

MINUTES OF THE SAVINGS & CREDIT FORUM 27TH OF MAY 2005

How to deal with risks in lending to agricultural households

Für die Teilnehmer des Spar- & Kreditforums
und anderen interessierten Personen

Liebe KollegInnen, sehr geehrte Damen und Herren,

Kleinbäuerliche Haushalte sowie andere Haushalte und Kleinunternehmen in ländlichen Regionen haben in den Entwicklungsländern in der grossen Mehrheit keinen Zugang zu institutionellen Finanzdienstleistungen. Die Banken, aber auch viele Mikrokreditinstitutionen, suchen keine Kundschaft in ländlichen Regionen mit geringer Bevölkerungsdichte aufgrund der hohen Transaktionskosten. Letztere sind hoch aufgrund der fehlenden Skalenerträge bei nur wenigen Kunden sowie der hohen Transportkosten bei unzureichender Strassen- und Kommunikationsinfrastruktur sowie Risiken des Geldtransports. Aufgrund der zusätzlichen Wetter- und Umweltrisiken der Landwirtschaft sowie dem zyklischen Kreditbedarf landwirtschaftlicher Produktion, werden kleinbäuerliche Haushalte als Kundenkreis erst recht von der grossen Mehrheit aller Finanzinstitutionen gemieden.

Aufgrund der verstärkten Armut in ländlichen Gebieten bemühen sich Geberorganisationen wie die DEZA mit verschiedenen Ansätzen (wie zum Beispiel dem Finanzsektorprojekt CREAR in Ecuador) im Rahmen ihrer Finanzsektorpolitik Anreize für das ländliche Finanzwesen zu schaffen, die es Finanzinstitutionen erlauben, langfristig auf kostendeckender Basis kleinbäuerlichen Haushalten bedarfsorientierte Finanzdienstleistungen anzubieten. Es gibt auch lokal gewachsene Institutionen (wie zum Beispiel die landwirtschaftliche Forschungsorganisation Nitlaplan und ihr Kreditfond FDL in Nicaragua), die aufgrund ihrer Zielsetzung und entwicklungspolitischen Verpflichtung heraus kleinbäuerliche Haushalte beraten und Kreditprodukte anbieten.

Im Rahmen der Themenreihe zum ländlichen Finanzwesens behandelte das **Spar- & Kreditforum** am 27. Mai 2005 in Bern die Frage mit welchen internen Methoden und Ansätzen Finanzinstitutionen, die kleinbäuerliche Haushalte zu ihrem Kundenkreis zählen, die hohen Risiken ihrer landwirtschaftlichen Kreditvergabe zu minimieren versuchen. Dabei wurde die Externalisierung von landwirtschaftlichen Kreditrisiken durch landwirtschaftliche Versicherungen und Garantiefonds ausgeklammert, womit sich das übernächste Spar- & Kreditforum im Frühjahr 2006 beschäftigen wird.

Nach der Begrüssung der über 40 Teilnehmenden und der Vorstellung der Referenten durch Herrn Hansruedi Pfeifer (DEZA), gab Frau Isabel Dauner (Intercooperation) eine kurze Einführung in die Thematik. Nach einem historischen Abriss der fehlgeschlagenden Entwicklungsansätze der direkt gesteuerten landwirtschaftlichen Kreditvergabe staatlicher Entwicklungs- und Landwirtschaftsbanken bis Anfang der 1990er Jahre und der Kreditkomponenten integrierter landwirtschaftlicher Programme in den 1990er Jahren, verwies Frau Dauner auf die Bedeutung von finanziell und institutionell nachhaltigen Finanzinstitutionen, die durch eine professionelle Einschätzung und Reduzierung der Risiken langfristig kostendeckend landwirtschaftlichen Kredit vergeben können.

Herr Alfred Geiger (Berater von CREAR im Auftrag von Swisscontact) stellte erst den Projektansatz von CREAR vor, der ländliche Spar- und Kreditkooperativen bei der Finanzproduktentwicklung und -einführung in ländlichen Gebieten unterstützt. Hauptaktionsfelder der Beratung beziehen sich dabei auf Risikomanagement, Weiterbildung und den Aufbau von lokalen Kleinstgruppen (micro credito rurales) als "Fenster" und Solidarschuldnerschaften für die Spar- und Kreditkooperativen zwecks Minimierung ihrer Transaktionskosten.

Herr Geiger betonte die grosse Bedeutung der Ersparnisbildung ärmster Kundengruppen für deren "empowerment" sowie die überragende Wichtigkeit eines effizienten Sparmodells für die Spar- und Kreditkooperativen, um ihr langfristiges Wachstum durch das Passivgeschäft abzusichern. Er stellte ein Finanzsystem von Spar- und Kreditkooperativen als langfristig optimale Lösung vor, da die lokale Eigentümerschaft die beste Garantie sei, um sicherzustellen, dass ländliche Ersparnisse zumindest soweit wie wirtschaftlich vertretbar in der ländlichen Region investiert werden und nicht in die Städte abfliessen.

