

Heilender Kapitalismus

Konzerne, Banken, Versicherungen – die bösen Kapitalisten eben, die für das Elend in der Welt verantwortlich gemacht werden, setzen gegen gutmenschelnde Hilfsaktionen ihre ureigensten Werkzeuge ein: Mit Kleinstkrediten und Kleinstversicherungen soll den Ärmsten der Armen Hilfe zur Selbsthilfe zukommen.

von Heike Arnold, The Webworker Group

Zur Primetime im Fernsehen. Promis schnippen mit dem Finger. Alle drei Sekunden. Wer ist dabei, welche Aktion ist das, haben wir das nicht schon mal gehört?

Arm ist ... nach Definition der Weltbank, wer mit weniger als 1 US-Dollar am Tag auskommen muss. Das sind, weltweit, rund 1,2 Milliarden Menschen – eine Zahl, die bis 2015 halbiert werden soll. Das haben sich die Vereinten Nationen vorgenommen, die

gemeinsam mit NGOs und Kirchen seit Jahrzehnten gegen das Elend kämpfen.

Die meisten wissen das – und glauben auch, dass große Konzerne dabei nicht sehr gut aussehen. Im Zeitalter der Globalisierung gelten multinationale Konzerne, insbesondere Finanzdienstleister, als egoistische Patrone – die, wenn schon nicht direkt, so doch unmittelbar durch ihre Investitionspolitik für das Elend in der Dritten Welt mitverantwortlich sind.

Dagegen kann man, wie bei der aktuellen Aktion »*Deine Stimme gegen Armut*« alle drei Sekunden mit den Fingern schnippen und dazu erklären, dass gerade wieder irgendwo auf der Welt ein Kind stirbt. Das bringt Spenden und ist gut. Oder, wie es Konzerne neu tun, Hilfe zur Selbsthilfe anbieten. Das ist besser.

Es geht um Selbsthilfe.

Geld wird nicht mehr verschenkt.

Den Begriff *Self Help*, *Selbsthilfe*, eine heute wieder beliebte Wunderformel, prägte der schottische Schriftsteller Samuel Smiles bereits 1859 in seinem Werk *Self Help with Illustrations of Conduct and Perseverance*. Smiles ging es darum zu zeigen, dass alles möglich ist, wenn man nur den Mut hat es zu versuchen. Er hatte erkannt, dass die wahren Revolutionen in den Köpfen der Menschen stattfinden. Smiles wusste, dass sich, um Abschied vom Sich-helfen-lassen zu nehmen, die Denkrichtung in der Gesellschaft grundlegend ändern müsste.

Rund 150 Jahre später kommt aus den Reihen des Kapitals nun ein Selbsthilfe-Konzept zum Tragen, das sich Microfinance nennt. Ein solches Microfinance-Angebot besteht im wesentlichen aus drei Arten von Finanzdienstleistungen: erstens der Vergabe von Krediten (Microloan), zweitens der Mobilisierung von Spareinlagen (Microsavings) und drittens der Offerierung von Versicherungsschutz (Micro-insurance).

Mikroökonomie mal anders.

Weltweit gibt es ungefähr 500 Millionen Menschen, die arm und gleichzeitig im informellen Sektor – auch bekannt als Schattenwirtschaft – beschäftigt sind. Das geht aus einer 2004 veröffentlichten wissenschaftlichen Arbeit der Universität Karlsruhe *Microfinance - theoretische Grundlagen für den Einsatz sowie die Abschätzung des Potenzials* hervor.

Die so genannten Mikroentrepreneurs (Kleinstunternehmer) verdingen sich zumeist in der Landwirtschaft, in der Produktion von Gütern und Dienstleistungen oder als Händler. Was sie alle miteinander verbindet ist ein unzureichender Zugang zu Finanzdienstleistungen. Möglichkeiten, ihr Armutsniveau durch eine Erweiterung ihrer bestehenden oder durch Aufnahme einer neuen kleinstunternehmerischen Tätigkeit zu senken, haben diese Menschen nicht. Denn dazu müssten sie in ihre Arbeit, in ihre Unternehmung, investieren können. Wo das nicht geht, ist in der Regel auch keine Absicherung gegen wirtschaftliche Krisen, die durch

Krankheit oder Naturkatastrophen ausgelöst werden können, möglich. Ein Teufelskreis entsteht, der sich nur schwer, aber doch, beispielsweise durch Microfinance, durchbrechen lässt.

