

Die Nutzung des Internets zur Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen

Masterarbeit

in

Microfinance

am

**Institut für schweizerisches Bankwesen
der Universität Zürich**

bei

PROF. DR. URS BIRCHLER

Verfasser: Franziska Keller

Abgabedatum: 25.08.2010

Executive Summary

Die verstärkte Nutzung des Internets in allen Lebensbereichen hat auch vor dem Mikrofinanzsektor nicht Halt gemacht. Die Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen (MFI) kann, neben den traditionellen Kapitalgebern wie Regierungen, Entwicklungsagenturen, institutionellen Investoren und privaten Fonds, auch durch kleine Kredite von Privatpersonen unterstützt werden. Sogenannte internetbasierte Microfinance Investment Vehicles bieten Privatpersonen erstmals die Möglichkeit mit relativ kleinen Beträgen im Mikrofinanzsektor aktiv zu sein und zu investieren. Dieser Investmentzweig gehört zum Person-to-Person oder Peer-to-Peer (P2P) Lending.

Diese Microfinance Investment Vehicles sind durch die Gründung der P2P Plattform Kiva 2005 erstmals aufgetreten. Zusammen mit der Entwicklung von kommerziellen P2P Kreditplattformen wie Prosper oder Zopa, sind auch ähnliche Modelle für Mikrokredite entstanden. Auf Kiva ist es möglich, eine Verbindung zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer herzustellen, indem der Kreditgeber sich anhand von Profilen einen bestimmten Empfänger seines Kredits auswählen kann. Die Handhabung der Kredite wird wegen der grossen Distanz und aus Kostengründen von lokalen MFI vorgenommen und nicht von Kiva selbst. Neben diesem P2P Modell von Kiva, gibt es auch das Person-to-Company (P2C) Modell von MicroPlace. Dort sucht sich ein Kreditgeber nicht einen einzelnen Empfänger aus, sondern eine MFI, welche er unterstützen möchte. Beim P2C Modell wird ein weiterer Akteur in den Kreditvergabeprozess integriert, ein Wertpapieremittent, welcher dem Kunden ein Wertpapier über die gewünschte MFI ausstellt. Auch dieser ist ein Microfinance Investment Vehicle, also dazu geschaffen, mehr Kapital in den Mikrofinanzsektor zu kanalisieren. Kiva verfolgt als NPO (Non-Profit Organisation) den gemeinnützigen Weg, wobei weder der Kreditgeber Zinsen erhält, noch die MFI für das Kapital Zinsen bezahlen. Bei MicroPlace hingegen wird versucht, die soziale Motivation mit einem finanziell nachhaltigen Ansatz zu verbinden, so erhalten die Kreditgeber Zinsen von 1% - 6% auf ihr Kapital und die MFI müssen dafür im Gegenzug auch Gebühren von circa 8% an MicroPlace entrichten. Als Tochtergesellschaft von eBay arbeitet MicroPlace gewinnorientiert.

Zielsetzung

Die vorliegende Arbeit hat zum Ziel, die Nutzung des Internets zur Finanzierung von MFI zu untersuchen. Zu deren Finanzierung werden vermehrt Microfinance Investment Vehicles verwendet, welche über das Internet agieren. Die beiden Plattformen Kiva und MicroPlace werden anhand von informationsökonomischen und Prinzipal Agenten Aspekten untersucht und mit der Kreditvergabe über die Bank, über kommerzielle P2P Plattformen und über MFI, welche sich nicht über das Internet finanzieren, verglichen.

Die daraus gewonnenen Erkenntnisse, werden dazu verwendet, die Eignung der beiden Modelle zu bestimmen und mögliche Verbesserungsvorschläge einzubringen. Das Ziel ist, das Verhalten der Akteure positiv zu beeinflussen und das betriebswirtschaftlich bessere Modell zu bestimmen.

Vorgehensweise:

Zunächst wird ein kurzer Überblick zum Mikrofinanzsektor gegeben, wobei der Fokus auf der Finanzierung von MFI liegt. Danach folgt die Einführung in die verschiedenen P2P und P2C Lending Plattformen. Die Finanzierung von MFI mittels solcher Plattformen wird anhand von Prinzipal Agenten Problemen untersucht und mit der traditionellen Kreditvergabe über die Bank einerseits und der Finanzierung ohne Nutzung des Internets andererseits, verglichen. Zum Schluss werden Kiva und MicroPlace einander gegenüber gestellt und anhand der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Funktionen Marketing, Operations, Corporate Governance und Finance bewertet und verglichen.

