



**Namibische Spargemeinschaft:** Für die Schulden eines jeden Mitglieds haftet die Gruppe. 90 Prozent der Fides-Bank-Kunden sind Frauen

## Victorias Bankgeheimnis

Mikrokredite wurden armen Menschen lange als Patentrezept verschrieben. Doch sie sind kein Allheilmittel. **In Namibia probiert die Fides Bank daher was Neues:** das Mikrosparen

TEXT UND FOTOS: DANIELA MEYER

FOTO: DANIELA MEYER

VICTORIA TUYOLENI IST SEIT JAHREN GESCHIEDEN. Trotzdem trägt sie noch ihren Ehering. Zur Abschreckung, wie sie erklärt. Denn die Männer stehen bei ihr Schlange. Kein Wunder: Die stämmige 51-Jährige ist die bekannteste Geschäftsfrau in der dörflichen Gegend um das Städtchen Ondangwa. Im Umkreis von 50 Kilometern ist sie die Einzige, die einen Kühl-

schrank besitzt. Und zwar einen richtig großen, einen in dem man stehen kann. Fast 40 000 namibische Dollar hat er gekostet. Das sind umgerechnet rund 4000 Euro - hier an der Grenze zu Angola ist das ein Vermögen.

Doch die Investition hat sich gelohnt: Leute aus der gesamten Region frieren gegen Bezahlung ihre frisch geschlachteten



[1]



[3]



[2]



[4]

**Gespart und investiert:** [1] Victoria Tuyoleni hat unter anderem ein Restaurant. [2] Automechaniker Teofelus Simon ist einer von den wenigen Männern in Namibia, die ein Sparkonto haben. [3] Sylvia Amakari macht mit ihrem Lebensmittelladen 30 Euro Gewinn pro Woche und spart zehn davon. [4] Fides-Bank-Chef Konrad Ellsäcker ist stolz auf seine Sparkunden

Ziegen bei Victoria ein oder lagern hier ihr Gemüse. Das größte Geschäft aber macht Victoria mit ihren meterlangen Eisblöcken, die sie in Plastikschräuchen herstellt.

Auf den staubigen Dorfplätzen im Norden Namibias finden zwischen Wellblech- und Lehmhütten täglich Hochzeiten oder Beerdigungen statt. Und Victoria liefert das Eis, um Speisen und Getränke für die Feierlichkeiten zu kühlen. Insgesamt 500 Euro Umsatz bringt das im Monat. Zusammen mit ihrem Restaurant, das sie mit Cola-Werbung bunt bemalt hat, einer Nähstube und einer kleinen Drogerie, in der sie Seife, Pflaster und Aspirin verkauft, bleibt ihr ein monatlicher Gesamtgewinn von umgerechnet 800 Euro.

Angefangen hat sie ihre Karriere als Aushilfe in einem Möbelladen. 20 Euro verdiente sie dort im Monat. Zum Sparen blieb nichts übrig. Sie war eine von den 2,5 Milliarden Menschen weltweit, die laut einer Schätzung der Weltbank von höchstens zwei US-Dollar am Tag leben müssen. Das sind zurzeit knapp 1,50 Euro, also 45 Euro pro Monat. Als sie die Schulgebühren ihrer vier Kinder nicht mehr zahlen konnte, machte sie sich mit einer Schneiderei selbstständig. Das Geld für Nähmaschine und Stoffe lieh sie sich von der Fides Bank.

Die in der Schweiz ansässige Mikrofinanzgruppe Fides hat 2010 in Namibia eine Bankenlizenz erworben - die erste für ein Mikrofinanzinstitut, die seit der Unabhängigkeit Namibias im

FOTOS: DANIELA MEYER

Jahr 1990 gewährt wurde. Nun darf die Bank nicht nur Mikrokredite vergeben, sondern auch Spareinlagen annehmen.

Hinter der Spar-Idee steckt die Überzeugung, dass Mikrokredite allein die Armut dauerhaft nicht besiegen. „Arme Menschen sind vielen Risiken ausgesetzt. Ein Sparguthaben ist ihr einziger Puffer“, sagt Fides-Chef Konrad Ellsäcker. Obwohl 80 Prozent der Afrikaner noch keinen Zugang zum regulären Finanzmarkt hätten, gäbe es schon Möglichkeiten, an Geld zu kommen. „Es ist üblich, Familie und Freunde zu beleihen. Und fast jedes Dorf hat seinen eigenen Kredithai“, sagt der Ökonom.

