

Institut für
Entwicklung
und Frieden



INEF

UNIVERSITÄT
**DUISBURG
ESSEN**

Offen im Denken

*Arne Rieber, Frank Bliss
und Karin Gaesing*

Nachhaltige Finanzielle Inklusion im Ländlichen Raum

AVE-Studie 26/2022

BIBLIOGRAPHISCHE ANGABE:

Rieber, Arne / Bliss, Frank / Gaesing, Karin (2022): Nachhaltige Finanzielle Inklusion im Ländlichen Raum. Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), Universität Duisburg-Essen (AVE-Studie 26/2022, Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit).



Impressum

Herausgeber:

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Universität Duisburg-Essen

Logo design: Carola Vogel

Layout design: Jeanette Schade, Sascha Werthes

Cover design: Shahriar Assadi

© Institut für Entwicklung und Frieden

Lotharstr. 53 D - 47057 Duisburg
Phone +49 (203) 379 4420 Fax +49 (203) 379 4425

E-Mail: inef-sek@uni-due.de

Homepage: <https://www.uni-due.de/inef/>

ISSN 2511-5111



*Arne Rieber,
Frank Bliss,
Karin Gaesing*

**Nachhaltige Finanzielle Inklusion im
Ländlichen Raum**

AVE-Studie 26/2022

Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit

Universität Duisburg-Essen
University of Duisburg-Essen

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Institute for Development and Peace

AUTORINNEN:

Arne Rieber, M.Sc. Geographische Entwicklungsforschung, B.A. Integrierte Europastudien; wissenschaftlicher Mitarbeiter am INEF, Universität Duisburg-Essen, Forschungserfahrung in Indien und Kenia; Forschungsschwerpunkte: Ernährungssicherung, Resilienz, Livelihoods unter Landverknappung und Zugang zu Land.

E-Mail: arne.rieber@uni-due.de

Dr. phil. Frank Bliss, Prof. für Ethnologie (Entwicklungsethnologie) an der Universität Hamburg und Senior Research Fellow sowie Lehrbeauftragter an der Universität Duisburg-Essen (INEF). Forschungsarbeiten u.a. in Ägypten, im Maghreb, dem Sudan sowie in Zentralasien. Als Consultant vor allem im Wasserbereich, bei der Umsetzung von Social Safeguards in Infrastrukturprojekten sowie in der Politikberatung tätig.

E-Mail: bliss.gaesing@t-online.de

Dr. rer. pol. Karin Gaesing, Geographin und Raumplanerin; wissenschaftliche Mitarbeiterin am INEF, Universität Duisburg-Essen; langjährige Erfahrung in der EZ, u.a. für die GTZ in Äthiopien und der Côte d'Ivoire sowie als freiberufliche Gutachterin in Afrika und Indien. Expertise in Regionalplanung, Gender, Partizipation, Landnutzungsplanung.

E-Mail: karin.gaesing@uni-due.de

Projekthomepage: https://www.uni-due.de/inef/projekt_ave.php

© Abb. 1 von Frank Bliss, Abb. 2 von Arne Rieber, Abb. 3 von Karin Gaesing.

Das Projekt wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Rahmen der Sonderinitiative „EINEWELT ohne Hunger“ (SEWOH) finanziert.

Inhaltsverzeichnis

Projekthintergrund	7
1. Einführung	9
2. Landwirtschaft, ländliche Armut und Kreditwesen	16
2.1 Mikrofinanz und Mikrokredite	18
2.2 Informelle und formelle Kreditgeber	19
2.2.1 „Kredite“ ohne Geldverleih	20
2.2.2 Vorformen der professionellen Kreditvergabe	22
2.2.3 Der informelle professionelle Geldverleih.....	22
2.2.4 Formelle Kreditgeber im landwirtschaftlichen Kontext	24
2.3 Land als Kreditsicherheit	26
3. Agrarversicherungen	30
4. Digitale und innovative Lösungen im ländlichen Raum	34
5. Gemeinschaftliche Finanzierung und Sparen	39
5.1 Spar- und kreditorientierte sowie andere Formen der Kooperativen.....	39
5.2 Selbsthilfe-orientierte (traditionelle) Spar- und Finanzierungssysteme	40
6. Gender-Aspekte beim Zugang zu Finanz- und Versicherungsdienstleistungen im ländlichen Raum	43
7. Agrarfinanzierung in der Entwicklungszusammenarbeit	47
7.1 Finanzielle Inklusion.....	47
7.2 Mikrofinanzierung und Graduation-Ansätze	48
7.2.1 Graduation, Kredite und mehr.....	48
7.2.2 Mikrokredite im Fokus	50
7.3 Stärkung der ländlichen Finanzdienstleister.....	52
7.4 Wertschöpfungskettenförderung und Vertragslandwirtschaft.....	53
Literaturverzeichnis	57

Abkürzungsverzeichnis

ADB	Asian Development Bank
AfDB	African Development Bank
AVE	Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BNE	Bruttonationaleinkommen (vgl. GDP)
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor (am Sitz der Weltbank)
CGIAR	Consultative Group on International Agricultural Research
COVID-19	Corona virus disease 2019
DAC	Development Assistance Committee der OECD (vgl. OECD)
EIC	Economic Intelligence Center
EL	Entwicklungsland/ Entwicklungsländer
ESSP	Ethiopia Strategy Support Programme
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FI	Finanzielle Inklusion
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GDP	Gross Domestic Product (vgl. BNE)
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH
HRW	Human Rights Watch
IFAD	International Fund for Agricultural Development
IIED	International Institute for Environment and Development
IIF	InsuResilience Investment Fund
ILO	International Labour Organisation
INEF	Institut für Entwicklung und Frieden
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
LE	Livres Egyptiennes, ägyptische Pfund (1 EUR = ca. 20 LE)
LF	Ländliche Finanzierung
LFMA	Lebanese Micro-Finance Association
LICADHO	Cambodian League for the Promotion and Defence of Human Rights
M+E	Monitoring und Evaluation
MENA	Middle East and North Africa
MF	Mikrofinanzierung
MFD	Mikrofinanzdienstleistungen