Nun gibt es einen Bedarf an Kleinstkrediten gewiss nicht nur in den Entwicklungs- und Schwellenländern. Dort jedoch ist es zum intelligenten, weil allgemein nützlichen Programm erklärt worden, die Selbstständigkeit und Unabhängigkeit von Menschen durch Minidarlehen zu fördern.

Microfinance (MF) bedeutet die Erbringung von Finanzdienstleistungen für arme, aber wirtschaftlich aktive Menschen, vorwiegend in den Entwicklungsländern. Microloans (Kleinstkredite) unterstützen die Hilfe zur Selbsthilfe, indem kleinst- und kleingewerbliche Aktivitäten gefördert und Einkommenssteigerungen ermöglicht werden. Eine solche Politik gibt es zwar auch in Deutschland, bekannt als ICH-AG-Förderung. Hier erhalten – im Unterschied zur Microfinance-Idee – jedoch wirtschaftlich aktive Menschen keinen Zugang zu Kleinstkrediten und anderen Finanzdienstleistungen, sondern eine monatliche Fürsorgeleistung des Staates mit dem Ziel, eine bessere Arbeitslosenstatistik vorweisen zu können. Microfinance schafft entgegen echten Nutzen. Der umfasst verschiedene, an die Bedürfnisse von Menschen in Entwicklungsländern und lokale Gegebenheiten angepasste Finanzdienstleistungen.

Extreme Armut in den Entwicklungsländern ist zum grössten Teil ein Strukturproblem. Wo flächendeckende effektive Bildungssysteme fehlen,

eine unzureichende Gesundheitsversorgung bei gleichzeitig starkem Bevölkerungswachstum vorliegt, wo es an natürlichen Ressourcen mangelt und es an ausreichender Verkehrsinfrastruktur fehlt, dort, wo es eine einseitig vorrangig auf dem primären Sektor basierende Wirtschaft gibt - da ist ein sozialer Aufstieg und die Erlangung von Wohlstand allein aus eigener Kraft mehr als schwierig.

Eine kleinstunternehmerische Tätigkeit in Ländern der Dritten Welt sieht im wesentlichen so aus: mehrere Haushaltsmitglieder erbringen durch wenig effektive Produktionsmethoden unter Einsatz sehr einfacher Technologien ihre Leistungen zumeist unter hohem körperlichen Arbeitsaufwand. Spezialisierungen sind selten und die Arbeitsteilung gering, was eine starke Konkurrenzsituation beim Verkauf von (gleichen) Gütern mit sich bringt. Das belastet den Ertrag. Zu dem sehr geringen Einkommen gesellt sich das Problem, dass die Lebensgrundlage zudem mit einer ganzen Reihe von Risiken verbunden ist. Je größer die Armut, je höher die Anfälligkeit gegenüber Risiken und desto geringer die Möglichkeiten, sie zu überwinden.

Was tun?

In den letzten Jahren wurden eine Reihe von Strategien entwickelt, wie die Menschen ihr Leben mit der Armut und den sie bedrohenden Risiken meistern können. Dazu gehört, beispielsweise, dass die Einkommensquellen in einem Haushalt ausgeweitet werden, also verschiedenartige landwirtschaftliche Produkte erzeugt, Klein- und Großvieh gezüchtet oder

außerhalb der Landwirtschaft nach weiteren Verdienstmöglichkeiten gesucht wird. Solche Massnahmen reduzieren die Abhängigkeit von einer einzigen Einnahmequelle und durch Spezialisierung den Konkurrenzdruck.

Nicht immer aber hat eine solche Strategie positive Folgen, vor allem dann nicht, wenn bewusst risikoarme, aber wenig einträgliche Verdienstmöglichkeiten gewählt werden – dann kommt es teilweise sogar zu deutlichen Verlust an Durchschnittseinkommen. Dies wiederum versuchen die Menschen wettzumachen, indem die einzelnen Haushaltsmitglieder zu Mehrarbeit verpflichtet werden. Betroffen davon sind insbesondere Frauen. Aber auch Kinder werden in Notsituationen aus den Schulen herausgenommen, um die Kosten dafür einzusparen und die Arbeitskräfte zu nutzen.