Problematisch ist, dass diese Instrumente weder verlässlich noch nachhaltig sind. Geldverleiher können die Höhe der Zinsen diktieren und ihr Geld mit drastischen Mitteln eintreiben. Und wer sein Einkommen in einer Strohütte unter der zerklüfteten Matratze spart, bekommt keine Zinsen und muss Angst vor Dieben haben.

## Erst Kredite, dann der Tod

Auch aus Victorias rostiger Kaffeedose im Küchenregal verschwanden regelmäßig ein paar Scheine. Als sie herausfand, dass ihr Mann das Geld in der Kneipe ausgab, setzte sie ihn vor die Tür. Ein paar Tage später eröffnete sie ein Konto bei Fides. Seither spart sie jede Woche 50 Euro. Neben einem Gefühl von Sicherheit gibt ihr das die Möglichkeit, Pläne zu schmieden. Ihre beiden Jüngsten will sie auf die Universität schicken. Und wenn sie irgendwann stirbt, soll sich niemand verschulden müssen, um ihre Beerdigung zu zahlen.

Die Ansicht, dass ein Sparkonto erst einmal wichtiger ist, als ein Kredit, wird seit der heftigen Kritik am Mikrokreditsystem, für das der Erfinder Muhammad Yunus mit seiner Grameen Bank 2006 den Friedensnobelpreis erhielt, von immer mehr Experten geteilt. Ausgelöst wurden die anhaltenden Zweifel am Mikrofinanzwesen durch Selbstmorde indischer Bauern in den vergangenen Monaten. Sie hatten sich umgebracht, weil sie ihre Mikrokredite nicht mehr tilgen konnten.

Die Kritik sei berechtigt, sagt auch Martin Hintz, Leiter des Bereichs Mikroversicherungen beim Münchner Finanzkonzern Allianz Group, dürfe aber nicht den sozialen Nutzen von Mikrofinanz überdecken: „Für Probleme sorgen vor allem die Vergabe mehrerer Kredite verschiedener Anbietern an einen Kreditnehmer sowie Kredite, die für Konsum statt für Investitionen verwendet werden.“ Wenn Menschen, die ein geringes Einkommen haben, einen Kredit aufnehmen würden, um einen Fernseher zu kaufen oder andere Kredite zu bedienen, seien Rückzahlungsprobleme vorprogrammiert. Besser sei es, neben Mikrokrediten auch Sparprodukte anzubieten. „Das erhöht die finanzielle Stabilität der Haushalte und diszipliniert erfahrungsgemäß die Rückzahlungen der Kredite“, sagt Hintz.

Auch bei den Kunden scheint die Idee vom Sparen kleiner Summen als Notgroschen gut anzukommen. Obwohl weltweit

nur etwa ein Viertel der Mikrokreditbanken Sparkonten anbieten, gab es laut der Microfinance Information Exchange (MIX) 2010 bereits 78,5 Millionen Mikrosparer - fast so viele wie bei den derzeit noch viel bekannteren Mikrokrediten.

92,4 Millionen Menschen liehen sich 2010 von insgesamt 1800 Mikrofinanzinstituten Geld. Fünf Jahre zuvor waren es lediglich 35 Millionen Kunden, verteilt auf 512 Institute. Und der Boom hält an. Die Deutsche Bank rechnet mit einem Potenzial von einer Milliarde Kunden, denen bislang durch fehlende Infrastruktur der Zugang zum Finanzmarkt verschlossen ist.

Bei der Erschließung der neuen Märkte ist vor allem Ideenreichtum gefragt. Fides verhandelt beispielsweise gerade mit Tankstellenbetreibern in Namibia über das Aufstellen kleiner Banking-Stationen, um auch Kunden zu erreichen, die in dünn besiedelten Regionen des Landes leben. Zudem sind mobile Bankgeschäfte über das Handy sowie die Gründung einer Versicherungsgesellschaft geplant, um den Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket bestehend aus dem Hauptelement Mikrosparkonto, dann Mikrokredit und Mikroversicherung bieten zu können. Für Fides-Chef Ellsäcker ist das ein nachhaltiger Weg aus der Armut und die Grundlage zur Schaffung einer derzeit noch fehlenden Mittelschicht.