MFI	Mikrofinanzinstitution/en
MNO	Mobiler Netzwerkbetreiber
NRO	Nichtregierungsorganisation/en
ODA	Official Development Assistance
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
p.a.	pro Jahr
p.c.	pro Kopf
p.d.	pro Tag
PPP	Public-Private-Partnership
R4	R4 Rural Resilience Initiative
SACCO(s)	Savings and Credit Cooperative(s)
SDGs	Sustainable Development Goals (= Agenda 2030)
SRoV	Socialist Republic of Vietnam
SSA	Subsahara-Afrika
TZ	Technische Zusammenarbeit
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programme
UNICEF	United Nations Children's Fund
UNU-WIDER	United Nations University - World Institute for Development Economics Research
USD	US-Dollar
USSD	Unstructured Supplementary Service Data
USAID	United States Agency for International Development
WASH	Water, Sanitation and Health
WFP	UN World Food Programme
WOCCU	World Council of Credit Unions
WSK	Wertschöpfungskette(n)

Projekthintergrund

Vor dem Hintergrund, dass die Zahl der extrem armen Menschen in vielen Entwicklungsländern trotz vielfacher Bemühungen nicht rückläufig ist, führte das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) der Universität Duisburg-Essen mit Förderung durch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) von Oktober 2015 bis März 2020 ein viereinhalbjähriges Forschungsprojekt mit dem Titel „*Wege aus extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit*“ (AVE). Ziel des Projektes war es, Empfehlungen für die deutsche staatliche Entwicklungszusammenarbeit (EZ) hinsichtlich der besseren Erreichbarkeit von extrem armen, vulnerablen und ernährungsunsicheren Bevölkerungsgruppen und der nachhaltigen Verbesserung ihrer Lebenssituation zu entwickeln.

Der Fokus der Forschung des INEF-Teams lag dabei auf der Untersuchung von Projekten, die schwerpunktmäßig vor allem innerhalb folgender Themenbereiche arbeiten:

- (i) Zugang zu *Land und Rechtssicherheit bei Landbesitz* sowie dessen Nutzung,
- (ii) *landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten* (WSK) und
- (iii) *soziale Sicherung*.

Als übergreifende Querschnittsthemen wurden *soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation* der Bevölkerung an Entscheidungen und *Gender-Gerechtigkeit* stets mitberücksichtigt.

Seit Oktober 2020 mit geplanter Laufzeit bis Anfang 2023 wird das Forschungsvorhaben fortgesetzt mit einer leicht veränderten Zielgruppe: d.h. arme, vulnerable und ernährungsunsichere Menschen. Anders als während der ersten Phase, wo es auch und gerade um extrem arme Haushalte und Personen ging bzw. um Ultra-Arme, die über keinerlei Selbsthilfekapazitäten verfügten und die im Rahmen der EZ oftmals „übersehen“ wurden, stehen jetzt Personengruppen im Mittelpunkt, die zumindest etwas Land bewirtschaften und damit bei EZ-Vorhaben durch klassische Ansätze der Agrar- bzw. ländlichen Entwicklung erreicht werden können.

Wie bisher geht es um die Suche nach *Good Practices* für erfolgreiche Armutsbekämpfung und die Aufarbeitung der jeweiligen Erfolgsbedingungen. Dabei stehen nunmehr die *Agrarfinanzierung* und *ganzheitliche Förderansätze* von kleinbäuerlichen Haushalten, *also Förderansätze, die Finanzdienstleistungen mit Beratungsleistungen und der Bereitstellung von produktiven Gütern verbinden*, im Mittelpunkt der Untersuchungen. Ein Sonderthema der Agrarfinanzierung ist die Kreditvergabe an kleinbäuerliche Haushalte ohne Landtitel zur Kreditbesicherung. Bei allen drei Untersuchungsbereichen wird die erfolgreiche Berücksichtigung der Querschnittsthemen *soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation* und *Gender* als Kriterien für gute EZ-Ansätze beibehalten.

1. Einführung¹

„Was heute zählt, das Problem, das den Horizont versperrt, ist die Notwendigkeit einer Neuverteilung der Reichtümer. Die Menschheit muß, unter dem Risiko, aus den Fugen zu geraten, dieser Frage Herr werden“ (Frantz Fanon 1961)².

Bis zum Beginn der COVID-19-Pandemie Anfang 2020 hatte in den letzten Dekaden die extreme Armut weltweit je nach Wahl von Indikatoren und Berechnungsart, zumindest in relativen Zahlen gemessen, langsam, aber kontinuierlich abgenommen. Dabei ist allerdings die absolute Zahl der Armen bis heute in einer Größenordnung gemäß Weltbankdaten von knapp unter 700 bis 800 Millionen Betroffenen über viele Jahre weitgehend gleichgeblieben. Hieran haben auch zahlreiche angepasste nationale Armutsbekämpfungskonzepte, erhöhte Eigenmaßnahmen vieler Länder (allen voran Brasilien, China, Indien, aber auch Mexiko, Philippinen, Pakistan und andere vor allem *middle income countries*) und die zwischen 2000 und 2019 eingesetzten anfangs 55 bis zuletzt rund 168 Mrd. US-Dollar (USD) im Jahr an internationalen Unterstützungsgeldern (= ODA-Mittel)³ wenig ändern können (World Bank 2021).

