager, Laden, Büro)
- Bau in vielen kleinen Schritten, oft „Do-it-Yourself“
- Unverkäuflichkeit (kein Markt)
- Unzureichende öffentliche, z.T. traditionelle, z.T. kriminell kontrollierte Infrastruktur (Strassen, Wasser, Abwasser, Strom, Energie für Herd und Heizung)
- Dadurch unzureichende Hygiene (Gesundheitsrisiko)
- Hohe Katastrophenrisiken (Feuer, Flut, Unruhen)

Bildquellen:

S. Metzel, A. Rogers UNDP

CUREM@UZH

## 2. Slums: *Beispiel Margoth Ramirez, El Salvador*



### ***Margot und Tochter in ihrem neuen Haus***



Quelle für das Beispiel: N. Felder-Kuzu (2006)

- Produziert und verkauft hausgemachte Schokolade auf dem lokalen Markt (12 Jahren Erfahrung und Selbständigkeit)
- Finanzierung zunächst durch Vorauszahlung und Selbsthilfegruppe, letzte 3 Jahre durch Mikrokredite einer MFI
- Nach 3 Jahren Mikrokrediten für Betriebskapital (max. USD 700) erster Hauskredit (USD 1145, 1 Jahr Laufzeit), zweiter Hauskredit (USD 1500, 3 Jahre Laufzeit)
- 9 Jahre für Kauf von Bauland (ausserhalb) und Bau, Gesamtinv. USD 7400 durch Kredit und Ersparnis
- Bau „one room at a time“
- Nächste Projekte: Elektrizitätsanschluss; Gemüsegarten für neuen Geschäftszweig (Snackstand auf dem Markt) zusammen mit einer Tochter)

## 2. Slums: *Finanzierung der Wohnung*



### **Finanzierungsbedarf:**

- Insgesamt relativ geringe Beträge für individuelle Wohnung, rel. hohe Beträge für Erschliessung / Upgrading ganzer Viertel
- Finanzierung von i.d.R. Vielzahl von kleinen, in sich abgeschlossenen, sich über lange Zeiträume hinziehende Baumassnahmen
- Finanzierung ohne grosse Formalitäten

### **Finanzierungsquellen:**

- Traditionell: Familie, Ersparnisse. Andere traditionelle Kreditgeber (Geldverleiher, rotierende Spar- und Kreditklubs) bieten in der Regel keine Finanzierung von Baumassnahmen
- Öffentliche, oftmals subventionierte, manchmal ausschliesslich von privaten Entwicklern/Investoren u. Kreditinstituten finanzierte grossangelegte Programme zur Slumerneuerung und Stadtentwicklung
- Zunehmend auch: Mikrofinanzinstitutionen (MFIs)



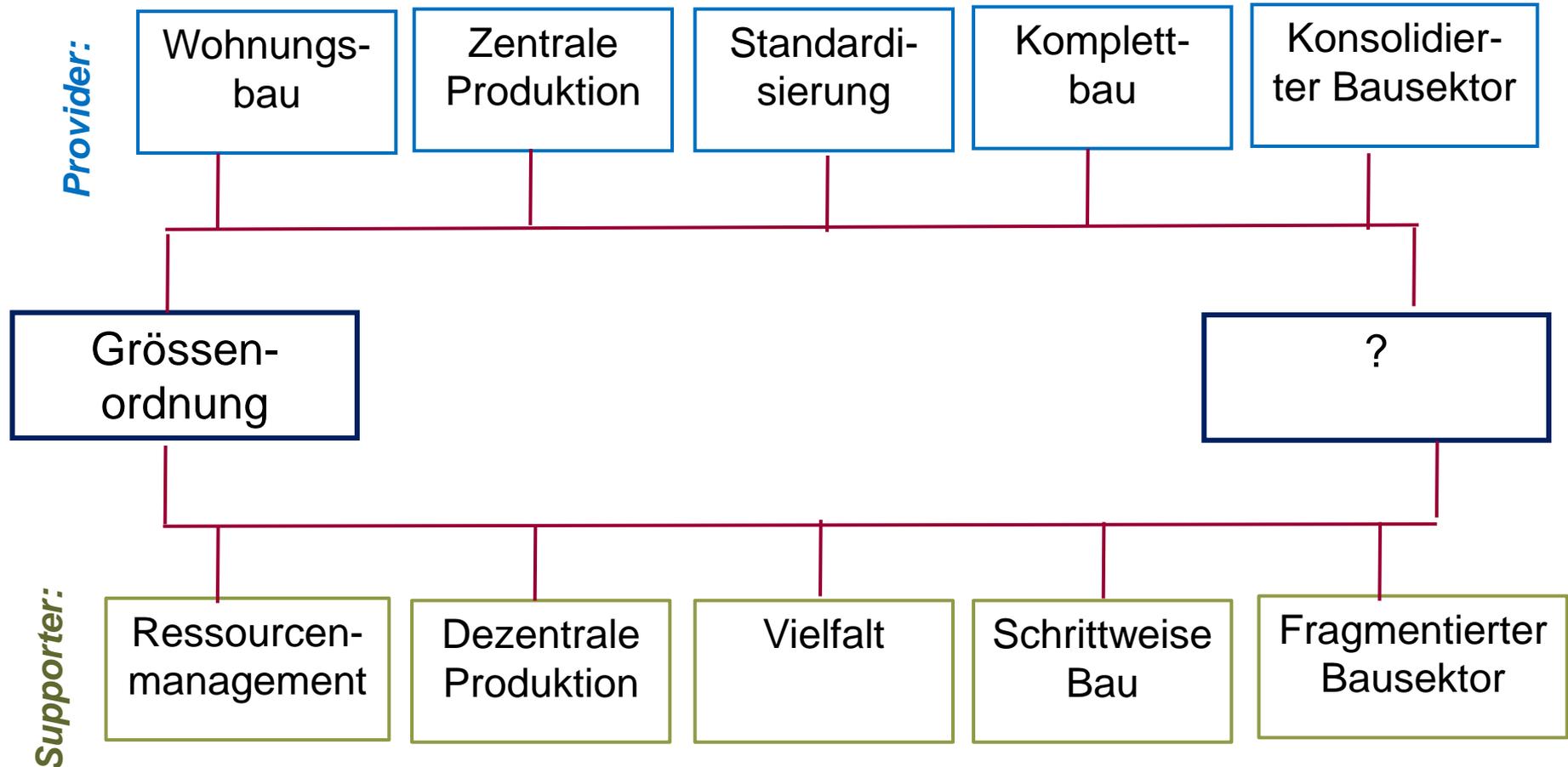
### 3. Providers und Supporters *Förderansätze zur Slumentwicklung*



