



PlaNNet Finance

# GLOBAL NEWS

Newsletter Ausgabe 7/ Quartal 3

PlaNNet Finance Deutschland e.V.

## The role of traditional banks in microfinance

### Editorial

Let's be clear about this – the banks didn't know how to assess the quality of microentrepreneurs as clients and therefore excluded them from the traditional finance systems for many years. It was a university professor and then some NGOs who were able to and did start the ball rolling over thirty years ago by offering microloans to the poor populations of countries like Bangladesh and Bolivia. However, things have changed a lot since then and now the banks are rightly considered as one of the pillars of growth throughout the entire sector:

1/ by financing the credit portfolios of microfinance institutions (MFI), either directly or through specialized funding (Crédit Suisse, BNP Paribas, Raiffeisen). Some banks even have their own microfinance fund such as, for example, the Deutsche Bank guarantee funds;

2/ By investing in MFIs' capital and MFI networks (Société Générale in MicroCred, BBVA in many Latin-American MFIs, Credit Libanais in Ameen)

3/ By acting as a distribution channel to the existing MFIs, particularly for the disbursement and reimbursement of credits granted to microentrepreneurs. These strategic alliances can sometimes go further with, for example, the possibility of MFIs' loan officers to be located in bank branches, using the bank's MIS for reporting and MFI portfolio analyses or even by technical help being offered by the bank. In India, the ICICI bank has taken the portfolios of several MFI clients for its own account, thereby permitting them to expand without being made to suffer the pressure of capitalisation inherent in a strong portfolio growth.

4/ Several banks are also making a direct entry into financial services for microentrepreneurs (downscaling), making good use of their distribution channels, ability to tap savings and their existing risk management tools. Institutions which are relatively remote from a low-income clientele often prefer to set up a specialist subsidiary (Supervielle Bank in Argentina, BROU in Uruguay), whilst others choose to open a simple business unit (Standard Bank in South Africa, China Post). An example of a hybrid is the opening of a service company providing sourcing and monitoring of clients on behalf of the bank (Banco del Desarrollo Microfinanzas of Chile amongst others). Some banks such as BNP Paribas have a full-spectrum approach whilst others such as Crédit Agricole choose to specialise in one of the above-mentioned configurations. Some have a more commercial view and others prefer to keep microfinance within their company-based activities. A specialised PlaNNet Finance team is currently working with banks on all the continents to encourage their entry into the sector. A good understanding of the bank's position, the specific needs of microentrepreneurs and the setting up of an organisation, products and services adapted to this demand will allow traditional banks to have a real impact on financial inclusion. In this way, microfinance gives banks the opportunity to return to the fundamentals of their origins and their primary purpose.

**Christian Sinobas, Deputy Operations Director, PlaNNet Finance**



**Christian Sinobas**

Deputy Operating  
Officer

PlaNNet Finance

### Microentrepreneur of the Month

**Ambia Khatun, Bangladesh, creation of a business in solar energies & accessories**

Ambia Khatun set up her own business to assemble and repair solar accessories in 2008 with the help of Grameen Shakti and the RENDEV project. She followed an intense 15-day training on solar assembly, installation, repair and maintenance. She was also trained on biogas plants and Improved Cooking Stoves. Ambia was provided assets worth USD 900, apart from raw materials, to start her own business. Her efficiency and timeliness attracted many customers in no time and as she is earning more than USD 60 per month, she has created a sustainable business. This success was additionally helpful to her on a personal level, as she was in a difficult position raising her son as a single mother. Thanks to the business she created, she was able to send her son to school and to fix a solar installation in her own home. PlaNNet Finance and Grameen Shakti were partners in the RENDEV project. Ambia Khatun was rewarded in 2008 at the International Microfinance Awards Ceremony with the Environment Prize.



## Das downscaling der Banken und die Möglichkeiten des *mobile banking* für das Wachstum des Mikrofinanzsektors

### Das Downscaling der Banken und die Möglichkeiten von *mobile banking* für das Wachstum des Mikrofinanzsektors

In den letzten Jahren ist der Mikrofinanzsektor stark gewachsen, da mittlerweile auch kommerzielle Banken eine direkte Rolle spielen. Inzwischen wurde von den Banken erkannt, dass auch die Bottom of the Pyramid (BOP) einen profitablen Absatzmarkt darstellt.