Verantwortlich sind für diese Entwicklung die internationalen Rahmenbedingungen mit ihren weiterhin asymmetrischen Machtverhältnissen, aber auch eine Reihe endogener Gründe, nicht zuletzt und ganz besonders in vielen ärmeren Ländern die schlechte Regierungsführung. Auch die Bevölkerungszunahme in den ärmsten Ländern der Welt mit ihren gerade hier häufig deutlich begrenzten landwirtschaftlichen Ressourcen kann eine Rolle spielen, wobei die zunehmenden Auswirkungen des globalen Klimawandels beide Faktoren noch verstärken.

Es gibt allerdings auch eine Reihe von Gründen für vielerorts unzureichende und entsprechend nur begrenzt erfolgreiche internationale Beiträge zur Armutsbekämpfung, die z.B. im zu wenig angepassten Instrumentarium der Entwicklungszusammenarbeit (EZ), in der besonderen Situation der Armen selbst sowie im Zusammenspiel beider Faktoren zu suchen sind⁴.

Zuletzt waren es die Folgen der COVID-19-Pandemie, die trotz kurzfristig und relativ großzügig bereitgestellter, z.T. allerdings aus re-programmierten ODA-Geldern weltweit die

¹ Für diese Studie wurden zahlreiche Gespräche mit Fachleuten zum Thema geführt, bei denen wir uns für ihre Unterstützung herzlich bedanken möchten. Besonders hervorzuheben seien Dr. Paul Armbruster und Dr. Michael Hamp, die uns nicht nur bei der Fachterminologie unterstützt, sondern den Beitrag auch kritisch mit Anmerkungen begleitet haben. Für alle Aussagen sind selbstverständlich ausschließlich die AutorInnen dieser Studie verantwortlich.

² Die Verdammten dieser Erde, zit. nach der Ausgabe Hamburg 1996 (Original: Les damnés de la terre. Paris 1961).

³ ODA- (Official Development Assistance) Mittel sind nach Kriterien des Development Assistance Committee (DAC) der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) Gelder, die von staatlichen Stellen der Geberländer oder von internationalen Organisationen zur Verbesserung der Lebensbedingungen in Entwicklungsländern in Form von Darlehen und nicht zurückzuzahlenden Zuschüssen zur Verfügung gestellt werden. Voraussetzung bei Krediten ist, dass diese ein Zuschusselement von mindestens 25% haben müssen (im Vergleich mit den marktüblichen Zinsen für das jeweilige Empfängerland) (vgl. World Bank 2021).

⁴ Vgl. hierzu die im Rahmen des Forschungsvorhabens erstellte Analyse „Die Verstetigung von Armut in Entwicklungsländern. Ursachenanalyse und Gegenstrategien“ (Bliss et al. 2017 / 2021²).

zusätzliche Anzahl der Armen je nach Quelle auf zwischen 119 und 150 Millionen Menschen (Lakner et al. 2021, World Bank 2020) und sogar bis zu 400 Millionen (Sumner et al. 2020) hat ansteigen lassen.

Lag zudem vor Beginn der COVID-19-Pandemie die Zahl unterernährter Menschen weltweit bei rund 690 Millionen (8,9 % der Weltbevölkerung, vgl. FAO 2020: viii), so dürfte sich ihre Zahl aktuell auf 820 erhöht haben. Es wird sogar befürchtet, dass diese im Zieljahr der Agenda 2030 der Vereinten Nationen und deren nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) bei geschätzten 840 Millionen oder sogar darüber liegen könnte (vgl. Development Initiatives 2020, BICC et al. 2021: 87).

An dieser Schnittstelle, den spezifischen Bedingungen von Armut und Ernährungsunsicherheit einerseits und dem - weiterhin unzureichenden bzw. nicht oder schlecht ausgeschöpften - Instrumentarium der EZ andererseits war und ist das Forschungsvorhaben „Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit“ (AVE) angesiedelt. Aufbauend auf der Analyse bisheriger Probleme bei der Erreichung der genannten Zielgruppen durch die EZ und erfolgreicher Beispiele der Armutsminderung sollen vielversprechende Vorhaben (*Good Practices*) identifiziert und eingehend untersucht werden.

Dabei ist es wichtig, die Ursachen des jeweiligen Erfolges genau zu analysieren, um die Replizierbarkeit guter Ansätze für einen breiteren Kreis von EZ-Maßnahmen in anderen Situationen und in anderen Ländern herauszuarbeiten und für die Verantwortlichen im BMZ und in Durchführungsorganisationen sowie für Nichtregierungsorganisationen (NRO) nutzbar zu machen, wohl wissend, dass es in der EZ keine Blaupausen geben kann und jedes geplante EZ-Vorhaben trotz der vorliegenden *Good Practices* einer eigenständigen und gründlichen institutionellen und sozio-kulturellen Prüfung unterzogen werden sollte.

Die *Sustainable Development Goals* (SDGs) sehen bis 2030 eine Beseitigung von Hunger (SDG 2) und Armut (SDG 1) vor. Zwischenzeitlich soll angesichts zunehmend realistischer Einschätzungen der geringer als geplant zu erwartenden Fortschritte bei der Armutsbekämpfung vor allem das Armutziel bereits als erreicht gelten, wenn im Jahr 2030 noch zwei bis drei Prozent der Weltbevölkerung extrem arm sind und ein entsprechend großer Anteil unter Hunger leidet. Aber selbst diese Zielaufweichung wird zumindest unter COVID-19 als zu optimistische Entwicklung angesehen⁵.