Ein anderer Weg, der gewählt wird, ist die Einschränkung des Konsums, der ähnlich negative Auswirkungen hat. Bei extremer Armut und dem damit verbundenen hohen Anteil der Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben wird auf billigere Lebensmittel umgestellt, in schlimmeren Fällen sogar auf die Reduzierung oder den Verzicht von täglichen Mahlzeiten verzichtet – Massnahmen, die eine gesundheitliche, und damit existenzielle Bedrohung nach sich ziehen. Mehr als in unseren Breitengraden üblich, versuchen sich die von Armut betroffenen Menschen gegenseitig zu helfen, manchmal durch meist zinslose Kredite, eher aber durch den Austausch von Hilfs- oder Arbeitsleistungen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass besonders arme Familien nicht von der Gemeinschaft ausgeschlossen werden, was

durchaus der Fall ist. Häufig von einem solchen Ausschluss betroffen, sind alleinstehende Frauen, meist Witwen, denen es vielfach schon aus zeitlichen Gründen gar nicht möglich ist, soziale Beziehungen zu pflegen.

Einfache Lösungen für alle gibt es nicht.

Bei der extremen Armut handelt es sich, das ist klar, um ein komplexes Problem – das Zusammenkommen sich gegenseitig negativ verstärkender Teilprobleme.

Bereits in den 50er und 60er Jahren wurde das Problem der Armut und der Unterentwicklung der Wirtschaft wie folgt als verknüpft betrachtet:

»Ein geringes Pro-Kopf-Einkommen unter oder am Existenzminimum lässt so gut wie keinen Spielraum zum Sparen. Folge fehlender Ersparnisse ist das Ausbleiben von Möglichkeiten zur Finanzierung von Investitionen.

Mit zu geringen Investitionen stagniert die Produktivität, denn ohne Investitionskapital ist der Einsatz verbesserter Technologie unmöglich. Gerade in Entwicklungsländern wird jedoch mit unproduktiven, arbeitsintensiven Methoden produziert. Hier schließt sich der Kreis.

Denn die mangelnde Produktivität führt zu niedrigen Erträgen und damit verbunden zu einem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung.«¹

Hätte sich aus dieser Erkenntnis nicht die Prognose ableiten müssen, dass sich allein durch klassische

¹ Aus; Microfinance – Theoretische Grundlagen für den Einsatz sowie die Abschätzung des Potenzials, Universität Karlsruhe, 2004

Entwicklungshilfe im Sinne von Subventionen, staatlicher und privater Fürsorge, Spenden und Schuldenerlasse für arme Länder das Problem der Armut - beziehungsweise die individuellen Probleme der Armen - nicht lösen lässt? Nichtsdestoweniger: alle Massnahmen humanitärer Zuwendung und finanzieller Solidarität sind heute umso unverzichtbarer, je stärker auch bislang als reich geltende Staaten in Finanznot geraten.

Immerhin – und darüber wird offen gesprochen – wurden Fehler erkannt. Heute weiß man, dass gut gemeinte Massnahmen wie die Einrichtung von Entwicklungsbanken insofern ohne Erfolg blieben, als dass es zu einer »giving and forgiving loans«-Haltung auf beiden Seiten – den Gebenden und Nehmenden – gekommen ist. Teilweise deutlich weniger als 50 Prozent der Kredite wurden zurückgezahlt und zudem erreichten die Mittel oft ganz andere Empfänger als die Armen, für die sie eigentlich gedacht waren.

Soll bis 2015 das Ziel der Vereinten Nationen wirklich erreicht werden, heisst es, Entwicklungshilfe neu zu handhaben und sich dabei stärker auf die direkte Unterstützung von Mensch-zu-Mensch, also die Förderung der Mikroökonomie, zu konzentrieren.

Was von völliger Armut Betroffenen langfristig hilft, ist die Chance zur Selbsthilfe. Dazu braucht es Bereitstellung von Startkapital für Investitionen zu bezahlbaren Konditionen, den Zugang zu Bildung, die eine Spezialisierung ermöglicht und eine technologische Ausstattung, die eine effektive und

gleichermaßen effiziente Ausnutzung der jeweiligen Ressourcen mit sich bringt.

Nützliche Existenzförderung.

Ein Beispiel aus Sambia.

Eine junge Witwe mit mehrköpfiger Familie (Kinder und Grosseltern) handelt mit handgeflochtenen Körben. Die kauft sie in der nächstgelegenen Stadt bei einem Lieferanten. Eine Möglichkeit, zu sparen oder sich Geld auszuleihen, hat sie momentan nicht. Erst wenn sie zwei Drittel der 15 Körbe verkauft hat, kann sie mit dem Verkaufserlös in die Stadt gehen und wieder neue Ware beschaffen. Den Halbtagesmarsch unternimmt sie alle drei Tage. Um wieviel wäre es, wenn sie einen kleinen Lagerraum am Marktplatz mieten könnte – davon träumt sie. Dann wäre es möglich, ein grösseres Sortiment anzubieten und sie müsste nur noch alle zwei Wochen in die Stadt. Die Berechnungen der Verkäuferin ergeben, dass sie ca. 150 US-Dollar bräuchte, um die ersten vier Mieten und die erste Ladung Körbe bezahlen zu können. Lokale Geldverleiher wären bereit, ihr diesen Betrag für einen Zinssatz von 10% auszuzahlen. Sie weiss, dass sie damit mit der Rückzahlung von Zins und Tilgung überfordert wäre.