#### Möglichkeiten des Einstiegs in den Mikrofinanzsektor

In vielen Fällen erfolgt der Einstieg kommerzieller Banken, die durch *downscaling* in den Mikrofinanzsektor eintreten wollen, durch die Vergabe von Mikrokrediten. Dies ist insbesondere in Lateinamerika und Asien der Fall, wo Banken dem Vorbild der Mikrofinanzpioniere wie der Banco Sol oder der Grameen Bank folgen.

Inzwischen existieren für kommerzielle Banken auch andere Möglichkeiten des Einstiegs in den Mikrofinanzsektor. So bietet das Bereitstellen von **Girokonten** für Banken und Mikrofinanzkunden eine Reihe von Vorteilen. Den Kunden wird eine sichere Möglichkeit der Wertaufbewahrung geboten, da sie nicht länger Bargeld für Geschäfte mit sich führen müssen, die Banken können Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen, deren Bedürfnisse besser ermitteln und ihr Angebot daraufhin optimieren. Das Girokonto dient zudem als Plattform für die vereinfachte Nutzung weiterer Bankdienstleistungen, wie Auslandsüberweisungen, verzinslichen Sparkonten oder Mikrodarlehen.

### Mit *Mobile banking* Girokonten für Menschen ohne Zugang zu Finanzdienstleistungen bereitstellen – eine Erfolgslösung für Banken

Akteure des Mikrofinanzsektors adaptierten über die Jahre technologische Innovationen kommerzieller Banken. Die Nutzung von Mobiltelefonen als Zugangsmöglichkeit zu Finanzdienstleistungen, bekannt als ***mobile banking***, revolutioniert die Bereitstellung von Finanzprodukten. *Mobile banking* reduziert die Transaktionskosten sowie die Sicherheitsrisiken für Kunden, während Banken gleichzeitig ihre Operationskosten senken können. Dies erlaubt den Banken nicht nur ihre Reichweite zu erhöhen, sondern auch Mikrofinanzgeschäfte nachhaltiger zu gestalten.

#### Alternative Modelle des *mobile banking* für *downscaling* Banken

Seit dem kommerzielle Banken auf *downscaling* setzen und *mobile banking* verstärkt nutzen, haben sich verschiedene Modelle des *mobile bankings* entwickelt.

**Bank-Led Modelle** bieten eine direkte Alternative zu konventionellen Geschäftsstellen der Banken, indem der Kunde seine Bankgeschäfte über das Mobiltelefon sowie Außendienstmitarbeiter der Bank abwickelt, die als Vermittler zwischen den Kunden und den Banken agieren. Der Kundenvertrag besteht weiterhin ausschließlich mit der Bank. Die Standard Bank South Africa setzt ein Community Banking-Modell und MobileMoney, eine mobile banking Lösung, ein, um vor allem Menschen ohne Zugang zu Finanzdienstleistungen zu erreichen.

**Bank-Focused Modelle** kommen zur Anwendung wenn eine Bank die Vorteile des *mobile bankings* nicht nur als kostengünstige Variante für bestehende Kunden nutzt, sondern mittels *mobile bankings* auch neue Kunden gewinnt, die sie normalerweise nicht erreichen würde. Die Vorteile liegen in der Effizienz, den günstigen Kosten sowie in der einfachen Handhabung. In Zambia wurde dies erfolgreich von ZANACO, der größten Bank Zambias, mit dem Xapit mobile banking service durchgeführt. Mit Hilfe dieses Service lässt sich Geld problemlos zwischen Konten transferieren.