Quelle: Hamdi, N. (1995). *Housing Without Houses: Participation, Flexibility, Enablement.*



### 3. Providers and Supporters *Förderansätze zur Slumentwicklung*



Quelle: Hamdi, N. (1995). *Housing Without Houses: Participation, Flexibility, Enablement.*

## 4. Innovationen durch Mikrofinanzierung

### Typische Mikrokredite fürs Wohnen



#### Typische Produktcharakteristika von MFI „Housing Loans“

Kredithöhe	I.A. zwei- bis viermal höher als durchschn. Mikro-Betriebskredite
Laufzeit	Typisch 2-24 Monate für Aus-/Umbau, 2-5 Jahre für Landkauf oder Bau
Verzinsung	Gleich oder leicht niedriger als für Mikro-Betriebskredite
Vertrieb	Meistens an Einzelkunden, sehr selten an Gruppen
Sicherheiten	Meistens ohne Sicherheiten; oft mit Bürgen; manchmal dingliche Sicherheiten; manchmal Besitztitel von Land oder Haus erforderlich, manchmal (Zwangs)sparen als Sicherheit
Kunden-Zielgruppe	Angestellte / Arbeiter mit niedrigen Einkommen, städtische Mikrounternehmer, Arme generell
Andere Dienstleistungen	Manchmal in Verbindung mit Hilfe bei Landkauf, Registrierung des Titels, Bau (inkl. Bauanleitung zum Eigenbau)

## 4. Innovationen durch Mikrofinanzierung

### *Herausforderungen an MFI Housing Loans*



- Mismatch zwischen mittel- ggf. gar langfristigem Finanzierungsbedarf und Fristen typischer Mikrokreditprodukte u. Kapitalstruktur der MFIs
- Trennung / ggf. Verwendungskontrolle für Bauzwecke und andere (insbes. bei günstigeren Konditionen für Housing Loans)
- Grad an Subventionierung, ggf. Kombination von subventionierten und nicht-subventionierten Leistungen
- Zielgruppenerreichung gerade von subventionierten Krediten

## 4. Innovationen durch Mikrofinanzierung *Herausforderungen (Forts.)*



- Kombinierung von Finanzprodukten spezialisierter MFIs mit nicht-finanziellen Beratungsleistungen (z.B. Bauanleitungen)  
*Thesen (Metzel 2009):*

- *„Provider“ stellen tendenziell mehr nicht-finanzielle Beratung zur Verfügung als „Supporter“*

- *Die meisten MFIs verfolgen eher „Supporter“ Ansätze*

- Aktzeptanz integrierter „Provider“ Lösungen in der Bevölkerung

- Positionierung und Strategie auf dem Spektrum von „Provider“ bis „Supporter“: wie viel Planung, wie viel organische Entwicklung?

- Gezielte Vernetzung von unterschiedlichen Akteuren mit unterschiedlichen Zielen, Organisationskulturen, etc.

## 4. Innovationen durch Mikrofinanzierung

### Beispiele



### ESFE (European Fund for Southeast Europe)

- Befristetes Multi-Geber-Programm für Wiederaufbau in Ex-Jugoslawien
- Refinanziert (zunehmend marktnah) Banken *und* MFIs in 4 Ländern
- Beteiligte MFIs: kleinere Kredite, teurere Kredite, ländlichere Bevölkerung, i.d.R. ärmere Bevölkerung als Banken

### ACCION/Center for Financial Inclusion

- Internationale Not-For-Profit für Mikrofinanzierung
- Fördert Studien, Erfahrungsaustausch, Refinanzierung von eher „integrierten“ Lösungen
- MFIs und Banken im Accion-Netzwerk: Angebot Vielzahl typischer MF-Housing Loans

## 4. Innovationen durch Mikrofinanzierung Beispiele (Fortsetzung)



### Habitat for Humanity International

- Internationale Not-for-Profit, spezialisiert auf Hausaufförderung
- Fördert Finanzierungen von Hauskredit-Programmen von MFIs, Banken, *und* Not-for-Profits

### CEMEX

- Mexikanische MNC mit bedeutendem Zweig in Zementherstellung
- Internes Programm für kleine Hausbaukredite kombiniert mit Internationalen Geldtransferdiensten (USA), kleinen Los- und Packungsgrößen und Bauanleitungen für Eigenbau

### SEWA Bank, Card Bank

- Mittelgrosse MFIs in Indien und Philippinen für Frauen
- Vergeben seit ca. 20 bzw. 15 Jahren Jahren Mikrokredite nach Lebenszyklus-Ansatz
- Betrachten Kredite für Auslösung verpfändeten Landes und An-/Umbau als „produktiv“
- CARD: Housing Loan Produkt; SEWA: Partnerschaft mit städtischer Stelle für Slumverbesserung