Ein Problem bei der großflächigen Verbreitung dieser Idee ist aber, dass die Bank mit dem Spargeschäft kaum etwas verdient. Denn die meisten Kunden legen - anders als Geschäftsfrau Victoria Tuyoleni - monatlich nur kleine Cent-Beträge an. Trotzdem müssen beispielsweise Angestellte für die Kontoverwaltung bezahlt werden. „Wirtschaftlichkeit können wir nur über Massengeschäft erreichen“, ist sich Ellsäcker sicher.

In den nächsten fünf Jahren soll seine Fides Bank in ganz Namibia expandieren, 23 000 Kleinunternehmer als Kunden gewinnen und ein Totalvermögen von umgerechnet knapp 20 Millionen Euro aufbauen. 2013 soll das Namibia-Geschäft

## Mikrofinanz für Privatanleger

Bisher wurden Mikrofinanzfonds in Deutschland am Bankschalter nicht angeboten. Nach einer Gesetzesänderung Mitte dieses Jahres ist der **Invest in Visions Microfinance Fonds (DE 000 A1H 44T 1)** der erste zum öffentlichen Vertrieb zugelassene Fonds in Deutschland - und damit wie jeder andere Investmentfonds zu kaufen. Er finanziert kleinere und mittelgroße, profitable Mikrofinanzinstitute, die noch nicht genügend Geld vom offenen Kapitalmarkt erhalten. Privatanleger können ab 100 Euro einsteigen. Der Kurs wird einmal pro Monat festgelegt. Die Zielrendite liegt bei vier Prozent pro Jahr. Derzeit sind 50 Prozent des Fondsvermögens in Asien und 40 Prozent in Lateinamerika investiert. lv

die Gewinnschwelle erreichen. Dann will sich die Bank mit eigenen Erträgen aus dem Mikrospargeschäft refinanzieren. Wichtig ist das vor allem den Investoren: Neben der Schweizer Fides Group mit 36 Prozent haben sich zusätzlich die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mit 25 Prozent sowie eine belgische und eine französische Sozialinvestment-Gruppe an der Fides Bank beteiligt. Gemeinsam haben sie 1,5 Millionen Euro Startkapital zugeschossen.

Ellsäcker vertraut beim Geschäftsaufbau vor allem auf die hohe Zuverlässigkeit seiner Kunden. Denn obwohl diese kaum finanzielle Garantien bieten können, liegen die Rückzahlungs-

quoten bei nahezu 100 Prozent. Das liegt wohl auch am System: Bei Fides kommt die Bank ins Dorf. Wegen weiter Wege sowie fehlender Straßen und Verkehrsmittel ist es vielen Namibiern unmöglich, persönlich eine Fides-Filiale aufzusuchen. Daher brettern Fides-Mitarbeiterinnen - die sogenannten Motorbike-Ladys - einmal pro Woche in Lederjacke und Jeans mit ihrem Motorrad durch den Busch von Dorf zu Dorf.

Die „Ladys“ sind Einheimische, denen die Dorfbewohner trauen. Sie sammeln Rückzahlungen und Spareinlagen ein und sitzen oft ganze Nachmittage gemeinsam mit ihren Kunden im Schatten der großen Kameldornbäume. Dort erklären sie, wie

FOTOS: DANIELA MEYER (3)

man Bücher führt, spart und Schulden tilgt - auch mal, indem sie das Bankgebäude, das die meisten hier nie sehen werden, mit einem Stock in den gelben Sand malen.

Wer Fides-Kunde werden will, muss einen Investitionsplan vorlegen. Die Geschäftsfrau Victoria Tuyoloni hat das gerade zum fünften Mal gemacht. Umgerechnet 7000 Euro will sie haben - für einen Lieferwagen, um ihre Eisblöcke besser transportieren zu können. Zudem plant sie, neben ihr Restaurant ein kleines Gästehaus zu bauen. „Für Durchreisende gibt es hier kaum Übernachtungsmöglichkeiten“, begründet die Fides-Vorzeigekundin ihre Idee.

Das Geld für Kredite stammt zum Teil von den Spareinlagen anderer Kunden. Eine weitere Quelle sind ausländische Investoren wie Internationale Finanzinstitutionen oder private Investmentfonds (siehe Kasten Seite 25). Konsumkredite vergibt die Bank allerdings nicht. Und jedem Neukunden wird die gleichzeitige Eröffnung eines Sparkontos empfohlen.