In der überwiegenden Mehrheit der Partnerländer der deutschen und internationalen EZ stellt die Landwirtschaft das Rückgrat der nationalen Wirtschaft dar, insbesondere durch den Beschäftigungseffekt in den ländlichen Regionen, wo weiterhin oft bis zu neun von zehn arbeitsfähigen Personen in der Landwirtschaft, Viehhaltung oder Fischzucht bzw. in der Verarbeitung von deren Produkten tätig sind⁶. Obwohl hier Nahrungsmittel für den Eigenkonsum produziert werden und auch die Nahrung für Millionen in den Städten lebender Menschen entsteht, lebt der Großteil der von Hunger und Armut betroffenen Menschen weiterhin in ländlichen Regionen und paradoxerweise primär von landwirtschaftlichen und / oder der Landwirtschaft nachgelagerten Aktivitäten (BMZ 2021b).

⁵ So gelten durch die COVID-Pandemie im Jahre 2020 ca. 125 Mio. Menschen zusätzlich als extrem arm (vgl. BMZ 2021a).

⁶ Einen guten ersten Einblick liefern hierzu die Länderstatistiken des CIA World Factbook (vgl. CIA 2021).

Die entwicklungspolitische Debatte weist vor diesem Hintergrund stets auf ungenutzte ökonomische Potentiale hin, eine zu geringe Marktproduktion der ärmeren, kleinbäuerlichen Haushalte sowie einen Mangel an Mechanisierung und Technologisierung in der Landwirtschaft. Die Möglichkeit des Einstiegs bzw. die Ausweitung der Marktproduktion ist für kleinbäuerliche Familienbetriebe jedoch abhängig von einer Vielzahl von Faktoren. Hierzu gehören ein gesicherter Zugang zu Land und eine ebenso gesicherte langfristige Landnutzung, die erst Investitionen als lohnend erscheinen lässt, ferner der ermöglichte (physische) Zugang zu Märkten und HändlerInnen, der Zugang zu hochwertigen landwirtschaftlichen Produktionsmitteln (Inputs) sowie zu Agrarkrediten und Finanzdienstleistungen und letztendlich auch die Verfügbarkeit von Arbeitskraft bei den bäuerlichen Familien. In vielen Fällen sind jedoch einzelne dieser Faktoren, häufig mehrere und bisweilen fast alle nicht gesichert⁷.

Besonders kritisch ist der schwierige Zugang zu und die unzureichende Nutzung von Finanzdienstleistungen, vornehmlich von Krediten im landwirtschaftlichen Bereich. Die *G20 Global Partnership for Financial Inclusion* schätzte 2015 die Zahl der Menschen, die bis dahin keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen in ländlichen Räumen hatten, auf 2,5 Milliarden Menschen (vgl. Miller 2015). 2017 sollen es der Weltbank zufolge noch 1,7 Milliarden gewesen sein (Demirgüç-Kunt et al. 2018: 4), während die NRO Plan International (2021) auf ihrer Homepage zuletzt weiterhin drei Milliarden Menschen anführt, denen der Zugang verwehrt bleibe.

Frauen sind von dem fehlenden Zugang zu Finanzdienstleistungen überproportional betroffen. Weniger Besitz als bei Männern, der als Sicherheit für Kredite eingesetzt werden kann, mannigfaltige sozio-kulturelle (d.h. soziale, ökonomische und politische) Benachteiligungen sowie vielerorts ein Ausschluss von Beratungsdiensten (*extension services*) und fachlicher Qualifikation (*capacity building*) führen zu einer noch stärkeren Marginalisierung der Frauen selbst dort, wo Ressourcen grundsätzlich zur Verfügung stünden (Plan International 2021).

Durch diesen mangelnden Zugang zu bedürfnisgerechten Finanzdienstleistungen wird die Entwicklung vieler Familienbetriebe stark gehemmt. Der Umstand findet in der entwicklungspolitischen Debatte bereits seit Jahrzehnten Beachtung, eine Überwindung des Problems konnte jedoch bisher nicht in der Breite erzielt werden. Betroffen sind hiervon nahezu alle Betriebsgrößen, wobei die Zugangsprobleme größer sind, je kleiner die bäuerlichen Betriebe und je entlegener die Dörfer der InhaberInnen sind.

Die vorliegende Studie nimmt diesen Umstand in den Fokus und zeigt einige der gegenwärtigen Probleme der ländlichen Entwicklungsfinanzierung und hierbei vor allem der Agrarfinanzierung in insbesondere den ärmeren Partnerländern der deutschen EZ auf. In diesem Zusammenhang soll untersucht werden, in welchen Bereichen die Angebotsseite die Bedürfnisse der ländlichen kleinbäuerlichen Betriebe nicht oder nur unzulänglich bedienen kann oder will, aber auch welche Schwierigkeiten durch die spezifischen Nachfragen seitens der Kleinbäuerinnen und Kleinbauern bei den Banken und (Mikro)Kreditgebenden entstehen. Aufbauend auf den vorläufigen Ergebnissen sind hierzu Felduntersuchungen in Afrika u.a. in Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Kenia, Mali, Uganda und Sambia, ferner in Asien in Kambodscha sowie im zentralasiatischen Usbekistan geplant. Die Feldforschungen beginnen

⁷ Vergleiche hierzu frühere Recherchen der AutorInnen dieser Studie (z.B. Bliss / Gaesing / Mahla 2017, 2. Aktualisierte Auflage 2021).

unter Berücksichtigung der COVID-Lage und weiteren Rahmenbedingungen ab dem vierten Quartal 2021.