Fair dagegen ist das Angebot einer lokalen Microfinance-Institution. Die bietet der Frau das benötigte Kapital für 4% Zins monatlich an. Durch das erweiterte Angebot, den höheren Absatz und die gesunkenen Transaktionskosten für die Beschaffung der Ware erhöht sich das monatliche Einkommen der

Korbverkäuferin von 50 US-Dollar auf 110 US-Dollar. Davon zahlt sie 6 USD an Zinsen plus die Rückzahlungsraten an die MFI und betrachtet dies als einen kleinen Beitrag im Verhältnis zu dem, was sie jetzt monatlich mehr zur Verfügung hat. Der Mikrokredit hat ihr ermöglicht, ihr Einkommen zu erhöhen und sich selbst zu helfen. Heute muss die junge Frau nur noch zweimal im Monat zu ihrem Lieferanten in die Stadt und kann diese anstrengende Reise mit dem Lastwagen zurücklegen.

Was Microfinance also will und vermag, ist Kleinstunternehmen zu unterstützen, damit diese ihre Produktivität steigern, ihre Sicherheit erhöhen und ihre Unabhängigkeit ausbauen können. Studien in Indien, Kenia und den Philippinen zeigen, dass durch den Zugang zu Finanzdienstleistungen das Einkommen von Kleinstunternehmen um ein Vielfaches gesteigert werden kann und somit die Kapital- und Zinsrückzahlung kein Problem darstellt. Entscheidend, so die Mikrokapitalgeber, ist der Zugang zu Krediten an sich. Denn grundsätzlich reduzieren Sparmöglichkeiten und Zugang zu Kredit die Krisenanfälligkeit der selbstständig Tätigen. Krisen, das ist bekannt, gehen oft mit hohen Zusatzkosten einher, was zu einem Abverkauf zu niedrigsten Preisen oder zum Abbau von Reserven führt. Solche Krisen können dann zum erneuten Auslöser von Armut werden. Erhöhte Sicherheit dagegen erlaubt risikoreichere, aber ertragsreichere Geschäfte abzuwickeln.

Was nicht nur gut und sinnvoll klingt, sondern unumstritten gut und sinnvoll für Kleinstunternehmer ist, soll es auch bleiben. Für die Microfinance-

Institute, meist sind das Nichtregierungsorganisationen (NGOs), aber auch lokale Geschäftsbanken und neu gegründete Organisationen, bedeutet dies, ein ausgefeiltes Produktdesign vorzuhalten. Die Kunst dabei besteht darin, solche Finanzdienstleistungen anzubieten, die für die gewünschte Zielgruppe (im Falle von Mikrokrediten die Ärmsten der Armen, aber wirtschaftlich aktiven) einen hohen Wert aufweist, für alle anderen jedoch einen so geringen, dass sie auf andere Produkte zurückgreifen – zum Beispiel eine Versicherung.

Microinsurance: Kleinstversicherungen für Arme

Mit dem Tsunami, der Ende 2004 in weiten Teilen Südostasiens zu verheerenden Schäden geführt hat, ist das Vorhaben, arme Menschen und ihre Familien über Kleinstversicherungen wenigstens minimal gegen den Verlust des Lebens, der Gesundheit oder des Hab und Guts abzusichern, noch dringlicher geworden. Doch nicht nur für die Versicherer, auch für die vielen Hilfsorganisationen und Spender in aller Welt stellt sich die Frage, wie Existenzvernichtungen durch Naturkatastrophen und die daraus resultierende, meist völlige Armut, vermieden werden könnten. Dem folgen, wie immer, grosszügige Spenden. Dauerhafte Lösungen hingegen sind selten.

Dass also mehr getan werden muss, sieht auch einer der weltgrössten Versicherer, die Münchener Allianz-Gruppe, so. Sie erkundet eben den Markt für Kleinstversicherungen in Asien. Wer wenig Geld hat,

so das Unternehmen, braucht am ehesten eine Versicherung – und hat oft keine.