Jeder Neukunde muss von einer Kreditnehmergruppe, einer Art Solidargemeinschaft im Dorf aufgenommen werden. Wenn ein Kreditnehmer seine Schulden nicht begleichen kann, haftet die Gruppe. Die Schuld wird dann aus einem gemeinsamen Spartopf gezahlt. „Gerade ist die Tochter eines Mitglieds ge-

Interview **Karl-Heinz Fleischhacker**, Afrika-Experte der KfW

## „Investitionen in den Mikrofinanzbereich haben sich in der Krise als robust erwiesen“



Die KfW ist im Auftrag der Bundesregierung auch als Entwicklungsbank für arme Länder aktiv. Afrika-Experte Karl-Heinz Fleischhacker (60) über Konsumschulden der dortigen Bevölkerung und Schwierigkeiten bei Sparangeboten

**€uro:** Herr Fleischhacker, Mikrokredite sind in den vergangenen Monaten in die Kritik geraten. Wie geht die KfW als größter Investor damit um?

**Karl-Heinz Fleischhacker:** Wir überprüfen die Partner, mit denen wir arbeiten, genau. Generell sind wir zu-

rückhaltend bei der Unterstützung von Instituten, die nur Konsumkredite vergeben. Nicht jeder Mensch kann einen Kredit verkraften. Ein Mindesteinkommen ist erforderlich. Konsumkredite sind problematisch, wenn dies nicht vorhanden ist. Meistens sind Investitionskredite sinnvoller. Der Kreditnehmer kann in eine Geschäftsidee investieren, aus der er die Rückzahlung inklusive Zinsen bestreiten kann.

**€uro:** Sollte man überhaupt noch Konsumkredite für Arme anbieten?

**Fleischhacker:** Man sollte sie zumindest nicht grundsätzlich ausschließen. Konsumkredite werden auch für dringende Anschaffungen genutzt und helfen, Finanzierungsengpässe zu überbrücken. In vielen Fällen wird das Schulgeld der Kinder oder ein Begräbnis damit bezahlt.

**€uro:** Die KfW hat vor Kurzem eine Mikrofinanzanleihe aufgelegt, um Geld einzusammeln. Sind die Investoren heute zurückhaltender als früher?

**Fleischhacker:** Nein, überhaupt nicht. Gerade Investitionen in den Mikrofinanzbereich haben sich während der Krise als robust erwiesen. Zudem haben einzelne negative Berichterstattungen die Überzeugung des Fachpublikums nicht geändert. Der Mikrofinanzansatz ist weiterhin ein nachhaltiger und erfolgreicher Weg, Armut zu reduzieren.

**€uro:** Was halten Sie vom Konzept des Mikrosparens?

**Fleischhacker:** Wir arbeiten bevorzugt mit Instituten, die auch Spareinlagen nehmen. Oft wird die Vergabe eines Kredits an die Eröffnung eines

Sparkontos geknüpft. Damit wird dem Kunden die Möglichkeit gegeben, sein Geld sicher anzulegen und zu vermehren. Die Bank schafft für sich gleichzeitig eine Refinanzierungsquelle.

**€uro:** Warum bieten dann nicht mehr Banken das Mikrosparen an?

**Fleischhacker:** Die Vorschriften für Institute, die ausschließlich Kredite vergeben, sind oft einfacher. Wer auch Spareinlagen nehmen will, wird von den Regulierungsbehörden stärker kontrolliert. Auch die Fides Bank, an der wir uns mit Eigenkapital in Höhe von 360 000 Euro beteiligt haben, musste einen Bankenstatus annehmen.

**€uro:** Wie sozial darf ein Mikrofinanzinstitut sein?

**Fleischhacker:** In Afrika werden viele Mikrofinanzdienstleister von Leuten gefördert, die mit großem humanitären Einsatz agieren. Das ist grundsätzlich gut. Man darf aber nicht übersehen, dass Kredite auch bedient werden müssen. Im Extremfall kann sonst das gesamte Mikrofinanzsystem Schaden nehmen.