Herr Julio Flores (Exekutivdirektor vom FDL) stellte erst die Entwicklungsgeschichte von Nitlaplan, eines von Jesuiten unterstützten Forschungs- und Entwicklungsinstituts der Zentral-amerikanischen Universität in Managua, und sein landwirtschaftlicher Kreditfond (FDL) seit der demokratischen Abwahl der sandinistischen Revolution 1990 dar. Anfangs konzentrierte man sich auf Studien der Viehzucht und der Kleinstunternehmen, um Wege der Einkommensverbesserung der armen Landbevölkerung zu erkunden. Ein gewisses Entwicklungspotential des kleinbäuerlichen Betriebes wurde eindeutig erkannt. Als sich mit dem Bankrott der staatlichen Landwirtschaftsbank Mitte der 1990er Jahre die bereits extreme Unterversorgung der ländlichen Bevölkerung mit institutionellen Finanzdienstleistungen weiter verschlimmerte, traf Nitlaplan die strategische Entscheidung, verstärkt sich in dem ländlichen Kreditwesen zu engagieren. Dazu wurde der FDL organisatorisch 1997 von Nitlaplan getrennt und wurde 1998 als registrierte Nicht-regierungsorganisation auch rechtlich selbständig.

Herr Julio erklärte dann die Organisationsstruktur, die landesweite Präsenz mit 29 Filialen in 11 Provinzen sowie die beachtliche Grösse des FDL mit derzeit 37.800 aktiven Kunden mit einem Gesamtkreditportfolio von US\$ 24,4 Millionen. 60% des Portfolios entfällt auf die Landwirtschaft und die Viehzucht als die zwei prioritären Sektoren des FDL, da sie die wesentliche Einkommensgrundlage der armen Landbevölkerung darstellen. Herr Julio erwähnte, dass alle Banken zusammen weniger als FDL alleine diese Sektoren finanziert. Erwähnenswert ist auch, dass FDL mit Individualkrediten anfing (die noch 80% aller Kredite darstellen) und erst seit drei Jahren auch Gruppenkredite vergibt, um insbesondere ärmere Kundenkreise wie Frauengruppen zu erreichen. Damit konnte der FDL den Frauenanteil seiner Klientele auf 56% erhöhen.

Herr Flores erklärte die erfolgreiche Verwaltung von notleidenden Krediten nach dem Hurrikan Mitch durch auf jeden Kredit zugeschnittene individuelle Lösungsansätze, die aus einer Kombination von Verlängerungen der Laufzeiten, Kreditumstrukturierungen sowie Anreizen zur Rückzahlung bestanden. Somit konnte das risikobelastete Portfolio (PAR) von über 9% Anfangs 1999 auf unter 1% Anfangs 2004 gedrückt werden. Herr Flores erklärte, dass eine Ernteversicherung mit 6% zu kostspielig für seine Kunden sei und, dass auch keine Garantiefonds für den Landwirtschaftssektor bestehen würden. Eine Externalisierung der Risiken des FDL sei deswegen nicht möglich, so dass die genaue Kenntnis des Marktes, die genaue Analyse der Risiken, das kundenorientierte Design der Kreditprodukte, das Vertrauen der Kunden aber ebenso die technische Beratung der Kunden von Nitlaplan zwecks besseren Produktionstechnologien von elementarer Bedeutung für die Reduzierung der Kreditrisiken von FDL sind.

Herr Hans Ramm (Intercooperation) hob in seiner kurzen Zusammenfassung der Forumsdiskussionen hervor, dass sowohl Herr Geiger aufgrund der Erfahrungen von CREAM als auch Herr Flores aufgrund der beeindruckenden Entwicklung des FDL zur wichtigsten kreditgebenden Institution (als NGO darf FDL keine Spareinlagen annehmen) im ländlichen Raum Nicaraguas zu den selben Schlussfolgerungen für eine erfolgsversprechende Kreditvergabe an kleinbäuerliche Haushalte und andere ländliche Kundenkreise gelangten:

1. Eine genaue lokale Marktkenntnis mit den Zuliefer- und Abnehmerverflechtungen ist zwingend notwendig, was einerseits eine gute Dokumentation von wesentlichen Bestimmungsfaktoren über einen längeren Zeitrahmen, als auch die Berücksichtigung potentieller Veränderungen nicht nur der Lokalmärkte, sondern auch der nationalen und internationalen Märkten aufgrund der immer stärkeren weltweiten Globalisierung (z.B. die geschätzten Auswirkungen der baldigen Freihandelszone zwischen Zentralamerika und den USA auf die lokale Viehzucht und andere lokale Sektoren) voraussetzt ein kolossales Wissen, den ich fast nicht verstehe. Eine Marktanalyse schliesst auch eine genaue Analyse der Produkte und Philosophie der

Konkurrenten mit ein. Nur eine genaue Marktanalyse mit guter (Computer unterstützter) Dokumentation ermöglicht ein professionelles Risikomanagement).

