

Die soziale Maske der Mikrokredit-Mafia rutscht

30. 11. 2015 | Muhammad Yunus und seine Grameen Bank haben den Friedensnobelpreis dafür bekommen, dass sie versprochen, die Armut weltweit zu besiegen, indem sie armen Menschen in armen Ländern Zugang zu Schulden verschaffen. Daraus entstand eine Branche, die ihre leitenden Figuren reich macht und viele in Elend und Überschuldung stürzt. Eine Steuererklärung des großen „gemeinnützigen“ Mikrokredit-Unternehmens FINCA und ein interner Bericht sind verräterisch.

Ein paar Zahlen erzählen eine ganze Geschichte. Gemäß seiner jüngsten Erklärung an die US-Steuerbehörde erhielt die FINCA International, eine der größten „gemeinnützigen“ weltweit operierenden Mikrokreditgeber 2014 Spenden und Zuschüsse von 22 Mio. Dollar. Ein Vergütungskomitee erachtete es als angemessen, nach Vergleich mit der Vergütung in vergleichbaren Organisationen, das Gehalt des CEOs von FINCA, Rupert Scofield, auf 1,42 Mio. Dollar fast zu verdoppeln. Damit liegt er nun mit seinem Gehalt etwas über dem des CEOs des Hauptkonkurrenten ACCION. (Weniger wäre nicht genug gewesen, denn sonst hätte die Rechtfertigung für ACCION gefehlt, das Gehalt des eigenen Chefs zu erhöhen.) Die zweite Reihe der Spitzenmanager verdient deutlich weniger, aber zusammen kommen die in der Erklärung aufgeführten Spitzenkräfte doch auf 5 Mio. Dollar. Zusätzlich mussten noch 2 Mio. Dollar für externe Management- und Bilanzierungsdienste aufgebracht werden.

Das Mutter-Unternehmen erwirtschaftete außerdem einen Überschuss von 5,1 Mio. Dollar, den das „gemeinnützige“ Unternehmen, wie viele Überschüsse vorher ansammelt. So ergab sich bisher eine Netto-Unternehmensvermögen von über 80 Mio. Dollar. Konsolidiert über alle Konzernteile stieg das Nettovermögen laut Jahresbericht 2014 sogar von 297 Mio. auf 309 Mio. Dollar. Dieses Nettovermögen steht bei Bedarf zur Verfügung, um die Vergütung von Herrn Scofield und seiner unterbezahlten zweiten Reihe weiter zu erhöhen, sollte das Vergütungskomitee dies im Lichte der Gehaltsentwicklung beim Hauptkonkurrenten ACCION für angemessen halten. Selbst wenn in näherer Zukunft die Abschreibungen für uneinbringliche Kredite in die Höhe schnellen sollten, was durchaus zu erwarten ist, kann FINCA durch Abschmelzen seines gemeinnützigen Vermögens noch einige Jahre lang damit weitermachen, seinen Spitzenmanagern Gehälter auf Wall-Street-Niveau zu bezahlen. Man fragt sich, ob die Schauspielerin Natalie Portman (Black Swan), die für FINCA Spenden einwirbt, das Gehalt von Herrn Scofield und dessen Steigerungsrate bekannt ist.

Liegt hier eine Win-Win-Situation vor, in der jemand viel Gutes tut und dabei auch ein bisschen an sich denkt? Dem ist aber wohl nicht so. Jemand muss für diese hohen Gehälter bezahlen, und es ist deutlich, wer das ist. Es sind neben den Spendern die Kreditnehmer, die sehr hohe Zinsen bezahlen und dadurch oft in die Schuldenfall geraten, in der sie neue Kredite beantragen müssen, um die alten zu bedienen.

Das ist nicht etwa nur ein Vorwurf von Kritikern dieser überaus heuchlerischen Branche. Es ist auch das Ergebnis einer von FINCA in Auftrag gegebenen Studie zur [Überschuldung in Mexico](#):

„FINCA und unsere Kollegen in der Community der sozial verantwortlichen Kreditvergabe sind erpicht darauf, eine Schuldenkrise, ähnlich denen, die in anderen Ländern große Verwerfungen verursacht haben, in Mexiko zu vermeiden.“

So heißt es in der Einleitung dieses Berichts. In den Daten des FINCA-Kreditbüros fand das Expertengremium, dass volle 74% der Kredit-Antragsteller bereits ausstehende Kredite hatten, viele davon mehrere, die sie nicht voll bedienen konnten. Offenkundig brauchten sie also mangels ausreichender Einkünfte neue Kredite, um die alten zu bedienen. FINCA-Filialleiter berichteten, dass es immer schwerer werde, qualifizierte Kreditnehmer zu finden, also Leute, die nicht von schon bestehenden Verbindlichkeiten davon abgehalten würden, neue Kredite zu bedienen. Sie berichteten auch, von einem „hochgradig kompetitiven und wachstumsgetriebenen Geschäft,

in dem schlechte Praktiken Gang und Gäbe sind.“

Weiter heißt es in dem Bericht, ein großer Teil des Erfolgs des FINCA-Geschäftsmodells beruhe darauf, dass selbst überschuldete Kreditkunden in aller Regel entschlossen sind, ihre Zahlungen zu leisten und „dafür jede Anstrengung unternehmen, selbst wenn sie sich übervorteilt fühlen.“

Der andere Teil des bisherigen Erfolgs beruht auf etwas, das der Bericht nicht ausdrücklich nennt, das sich aber recht deutlich aus den Beschreibungen ergibt. Es hat einen starken Kettenbrief-Charakter. Immer mehr neue Kreditnehmer müssen gefunden und Kredite in den „Markt“ gedrückt werden, damit die alten Kredite noch bedient werden können. Das kann einige Zeit gut gehen, so lange, bis die Absorptionsfähigkeit der jeweiligen armen Bevölkerung erschöpft ist. Dann bricht es unweigerlich zusammen. Bis dahin haben aber die Spitzenmanager viele Millionen an Gehältern herausgezogen.

Wenn es wirklich um den Zugang der Armen zu Bankdienstleistungen und produktiven Krediten ginge, wären die offensichtlichen Institutionen, die es zu fördern gälte, Kreditgenossenschaften. Von diesen wären solche Probleme und Exzesse nicht zu erwarten. Doch während Kreditgenossenschaften in Europa, aber auch in den [USA](#) und [Kanada](#) wertvolle Dienste leisten und prosperieren, denken diejenigen, die den Zugang zu Schulden als Lösung aller Armutsprobleme propagieren, gar nicht daran, dieses Erfolgsmodell in den armen Ländern einzusetzen, obwohl sie dort noch sehr viel nötiger und nützlicher wären.

[To English version](#)