**€uro:** Warum ist es so schwierig, in Afrika ein ähnliches System wie in Indien zu etablieren?

**Fleischhacker:** Das größte Problem sind die großen Distanzen und die fehlende Infrastruktur. Die Länder sind im Gegensatz zu Indien nur dünn besiedelt. Es ist aufwendiger, Kunden zu erreichen. Das führt oft zu sehr hohen Transaktionskosten.

**€uro:** Wie lässt sich das Problem lösen?

**Fleischhacker:** Eine Chance ist das sogenannte Mobilbanking. Handys sind in Afrika weit verbreitet. Über dieses Medium werden in Zukunft verstärkt Geldtransfers möglich. Derzeit entwickelt sich zudem ein Netzwerk von Servicepoints an Tankstellen und in Läden. Kunden können dort an Terminals oder der Kasse Bankgeschäfte tätigen.

**€uro:** Was kann Afrika beim Aufbau eines Systems von Indien lernen?  
**Fleischhacker:** Es ist wichtig, Überschuldung zu vermeiden. Wir versuchen daher, Systeme der Kreditauskunft zu etablieren. In Uganda bauen wir ein Netzwerk von Mikrofinanzinsti-

tuten auf, die Kundendaten an eine zentrale Stelle melden. So soll vermieden werden, dass bereits überschuldete Kunden weitere Kredite erhalten.

**€uro:** Funktioniert das?

**Fleischhacker:** Nur, wenn die Kunden klar zu identifizieren sind. In Ländern, in denen kaum jemand einen Personalausweis oder Führerschein hat, ist es schwieriger. Zudem müssen die Daten regelmäßig gemeldet und auch abgerufen werden.

**€uro:** Ist Afrika nur aus sozialer oder auch aus wirtschaftlicher Sicht interessant für Finanzinstitute?

**Fleischhacker:** Für normale Geschäftsbanken ist der afrikanische Markt einer der profitabelsten weltweit. Ein Grund ist die recht kleine Konkurrenz. Viele internationale Banken finden es allerdings noch zu riskant, in Afrika zu investieren. Darüber hinaus ist es für viele Geschäftsbanken interessanter in sichere, relativ hochverzinsliche Staatspapiere zu investieren. Das private Kreditgeschäft ist risikoreicher und aufwendiger.

storben“, erzählt Sylvia Amakari, die einer Spargruppe angehört, „So lange sie ihre Raten nicht zahlen kann, machen wir das.“ Die 55-jährige Amakari hat mit Kredit und Ersparnissen einen kleinen Lebensmittelladen eröffnet. Knapp 30 Euro Gewinn macht sie pro Woche, zehn Euro kann sie sparen. Vom Rest kauft sie neue Waren und zahlt die Schulgebühren ihrer Enkel. Bevor sie ihrer Spargruppe beitrug, hatte sie noch ein Geld verdient. „Wir stehen füreinander ein“, sagt sie. Auch, indem man voneinander kaufen würde. Ihr traditionelles Kleid, das um den Kopf geschlungene rosarote Tuch, habe sie von einer Schneiderin aus der Gruppe. „Sie kauft dafür meine Brötchen“, freut sie sich.

## Sozialer Druck wirkt positiv

Jeder an diesem abgeschiedenen Ort, wo viele Menschen noch als Selbstversorger überleben müssen, weiß: Schon morgen könnte er selbst Hilfe brauchen. Daher haben die Mitglieder der Spargruppen auch das Recht, einen Neuzugang abzulehnen, wenn sie ihn für nicht vertrauenswürdig halten. Dieses Vorgehen baut sozialen Druck auf und erspart der Bank viel Arbeit. „Die Menschen im Dorf kennen sich. Sie wissen, ob jemand schon Schulden hat oder nicht mit Geld umgehen kann“, erklärt Ellsäcker.