2. Eine Risikoreduktion erfolgt primär durch eine Risikodiversifizierung, die schon beim Kunden ansetzt. Herr Geiger hob hervor, dass die Kunden seiner Partnerkooperativen mehr als nur eine Einkommensquelle besitzen sollten (z.B. Kleintierzucht der Frau, so dass die Familie nicht nur vom Kartoffelanbau des Mannes abhängt). Herr Flores erwähnte die Beratung der Kunden durch Nitlaplan in der Verbesserung von Produktionstechnologien und der Diversifizierung in Richtung höherwertiger landwirtschaftlicher Produkte.
3. Die Risikodiversifizierung des Kreditportfolios sollte auf den drei Ebenen des geographischen Raums, der finanzierten Wirtschaftssektoren und der sozialen Kundengruppen erfolgen. Da FDL landesweit operierte, wurde er weniger stark vom Hurrikan Mitch getroffen, als wenn er nur in den zwei schlimmst betroffenen Provinzen tätig gewesen wäre. Der FDL limitiert sein Kreditengagement in der Landwirtschaft und der Viehzucht auf maximal 60% und investiert rund ein Viertel seines Krditportfolios in den Dienstleistungssektor sowie rund 15% in den Konsumsektor. Der FDL limitiert sein unterstes Kundensegment (d.h. die ärmste wirtschaftlich aktive Landbevölkerung, die in Solidargruppen organisiert sind) auf 35% und das zweitunterste Kundensegment (d.h. immer noch ländliche Arme, die von den Banken als Kunden ausgeschlossen werden) auch auf 35% mit rund 30% etwas besser gestellter Kundschaft.
4. Wesentlich ist, dass die Finanzprodukte den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und somit auch wettbewerbsfähig sind. Als Beispiel erwähnte Herr Geiger, dass eine Kreditrückzahlung nicht gleich nach der Ernte bei den tiefsten Erzeugerpreisen erfolgen sollte. Kundenorientierte Produkte setzen eine Kundennähe voraus, die die Partner von CREAR aufgrund ihrer kooperativen Struktur und FDL zusammen mit Nitlaplan durch die langjährige Beratung und durch jährliche Versammlungen mit den Kunden in den Filialen von FDL erreichen. FDL erreicht seine Kundennähe auch durch die Rekrutierung von Mitarbeitern aus der ländlichen Bevölkerung, denen FDL Fortbildungen anbietet und damit erfolgreich eine Fluktuation von Mitarbeitern verhindert.
5. Die klare organisatorische Trennung von technischer Beratung und dem Angebot von Finanzdienstleistungen, die eine klare Unterscheidung für die Kunden von kostenloser Beratung und der Kreditvergabe mit hoher Rückzahlungsdisziplin ermöglicht. Herr Flores verwies ausdrücklich auf die notwendige Trennung von FDL von Nitlaplan hin, als FDL in das ländliche Finanzwesen einstieg.
6. Herr Flores erwähnte auch noch die Notwendigkeit einer professionellen Kredittechnologie, die eine ausreichende Einschätzung des Kundenrisikos beim minimalem Kostenaufwand gestattet sowie die ständige Aufgabe, die Finanzdienstleistungen zu diversifizieren, um den Kundenbedürfnissen gerechter zu werden.

Herr Ramm erwähnte, dass das nächste Spar- & Kreditforum im November 2005 sich mit den neuen Entwicklungen der elektronischen Bankentechnologie beschäftigt, die es Finanzinstitutionen erlauben, ihre Transaktionskosten signifikant zu reduzieren und somit die Ausweitung ihrer Klientele im ländlichen Raum zusehendst erleichtert.

Herr Pfeifer bedankte sich für die rege Diskussion der Teilnehmer und die interessanten Beiträge der Referenten. Er verwies darauf, dass sämtliche powerpoint Präsentationen sowie das Protokoll der Veranstaltung zum Runterladen auf der Webseite

<http://www.intercooperation.ch/finance/download/#pvsc>. zu Verfügung gestellt werden.

Im Namen des Teams des Finanzberatungsmandats der DEZA
Hans Ramm, Intercooperation