Bei **Nonbank-Led Modellen** spielen Banken eine sekundäre Rolle. Sie dienen lediglich der Wertaufbewahrung. Telefongesellschaften oder andere Nicht-Banken-Unternehmen übernehmen die üblichen Funktionen des Bankgeschäfts. In Kenia hat die Equity Bank ihr Bankgeschäft an M-Pesa, einen Provider für ein elektronische Zahlungs- und Wertaufbewahrungssystem übergeben. Kunden können nun problemlos mit ihrem Mobiltelefon zu anderen M-Pesa Konten Überweisungen transferieren

Die vielversprechendsten *mobile banking* Projekte in Entwicklungsländern werden derzeit in Afrika durchgeführt. Hier werden wichtige Erfahrungen für die Umsetzung von *mobile banking* für Downscaling Banken aus dem kommerziellen Sektor gesammelt.

**Bezant Chongo**  
Mikrofinanzexperte  
PlaNNet Finance South Africa

Übersetzung (gekürzte Fassung):  
PlaNNet Finance Deutschland e.V.

## Microfinance Plus – The potential of linking microfinance with programmes in health, education, environment and rural development

Der nächste Workshop von **University Meets Microfinance (UMM)** zum Thema "Microfinance Plus – The potential of linking microfinance with programmes in health, education, environment and rural development" wird am Freitag, den **22. Oktober in der Universität von Bergamo**, Italien stattfinden.

Vor dem Hintergrund, dass Menschen die unterhalb des Armutsgrenze leben, sich Lebensrisiken gegenüber sehen, die mehr als den Zugang zu Finanzdienstleistungen beinhalten, widmet sich der Workshop der wachsenden Kontroverse über den Beitrag von Mikrofinanz zur Entwicklung. Von Seiten der Mikrofinanzinstitutionen wird neuerdings ein höheres Augenmerk auf die verschiedenen Bedürfnisse, wie Gesundheit, Bildung, Umwelt und ländliche Entwicklung gelegt. Die Minimierung der damit einhergehenden Lebensrisiken soll mit Instrumenten aus der Welt der Mikrofinanzen ergänzt und kombiniert werden (Microfinance Plus).

Experten von IFAD, FAO, PerMicro, FGDA und PlaNNet Finance sowie Studenten der London School of Economics, der Université Libre de Bruxelles, der University of Trento, der University of Bologna und der University of Bergamo werden ihre Ergebnisse aus neusten Studien im Bereich "Microfinance Plus" präsentieren und diskutieren. Informationen über bisherige Workshops und sonstigen Aktivitäten von UMM finden Sie auf [www.universitymeetsmicrofinance.eu](http://www.universitymeetsmicrofinance.eu). Auf der dieser Website können Sie sich bis zum 08. Oktober 2010 für den Workshop registrieren.

Der Conference Report des letzten UMM Workshops zum Thema „Measuring the Impact and Social Performance of Microfinance“ steht [hier](#) zum Download bereit.

## Die Unterstützer von

### PlaNet Finance Deutschland e.V.

Wir möchten die Leser in dieser Ausgabe des Newsletters über unsere neuen Unterstützer informieren. Drei Unternehmen leisten einen Beitrag zur Arbeit von PlaNet Finance Deutschland e.V., indem sie uns eine Spende zukommen ließen.

#### **Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft spendete 9.400 Euro**

Ernst & Young engagiert sich seit Jahren deutschlandweit im Bereich Bildung und fördert den aktiven Dialog zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Mit der Spende unterstützen sie das Projekt „University Meets Microfinance“ (UMM) in Deutschland. 2009 nahmen mehr als 800 Personen am dem UMM-Programm teil.

#### **CinemaxX AG spendete 5.000 Euro**

Der bekannte Betreiber von Multiplex-Filmtheatern im deutschen Kinomarkt, die CinemaxX Entertainment GmbH & Co. KG aus Hamburg stiftete PlaNet Finance Deutschland e.V. 5.000,- Euro für die Weiterentwicklung ihrer Aktivitäten.

#### **Dexia Kommunalbank Deutschland AG (DKD) unterstützt PlaNet Finance Deutschland e.V. mit 4.500 Euro.**

Die DKD ist eine in Berlin ansässige Bank, die als Spezialkreditinstitut ("Pfandbriefbank") auf das nationale sowie internationale Staatsfinanzierungsgeschäft fokussiert ist. Dexia stellte PlaNet Finance Deutschland e.V. 4.500,- Euro für das Programm "University Meets Microfinance" zur Finanzierung von drei Stipendien zur Verfügung.