Über 90 Prozent der Fides-Kunden sind Frauen. Ebenso sieht es bei anderen Anbietern aus - auch bei den ganz großen. Martin Hintz von der Allianz erklärt warum: „Frauen organisieren die Familie, verwalten das Geld. Sie handeln solidarisch, oft im Gegensatz zu ihren Männern. Sie sparen und investie-

**Motorbike-Lady:** Sie brettet im Auftrag der Fides Bank durch Dörfer, um Bankgeschäfte abzuwickeln



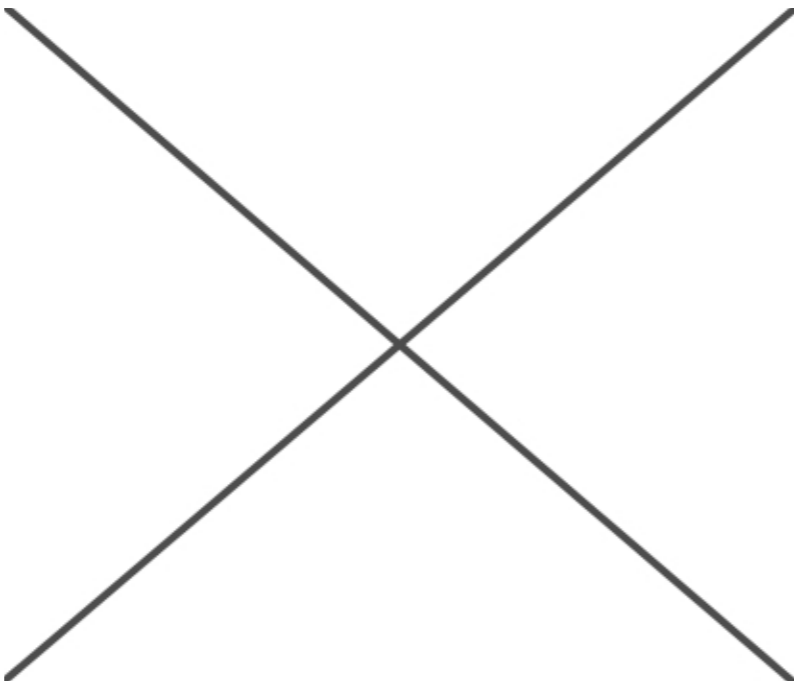
ren in ihre Kinder, während die Männer in einigen Ländern, wie Indien, eher zum Konsum tendieren.“ Alle Portfolios, in denen die Allianz Männer versichert hat, seien defizitär. Eine Ausnahme bei Fides ist der 44-jährige Teofelus Simon. Es sei schwer gewesen, die Frauen zu überzeugen, ihn aufzunehmen, sagt er. Mittlerweile vertrauten ihm aber selbst große Skeptikerinnen wie Victoria Tuyoleni. Bis zu 1500 Euro Umsatz schafft er immerhin heute im Monat. Und er beschäftigt schon acht Angestellte.

Vor einem Jahr hat Simon eine größere Werkstatt in besserer Lage eröffnet. Das Land zwei Autostunden nördlich von Ondangwa kaufte er von seinem dritten Kredit in Höhe von 1600 Euro. Wenn er den abbezahlt hat, will er gleich einen neuen aufnehmen. Knapp 3000 Euro braucht er für neues Werkzeug, um auch die modernen Autos, die mit viel Elektronik ausgestattet sind, reparieren zu können.

Wie alle Gruppenmitglieder legt er einen Teil seines Einkommens aufs Konto - etwa 100 Euro im Monat. „Den Rest gebe ich meiner Frau“, sagt er und wischt sich die schwarz verschmierten Hände an seinem Blaumann ab. Die könne - da hätten die Frauen schon recht - besser mit Geld umgehen und verwalte seine Finanzen. „Ich bekomme Taschengeld“, sagt er und lacht. Damit dürfe er in die Dorfbar gehen.

Seit Simon Fides-Kunde ist, hat die Familie ein eigenes Auto. „Das Geld auf dem Konto hat unser Leben planbarer gemacht“, sagt er. Heute könne er sich ein Handy leisten und davon träumen, seine Wellblechhütte irgendwann gegen ein Steinhäuschen zu tauschen. Etwas, das die bei den Männern so begehrte Geschäftsfrau Victoria Tuyoleni schon längst getan hat.

**Lädchen:** In Ondangwa betreiben vor allem Frauen kleine Stores. Sie sind oft geschäftstüchtiger als Männer



Essay **Martin Hintz**, Allianz Group

## „Manche meinen, sie hintergehen ihren Gott“

Die Allianz ist mit fünf Millionen Kunden Weltmarktführer bei Mikroversicherungen. Bislang sind wir vor allem in Indien und Indonesien aktiv. In Indonesien haben wir die erste Frau im September 2006 versichert. Heute haben wir dort 370 000 versicherte Kunden, in Indien sind es schon 4,1 Millionen. Afrika ist hingegen Neuland. Das Gros der Menschen dort ist noch von Finanzdienstleistungen ausgeschlossen.