Resultate:

Die Nutzung von Gruppenkrediten zeigt sich als sehr effektiv, um die entstehenden Probleme aus der asymmetrischen Informationsverteilung zu reduzieren. Diese Gruppenkredite werden unabhängig von der Finanzierungsart bei MFI eingesetzt. Gegenüber der Kreditvergabe durch eine Bank, haben MFI klar Vorteile, indem die Beziehung zu den Kreditnehmern viel enger und persönlicher gestaltet ist, dadurch wird das Screening der Kreditnehmer erleichtert und das Adverse Selection Problem wird reduziert. Durch den engen Kontakt und die regelmässigen Treffen mit den Kreditnehmern, wird das Monitoring während der Kreditlaufzeit verbessert, was wiederum die Moral Hazard Probleme abschwächt. Der Einsatz von Gruppenkrediten verbessert diese Effekte weiter. Auch die Sicherstellung der Rückzahlung des Kredits, also das Enforcement, ist bei MFI durch die genannten Gründe weniger schwierig. Zwischen dem P2P und dem P2C Modell sind die Unterschiede in den Prinzipal Agenten Problemen eher gering. Jedoch bietet das P2C Modell von MicroPlace durch die Risikübernahme vom Wertpapieremittenten für den Investor zusätzliche Sicherheit, was die Prinzipal Agenten Probleme für diesen reduziert.

Der Vergleich von Kiva und MicroPlace anhand der internen Unternehmensfunktionen Marketing, Finance, Operations und Corporate Governance zeigt gemischte Resultate. Kiva hat eine sehr wirkungsvolle Marketingstrategie, da die Nutzer aktiv integriert werden, was zu einer sehr hohen Popularität von Kiva führt. MicroPlace hingegen, hat auf der finanziellen Seite ein solides Erlösmodell implementiert, welches eine nachhaltige Geschäftsführung erlaubt. Im Bereich Operations weisen beide Modelle gute Kontrollmechanismen und Prüfprozesse auf, welche die Kreditportfolioqualität sicherstellen sollen. Jedoch geht MicroPlace einen Schritt weiter als Kiva, indem das Risiko eines Kreditausfalls vom Aussteller der

Wertpapiere übernommen wird und nicht vom Kreditgeber selbst getragen werden muss. Der Governance Aspekt wird von MicroPlace etwas vernachlässigt, da die Kontrolle der Geschäftsleitung lediglich vom Verwaltungsrat des Mutterunternehmens eBay ausgeführt wird, was zu einer grossen Kontrolldistanz führt. Der Verwaltungsart von Kiva besteht aus einer Mischung von Leuten aus verschiedenen Bereichen, wobei viele davon selbst bei sozialmotivierten Organisationen tätig sind. Die Analyse anhand der Unternehmensfunktionen zeigt also ein gemischtes Bild dieser beiden Modelle, wobei keines als deutlich stärker bezeichnet werden kann.

Zusammenfassend scheint unter den betrachteten Gesichtspunkten das P2C Modell von MicroPlace etwas besser geeignet zu sein, da es mehr Schutz für die Investoren bietet und nachhaltiger arbeitet. Jedoch hat auch das P2P Modell von Kiva seine Vorteile, diese liegen hauptsächlich im Bereich Marketing, was durch die gute Marktposition von Kiva gezeigt wird. Durch die unterschiedliche Profitorientierung der beiden Plattformen, können natürliche keine exakten Vergleiche gezogen werden, da Kiva als NPO nicht zwingend finanziell nachhaltig agieren muss. Trotzdem sollte als Empfehlung für die Zukunft eine Mischung der beiden Modelle in Erwägung gezogen werden, wobei bei beiden Plattformen die grössten Schwachpunkte reduziert werden könnten. Bei Kiva sollte eindeutig die Gebührenstruktur nachhaltiger sein, damit die Plattform sich nicht alleine auf Spendengelder verlassen muss. Bei MicroPlace bedürfen das Marketing und die Governance möglicherweise einigen Verbesserungen.