Wir danken allen unseren Kooperationspartnern für die bisherige Zusammenarbeit und möchten Unternehmen und Verbände ermuntern, die Arbeit von PlaNet Finance Deutschland e.V. zu [unterstützen](#).

Nähere Informationen zu den Kooperationsmöglichkeiten finden Sie auf unserer [Homepage](#).

## Sheabutter aus Ghana

Das 2009 ins Leben gerufene [Projekt Sheabutter](#) in Ghana mit einer Laufzeit von drei Jahren führt PlaNet Finance in Kooperation mit SAP AG durch. Ziel des Projektes ist, das Einkommen von über 3000 Frauen in verschiedenen Regionen Ghanas zu erhöhen und dadurch die Lebensumstände ihrer Familien zu verbessern.

Der Sheanussbaum wächst wild und ohne Anwendung von Pestiziden in der Savanne Afrikas. Aus den Früchten des Baumes wird Sheabutter gewonnen, die bekannt ist für ihre hautpflegenden Eigenschaften. Vor allem aber wird die Butter als begehrter Rohstoff in der Kosmetik- aber auch in der Lebensmittelindustrie eingesetzt.



Die Herstellung und Ausfuhr ins Ausland ermöglicht vielen Frauen ein existenzsicherndes Einkommen. Der Gewinn aus dem Verkauf der Nüsse ist jedoch so gering, dass viele der Frauen es vorziehen, den Baum abzuholzen und als Feuerholz zu verkaufen. Zu Beginn des gemeinsamen Projektes haben PlaNet Finance und SAP die Wertschöpfungskette von Sheanüssen im Norden Ghanas untersucht, um festzustellen, auf welche Weise Ausbildung, Technologie und Mikrokredite dabei helfen können, die Lebens- und Arbeitsbedingungen zu verbessern. Die Frauen organisieren sich in Kleingruppen, größeren Verbänden und schließlich rechtlich selbstständigen Genossenschaften. Dies soll den Ertrag erhöhen, die Produktqualität steigern und die Verhandlungsposition gegenüber Händlern stärken.

Damit sich der Verkauf effizienter organisieren lässt, stellt die SAP AG Informations- und Kommunikationstechnologien zur Verfügung. Jede Frauengruppe wird beispielsweise mit einem Mobiltelefon ausgestattet, so dass Bestellungen zügiger bearbeitet oder Informationen über aktuelle Marktpreise per SMS eingeholt werden können, aber auch um den Mikrofinanzinstituten die Betreuung der Kredite zu erleichtern. Weiterhin hilft PlaNet Finance den lokalen MFI dabei, speziell auf die Bedürfnisse der Frauen in der Kariténuss-Wertschöpfungskette ausgerichtete Mikrokreditprodukte zu entwickeln und anzubieten.

Bisher konnten 40 Trainer für die Premium-Nussverarbeitung ausgebildet werden und 1500 Frauen ist es ermöglicht worden, an Schulungen teilzunehmen. In diesen Schulungen wurden die Frauen in verbesserten Verarbeitungstechniken ausgebildet, um qualitativ hochwertige unraffinierte Sheabutter zu produzieren. Eine durchgeführte Marktstudie zeigte den Bedarf von Teilnehmenden der Wertschöpfungskette an Mikrofinanzprodukten auf.

**Die Verantwortung von PlaNet Finance Deutschland e.V. innerhalb des Projektes liegt einerseits in der Analyse des deutschen Sheabutter-Marktes sowie andererseits in der Identifizierung von potentiellen deutschen Käufern.** Nähere Informationen erhalten Sie unter <http://www.starshea.com/>.



Das Aufkochen: Eine Phase im Herstellungsprozesse



Frauen beim Aufbereiten der Nüsse

#### **Kontakt:**

PlaNet Finance Deutschland e.V., Axel Springer Str. 54B, D-10117 Berlin  
Tel. / Fax. 030 / 47 989 818, <http://deutschland.planetfinancegroup.org/site/homede.html>