Der Fachbegriff für solche Kleinstversicherungen ist Microinsurance. Diese Versicherungen, die zum kleinstmöglichen Preis angeboten werden, sollen vornehmlich in den Entwicklungsländern dazu führen, Menschen, die in *extremer* Armut leben vor Existenz bedrohenden Risiken und daraus folgender *völliger* Armut zu schützen.

In einer Kooperation mit dem United Nations Development Program (UNDP) und der deutschen Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ) untersucht die Allianz, wie Microinsurance die Armut in Asien lindern können.

Doch haben Menschen in den ländlichen Gegenden Asiens, Lateinamerikas oder Afrikas überhaupt eine Chance, eine Versicherung abzuschließen? Die Microfinance-Dienstleister, deren Ziel es ist, zumindest im laufenden Betrieb von Zuwendungen unabhängig und langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu sein, wissen: wollen sie ihre Dienste auf Dauer erfolgreich anbieten, bedeutet dies, dass ihre Kunden, also die Armen, die Nebenkosten mitfinanzieren müssen. Die Herausforderung dabei ist, dass die Kunden die angebotenen Produkte so schätzen lernen, dass sie bereit sind, die Kosten zu tragen. Bisher werden die Angebote, insbesondere die Kleinstversicherungen, praktisch nur von Kunden angenommen, die zu den mäßig Armen zählen oder auch von Menschen, die an der Armutsgrenze leben. Doch es spielen weitere Faktoren eine Rolle. Einige der Angebote gehen am tatsächlichen Bedarf vorbei.

Was noch zu leisten bleibt, ist gegenseitige kulturelle Anpassung.

So selbstverständlich es der Mehrzahl der Menschen hierzulande erscheint, sich gegen Gesundheits- und sonstige Risiken versichern zu können – diese Selbstverständlichkeit kann nicht vorausgesetzt und auch nicht durch versicherungsmathematisch ausgeklügelte kleinste Preise erzeugt werden.

In Regionen, insbesondere in Südostasien und Indien, wo es sozio-kulturell oder religiös bedingt als persönliches oder Gott gewolltes Schicksal gilt, arm zu sein, und dort, wo eine soziale Mobilität (ein Aufstieg) durch Kastensysteme limitiert ist, muss sich zuerst neben einer Versicherungskultur zudem eine Vertragskultur entwickeln, die Bedingung dafür ist, dass Kleinstversicherungen überhaupt abgeschlossen werden können.

Neben einer Vertragskultur ist weiterhin das Entstehen von Vertrauen in eine solche Versicherungsleistung ebenso Voraussetzung für das Gelingen des Programms, vor allem dann, wenn jeder Cent, der von den Ärmsten statt in den Konsum von Nahrung, Kleidung oder Bildung in die Versicherung investiert wird, schmerzt.

All das wollen die Kapitalisten von der Allianz Group anpacken. Das Unternehmen hat deshalb eine strategische Kooperation für Mikroversicherungen mit den beiden genannten Entwicklungshilfeorganisationen unterzeichnet. »Ziel dieser Public Private Partnership ist es, in einem ersten Schritt die

Nachfrage nach Kleinstversicherungen in Indien, Indonesien und Laos zu ermitteln«, erklärt Werner Zedelius, Allianz Vorstandsmitglied für Wachstumsmärkte. Erste Pilotversuche laufen bereits.

Nach Angaben der Allianz Group schreibt beispielsweise die indische Regulierungsbehörde vor, dass private Versicherer mindestens 15 Prozent ihres Geschäftes in ländlichen Gebieten machen müssen. Um das zu gewährleisten, arbeitet die Allianz mit genossenschaftlichen Nichtregierungs-Organisationen zusammen. Erste Erfolge werden verbucht. Über einen Partner in Südindien, die *Activists for Social Alternatives*, haben schon über 35.000 Frauen und Männer im Bundesstaat Tamil Nadu eine Lebensversicherung abgeschlossen, die umgerechnet weniger als 20 Cent im Monat kostet. Zwei Drittel der Prämie decken die Verwaltungskosten des Kooperationspartners, fünf Cent gehen an Bajaj Allianz Life Insurance Co. Ltd., der indischen Vertretung der Allianz-Gruppe.

Das Projekt Microfinance könnte eine echte Trendwende im Kampf gegen die Armut sein: durch Marktwirtschaft – statt Fingerschnippen und Spenden, guten Worte und Mitleid – der Armut dort entgegenzutreten, wo sie entsteht: in der fatalen persönlichen Ökonomie der Armen.---#

Ca. 19.700 Zeichen

© Heike Arnold, 2005