Die Identifizierung der Hürden zwischen Angebot und Nachfrage, aber auch eine kritische Analyse von Finanzdienstleistungsangeboten und deren möglichen negativen Auswirkungen auf die betriebliche Entwicklung, etwa bei Landtiteln zur Kreditbesicherung, sollen dazu beitragen, in der staatlichen EZ solche Ansätze zu fördern, die erwiesenermaßen die Marktproduktion kleinbäuerlicher Familienbetriebe nachhaltig unterstützen, dabei aber sozialverträglich sind, dies auch im Sinne von Gendergerechtigkeit.

Zusätzlich wird auch die finanzielle Förderung der vor- und nachgelagerten Bereiche untersucht werden, also jener Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen, die landwirtschaftliche Produktionsmittel bereitstellen, landwirtschaftliche Güter verarbeiten und transportieren und damit Kleinbäuerinnen und -bauern in nationale Wertschöpfungsketten integrieren, die ländliche Beschäftigung – nicht zuletzt von Jugendlichen – fördern und durch ihre ökonomischen Aktivitäten die Wertschöpfung und damit nachhaltiges Wachstum auch lokal stärken.

Die Untersuchungen sollen dabei sowohl formelle als auch informelle Finanzdienstleister resp. Kreditgeber („Geldverleiher“) in die Betrachtung einbeziehen und in deren potentiell unterschiedliche Rollen schauen. Ebenfalls einbezogen werden genossenschaftliche sowie traditionelle Ansätze des kollektiven Sparens und der Kreditvergabe. Während der sogenannte Mikrofinanzsektor sich erst in den letzten Jahrzehnten etabliert und zuletzt stark ausgeweitet hat, bestehen schon seit der Kolonialzeit, verstärkt dann in den Post-Unabhängigkeitsjahren, in vielen Ländern Genossenschaften, die über verschiedene Spar- und Kreditvergabemechanismen eine lokale betriebliche Entwicklung fördern. Gruppen zur Selbsthilfeunterstützung, die über verschiedene Sparmechanismen ähnliche Leistungen erbringen wie die vor allem in Frauenkreisen verbreitete *tontine* in vielen afrikanischen Ländern, *arisan* in Indonesien, *sandug* in Syrien und Sudan oder die *gam' aiya* in Ägypten und andernorts im Nahen Osten und Nordafrika (MENA-Region), haben beispielsweise eine koloniale und sogar vor-koloniale Tradition⁸.

Wenn heute von ländlichen Finanzdienstleistungen bzw. Agrarfinanzierung im Rahmen innovativer Finanzdienstleistungen gesprochen wird, beschränkt sich diese nicht mehr nur auf Sparen und das Verleihen von Geld. Der ländliche (Mikro-)Finanzsektor umfasst vielmehr verschiedene Dienstleistungen und Finanzprodukte, die über den klassischen Agrarkredit hinausgehen, z.B. das Angebot von Spar- bzw. Anlagekonten, formelle und informelle Geldtransfers mit Unterstützung von mobilen und digitalen Instrumenten und die an Bedeutung gewinnenden Agrarversicherungen für kleinbäuerliche Betriebe. Derartige Versicherungen, die vor allem gegen Klimaunwägbarkeiten schützen sollen, können einen entscheidenden Beitrag zur Senkung der Vulnerabilität vor allem von landwirtschaftlichen Kleinbetrieben gegenüber den weltweit zunehmenden Extremwetterereignissen leisten. Ebenso erhöhen sie aber auch durch eine gewisse Absicherung von Krediten die Vergabebereitschaft bei den Finanzdienstleistern.

Hinzugekommen sind in den letzten Jahren breitere Leasing-Modelle, Lohnunternehmen und Maschinenringe für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte. Bereits früher vor allem mit Blick auf die *Cash-Crop*-Produktion (z.B. Baumwolle in den Sahel-Ländern) übliche Kombimodelle wie beispielsweise der Vertragsanbau auf der Grundlage von Krediten (als

⁸ Die folgenden Abschnitte basieren größtenteils auf eigenen Erfahrungen und Recherchen der AutorInnen, z.B. Gaesing 2001.

Geldbereitstellung oder in Form von landwirtschaftlichen Inputs) wurden weiterentwickelt zu verschiedenen Formen der Finanzierung von Vertragspartnern in Wertschöpfungsketten, den sogenannten landwirtschaftlichen *value chains*. Innovative Angebote, die weltweit in 90 Ländern von bisher über 850 Millionen registrierten KundInnen vorrangig über Mobiltelefone genutzt werden (vgl. Pasti 2018: 7), leisten einen signifikanten Beitrag zu einem verbesserten Zugang von kleinbäuerlichen Haushalten zu Finanzdienstleistungen.

Allerdings werden Finanzdienstleistungen auch mit Blick auf ein qualitatives Wirkungskriterium hin untersucht: Für die Bewertung eines EZ-Vorhabens bzw. Ansatzes als gutes Beispiel (*good practice*) soll eine wichtige Voraussetzung sein, dass Sparen, Kredite und andere Beiträge der Agrarfinanzierung nicht nur auf eine relative Verbesserung der Lebenssituation der KreditnehmerInnen abzielen. Eine Wirkung sollte nicht grundsätzlich bereits als gegeben angesehen werden, wenn ihre Einkommen beispielsweise um 10, 20 oder 30% gesteigert wurden, ohne dass damit die Armutsgrenze überschritten wird. Vielmehr sollen Beispiele guter Praxis einen relevanten Beitrag dazu leisten können, die LeistungsempfängerInnen mit Hilfe der Darlehen in wirtschaftlicher Hinsicht zu *empowern* und nachhaltig aus der Armut zu führen, also mittelfristig über die jeweils gültige Armutsgrenze zu befördern.