Wir haben 2008 begonnen, den Markt von Nord- und Westafrika aus zu erschließen und sehen Wachstumspotenzial für den Kontinent. Im Vergleich zu Indien oder Indonesien sind in Afrika aber die dünne Besiedelung, die großen Entfernungen zwischen Städten und Dörfern und die fehlende Infrastruktur problematisch.

In Indien und Indonesien vertreiben wir Versicherungen hauptsächlich über Bauernverbände und Frauengruppen, die in Afrika eher selten und weit verstreut sind. **Es ist daher aufwendiger und kostenintensiver, potenzielle Kunden zu erreichen.** Umgekehrt ist es für Menschen, die in abgelegenen Gegenden wohnen, schwierig, ein Finanzinstitut aufzusuchen, um beispielsweise ihre Raten zu bezahlen.

Da in Afrika Handys verbreitet sind, könnte das Banking übers Mobiltelefon eine Lösung sein. Im Mikrofinanzmarkt kann man nur wachsen, wenn man sich um untere Bevölkerungsgruppen kümmert, die auch in Afrika

die Mehrheit bilden. Der bestehende Mittelklassemarkt ist bereits gesättigt.

**Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es nichts bringt, Produkte anzubieten, nur weil wir sie für sinnvoll halten.** Bevor wir eine Versicherung anbieten, führen wir daher Umfragen durch, um herauszufinden, was die Menschen vor Ort brauchen und kaufen würden. In Indien haben wir zum Beispiel eine Kuhversicherung, die rund fünf Euro im Jahr kostet. 125 000 Nutztiere, die oft Existenzgrundlage einer Familie sind, hat die Allianz dort versichert. In Afrika bietet der Konzern eine spezielle Beerdigungsversicherung an, da Begräbnisse traditionell groß begangen werden und ein finanzielles Risiko für die Familie sind. In Indonesien sind viele unserer Kunden Händler, die ihren Marktstand versichern.

Die Preise für eine Versicherung werden an die Bedingungen in den einzelnen Ländern angepasst. So kostet eine Sparlebensversicherung in Indien 20 Rupien pro Woche. Das sind im Jahr sieben Euro. Die Versicherung läuft über fünf Jahre. Am Ende bekommt der Kunde die Sparsumme plus Zinsen und hat während der Laufzeit Versicherungsschutz. Von den Zinsen wird etwas abgezwickelt, um den Versicherungsschutz zu zahlen. Im Todesfall bekommt die Familie etwa 150 Euro. Für reinen Versicherungsschutz von 70 Euro zahlt man in Indien etwa einen

Euro pro Jahr. Ein Phänomen ist in allen Ländern, in denen wir Mikroversicherung anbieten, gleich: Über 90 Prozent unserer Kunden sind Frauen, weil sie die Familie organisieren und das Geld verwalten. Sie denken und handeln oft solidarischer als ihre Männer. Sie sparen mehr, investieren in die Ausbildung der Kinder, während Männer eher zum Konsum neigen. Die Rückzahlungsquoten bei Frauen sind nahe 100 Prozent. Alle Portfolios, in denen wir Männer versichert haben, waren hingegen defizitär.

Um die Menschen zu informieren, gehen wir mit lokalen Mikrofinanzinitiativen und Hilfsorganisationen direkt in die Dörfer. In Indien erklären wir beispielsweise das Prinzip Versicherung mit Comics und Theaterstücken, damit es auch die Menschen verstehen, die nicht lesen können.

**Bisher verlassen sich unsere Kunden im Umgang mit Risiken zumeist auf zwei Dinge: die Familie und ihren Glauben.** Die Idee, die Vorsorge an einen Versicherer zu übergeben, ist ihnen noch fremd. Und manchen sogar unangenehm. Sie meinen, sie würden ihren Gott hintergehen und mit einer Versicherung gegen das Schicksal wetten. ③

**Martin Hintz** (35) ist Leiter des Bereichs Mikroversicherungen beim Münchner Finanzkonzern Allianz Group

FOTOS: DANIELA MEYER, BEROUJON/LONELY PLANET, DPA PICTURE-ALLIANCE, JULIAN MEZGER