„Zielgruppe“ im Sinne von Personengruppen, die im Mittelpunkt dieser Studie und der anstehenden Feldforschungen stehen, sind Bäuerinnen und Bauern, die im weitesten Sinne Zugang zu Land haben⁹ und neben der Subsistenzproduktion für den eigenen Haushalt auch für den Markt arbeiten. Damit sind sie im Modell der *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) zu den „fünf ländlichen Welten“ primär der Gruppe 3 „Subsistenz-Haushalte und Kleinbetriebe“ und Gruppe 2 „Traditionelle Landbesitzer und Betriebe, international nicht wettbewerbsfähig“ zuzuordnen (vgl. Brüntrup 2016). Das schließt nicht aus, dass auch Angehörige der Gruppe 4 „Landlose ländliche Haushalte und Kleinstbetriebe“ einen dringlichen Kreditbedarf haben, etwa wenn sie Land pachten bzw. im vor- oder nachgelagerten Bereich tätig sind. Entsprechend sollen auch sie bei der Problemanalyse und der Entwicklung von Forschungsfragen mitberücksichtigt werden.

Addendum zu COVID-19

Der Einfluss der COVID-19-Pandemie auf den Mikro- und Kleinkreditsektor wird derzeit u.a. durch die Weltbank untersucht. Anhand von Kambodscha wird die geplante INEF-Studie ebenfalls versuchen, die Entwicklung seit Beginn der Pandemie anhand eines Länderfallbeispiels aufzuzeigen. Dabei wird es vor allem um Probleme bei privaten Kleinkrediten gehen. Zu erwarten ist, dass die Kreditbedienung vieler informeller wie auch formeller Kleinbetriebe durch den Wegfall von Aufträgen sowie die Einschränkungen durch nationale Lock-Down-Politiken in Rückzahlungsschwierigkeiten gekommen ist. Damit hat der Mikrofinanzsektor (MFI)-Sektor derzeit gravierende – gleichwohl seit dem III. Quartal 2020 bereits wieder abnehmende – Probleme (vgl. CGAP 2020, 2021). Deutlich größere Probleme haben die MFI-KundInnen mit laufenden Krediten (vgl. Malik et al. 2020¹⁰, Brickell

⁹ Zugang zu Land meint hier, dass die Personen oder Haushalte ein Stück Land bewirtschaften, dass sie Nutzungsrechte für das Land haben (beispielsweise durch Pachtvereinbarungen), aber nicht unbedingt seine EigentümerInnen sein müssen.

¹⁰ „We find that, on average, week-on-week sales and household income both fell by about 90 per cent. Households’ primary immediate concern in early April became how to secure food. As a result, 70 per cent of the sample of current microfinance borrowers reported that they could not repay their loans; loan officers anticipated a repayment rate of just 34 per cent in April 2020“ (Malik et al. 2020: 138).

2020, LMFA / CGAP 2020, Rhyne 2020) wie auch jene Haushalte oder Betriebe, die aus diversen Pandemie-bedingten Gründen zurzeit keinen Zugang zu Darlehen haben.

Während der Pandemie, so eine Feststellung der Weltbank-Studie „Small and Medium Enterprises in the Pandemic“ vom September 2020, haben zwar einerseits Finanzinstitute wegen angestiegener Liquidität und auch im Rahmen von nationalen Programmen wie z.B. in Mexiko Kredite bereitwilliger vergeben, aber andererseits haben in vielen Ländern Kleinunternehmen und vor allem informelle Betriebe überhaupt keine Kredite erhalten (vgl. Adian et al. 2020). Für letztere machten Kredite vielfach auch keinen Sinn, vielmehr müssten sie zum Überleben in und nach der Krise primär Zuschüsse erhalten (ebd.).

Box 1: Begriffe und Definitionen der Agrarfinanzierung

Ländliche Finanzierung: Die ländliche Finanzierung (LF) umfasst alle Finanzdienstleistungen im ländlichen Raum, sowohl an Privathaushalte als auch Betriebe im landwirtschaftlichen und nicht-landwirtschaftlichen Sektor. Es gibt keine Festlegung auf arme oder nicht-arme Haushalte und Betriebe (vgl. IFAD 2010). In relevantem Umfang werden in die LF auch Investitionen im periurbanen Raum, in ruralen Zentren sowie im Schnittbereich von ländlichem und urbanem Raum eingeschlossen.

Agrarfinanzierung: Die Agrarfinanzierung umfasst Finanzdienstleistungen in landwirtschaftliche Aktivitäten und landwirtschaftliche Unternehmen. In der Praxis zielt die Agrarfinanzierung selten auf sehr arme Haushalte (vgl. ebd.), sondern auf eine Förderung der landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, also die landwirtschaftliche Produktion einschließlich des vor- und nachgelagerten Bereichs. Der Begriff findet auch Verwendung bei Investitionen in die ländliche Infrastruktur, welche indirekte Auswirkungen auf die landwirtschaftlichen Aktivitäten haben, z.B. den Bau von Markt- und Speichereinrichtungen und ländlicher Wegebau (vgl. KfW 2017).

Mikrofinanzdienstleistungen: Zielgruppen von Mikrofinanzdienstleistungen (MFD) umfassen einkommensschwache Haushalte sowie Kleinunternehmen im urbanen und ländlichen Raum. Im Gegensatz zu Mikrokrediten umfasst der Begriff Mikrofinanz auch Sparen, Geldtransfer und Versicherungsangebote (vgl. IFAD 2010). In den Ursprüngen war Mikrofinanz eine Kombination von privatwirtschaftlichen und sozialorientierten Aktivitäten, wandelte sich jedoch in den letzten beiden Jahrzehnten zu einer breiten und vielfach profitorientierten Industrie (vgl. Gabler Banklexikon 2021).

Mikrokredite: Mikrokredit beschreibt ursprünglich die Kreditvergabe an ärmere Bevölkerungsteile und Kleinbetriebe, in der Regel ohne materielle Sicherung des Kredits. Die Höhe des Kredits unterscheidet sich je nach ökonomischem Umfeld selbst innerhalb eines Landes deutlich. Mikrokredit sagte in den Anfangsjahren der entwicklungspolitischen Debatte weniger etwas über die Höhe des Kredits aus, sondern sollte vielmehr die soziale Wirkung anzeigen (Lützenkirchen / Weistroffer 2012). Ursprünge findet der Mikrokreditsektor in der Vergabe von kleinsten Beträgen an Frauengruppen, in der Regel durch gebergestützte NRO (ebd.).

Fortsetzung Box 1: Begriffe und Definitionen der Agrarfinanzierung

Mobile Kredite: Mit mobilen Krediten wird die Kreditvergabe über digitale bzw. mobilfunknetzgestützte Systeme beschrieben. Bei der digitalen Kreditvergabe erfolgt die Kreditwürdigkeitsprüfung nicht mehr durch MitarbeiterInnen einer Bank oder MFI, sondern durch Algorithmen. Diese nutzen Nutzungsdaten der KundInnen und beurteilen danach die Kreditwürdigkeit. Mobile Kredite und der damit verbundene mobile Finanzsektor tragen entscheidend zur globalen Finanziellen Inklusion bei (vgl. Suri 2017).

Finanzielle Inklusion: Finanzielle Inklusion (FI) beschreibt den gesicherten, nachhaltigen und bezahlbaren Zugang zu grundlegenden Finanzdienstleistungen wie Sparen, Geldtransfers, Versicherungen und Kredite. Formelle Konten, mit welchen Transaktionen durchgeführt werden können, stellen dabei die Grundlage der Finanziellen Inklusion dar (vgl. World Bank 2018b). Ebenso gehört zur FI die „finanzielle Alphabetisierung“, d.h. die begleitende Heranführung der (potentiellen) KreditnehmerInnen an und eine Einführung in das Kreditwesen (d.h. in Antragsverfahren, (betriebs-)wirtschaftliche Überlegungen zu einem Kredit, über die Kreditkonditionen und ihre Bedeutung sowie zu Fragen der Risiken einer Kreditaufnahme).

2. Landwirtschaft, ländliche Armut und Kreditwesen

Box 2: Auszug aus einem Interview mit einem Bauern aus Koudougou, Burkina Faso, April 2019

„Wir in der Provinz K. haben alle Land. Wir bauen vor allem Hirse und Okra an. Hinzu kommt etwas Baumwolle, die wir verkaufen. In einer Talaue pflanzen wir auch Gemüse, vor allem Zwiebeln. Damit können wir gutes Geld machen. Allerdings hängt der Ertrag sehr stark vom Regen ab und wie hoch das Wasser in der Aue steht. Nur wenn es ein gutes Regenjahr ist, bekommen wir genügend Flächen bewässert, um unsere Zwiebeln auf dem Markt verkaufen zu können. Dabei bringen Zwiebeln viel Geld ein. Hätten wir die Möglichkeit, zwei oder drei Pumpen zu kaufen, dann könnten sowohl die Frauen wie auch die Männer in jedem Jahr viele Zwiebeln pflanzen und verkaufen.“

Warum habt Ihr keinen Kredit beantragt, das müsste doch möglich sein bei dem Geld, das schon wenige Hundert Quadratmeter Bewässerungsfläche mit Zwiebeln einbringen?

Wir haben uns bei einer Bank in K. erkundigt, die haben alles notiert, aber dann einen Kredit abgelehnt. Sie sagten, sie seien nicht sicher, ob wir genügend Geld für die Rückzahlung des Kredits aufbringen könnten.

Wollten sie sich nicht Eure große Talaue und die schon bestellten Felder für Zwiebeln anschauen? Dann hätten sie doch gesehen, dass es bei Euch gut läuft, und das schon ohne Pumpen?

Nein, sie sagten, sie würden nur in der Stadt z.B. ein Haus anschauen oder einen Hangar, ob das als Sicherheit für einen Kredit reicht. Aber in unser Dorf würden sie nicht fahren.“

(Quelle: eigene Forschungsunterlagen)

Unter SDG 2.3 strebt die globale Gemeinschaft eine Verdopplung der landwirtschaftlichen Produktivität in der kleinbäuerlichen Landwirtschaft bis 2030 an¹¹. Eine erhöhte Produktivität verspricht höhere Produktionsüberschüsse, eine dadurch verbesserte Marktanbindung und stärkere Einbindung in landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten und somit einen Beitrag zur Armutsbekämpfung durch höhere Einkommen. Die erzielten Gewinne sollen auch zur Ernährungssicherung, durch gestiegene Kaufkraft mit der Möglichkeit einer diversifizierten und potentiell nährstoffreicheren Ernährung, beitragen (*food and nutrition security*).

Die stärkere Einbindung in die Marktproduktion durch eine erhöhte Produktivität der kleinbäuerlichen Landwirtschaft setzt jedoch Zugang zu verbesserten Produktionsmitteln, Agrartechnologien, Arbeitskräften und Land voraus. Durch die Saisonalität der Landwirtschaft sind diese Investitionen zu Beginn oder während der Anbausaison für einen relevanten Teil der ländlichen Kleinbetriebe allein nicht zu stemmen. Für die Überbrückung und zur Deckung der Kosten bis zur Ernte (und ggf. anschließende Lagerung, um nicht unmittelbar nach der Ernte zu niedrigen Preisen verkaufen zu müssen) ist der Zugang zu finanziellen Dienstleistungen unabdingbar. Hierbei spielen saisonale Kredite zum Kauf von landwirtschaftlichen Inputs (z.B. verbessertem Saatgut und Anbaumethoden) und zur Finanzierung von externen Arbeitskräften eine zentrale Rolle. Investitionen in die Mechanisierung des Betriebs, in verbesserte Lagersysteme oder zur Erschließung neuer landwirtschaftlicher Aktivitäten (wie z.B. Gemüseanbau mit einem dafür notwendigen

¹¹ Informationen zur Zielerreichung von SDG 2.3 siehe UN 2021.

Bewässerungssystem, kontrollierte Lagerung und Verpackung) benötigen jedoch langfristig ausgelegte Kredite.

Kurz- wie langfristige Kredite sind jedoch für kleinbäuerliche Betriebe weiterhin wenig zugänglich und meist mit immensen Zinskosten verbunden, welche die Rentabilität einer betrieblichen Investition gefährden. Die Gründe hierfür sind weitestgehend institutioneller Natur. Private Kreditinstitute scheuen den ländlichen Raum wegen hoher operativer Kosten, um mit Filialen oder Agenten in der Fläche präsent sein zu können. Hinzukommen (empfundene) hohe Risiken aufgrund sich verändernder Wetter- und Klimagegebenheiten, Volatilität der Erzeugerpreise und der Variabilität der landwirtschaftlichen Produktion (und somit potentiellen Ausfällen von Kreditrückzahlungen in betroffenen Regionen) (vgl. Poulton et al. 2006), hohen Transaktionskosten für die Prüfung der Kreditwürdigkeit bei geringer Kreditaufnahme sowie den geringen Kreditsicherheiten, welche die kleinbäuerlichen Haushalte anbieten können.

Auch die Nachfrageseite wird oftmals als schwach ausgeprägt beschrieben. So fehlt es in vielen Regionen an Informationen und Aufklärung über vorhandene Finanzdienstleistungen. Lange Wege erschweren den Zugang zu diesen und niedrige bzw. volatile Marktpreise hemmen die Investitionsbereitschaft (vielfach ausgelöst durch hohe Transaktionskosten der Händler) (vgl. Dorward et al. 2009). Aufgrund der wenig entwickelten Kundenbeziehungen zwischen institutionalisierten Kreditgebern und Kleinbauern und Kleinbäuerinnen nehmen informelle Kreditquellen sowie private Kontakte diese Rolle vielmals ein (vgl. ebd.). Aber auch diese setzen eine minimale Ressourcenausstattung und gesellschaftliche Integration der Haushalte voraus und sind daher für viele sehr arme Haushalte keine geeignete Option. Adjognon et al. (2017) stellen daher keineswegs überraschend fest, dass die Teilnahme kleinbäuerlicher Haushalte auf dem Kreditmarkt, insbesondere zum Kauf von produktivitätssteigernden landwirtschaftlichen Inputs, in Subsahara-Afrika (SSA) zu vernachlässigen ist. Diese werden vor allem durch Einnahmen aus nicht-landwirtschaftlichen Aktivitäten, wie z.B. Lohnarbeit, finanziert (vgl. ebd.).

In der internationalen finanziellen Zusammenarbeit (FZ) im Bereich Landwirtschaftsförderung werden häufig Untersuchungen herangezogen, die belegen sollen, dass ein direkter Zusammenhang von Zugang zu Finanzdienstleistungen und der Nutzung verbesserter landwirtschaftlicher Produktionsmittel besteht (vgl. Mukasa et al. 2017). Diese Argumentation impliziert, dass kleinbäuerliche Haushalte, welche nicht auf formelle oder informelle Kredite zurückgreifen können, eine niedrigere landwirtschaftliche Produktivität und dadurch eine geringere Marktproduktion aufweisen. Agrarökologische Ansätze werden in dieser Argumentation weitestgehend ausgeblendet und es wird immer wieder betont, dass der mangelnde Zugang zu finanziellen Dienstleistungen ein zentraler und entwicklungshemmender Faktor für ländliche Räume, vor allem in Ländern mit niedrigem Einkommen darstelle und eine dringend notwendige Mechanisierung der kleinbäuerlichen Landwirtschaft verhindere¹² (vgl. u.a. Daum / Birner 2017).

Zahlreiche neuere Studien zu Kleinstkrediten an kleinbäuerliche Haushalte zeigen jedoch auch eine zunehmende Überschuldung und damit gravierende armutsfördernde Wirkungen. Entsprechend muss ein besonderes Augenmaß auf für diese Zielgruppe angepasste Finanzdienstleistungen gelegt werden. Zwar belegen Studien einen Zusammenhang

¹² Das Deutsche Institut für Entwicklungspolitik hat zum Thema verbesserter Zugang zu Finanzdienstleistungen im Hinblick auf eine gesteigerte Mechanisierung bereits 2016 eine ausführliche SEWOH Studie veröffentlicht (siehe: Ströh de Martínez et al. 2016).

zwischen dem Zugang zu Finanzdienstleistungen und einer erhöhten Produktivität, jedoch ist die Auswirkung von Finanzdienstleistungen auf die Armutssituation der Haushalte nicht direkt kausal bzw. nicht belegbar (vgl. Duvendack et al. 2011; Duvendack / Mader 2020; Chowdhury 2009; Hickel 2015; Mecha 2017). Aufgrund der Evidenzbasis muss Agrarfinanzierung als ein Mechanismus von vielen im Bereich armutsmindernder Interventionen betrachtet werden und weniger als der zentrale Schlüssel (*silver bullet*) dazu (vgl. u.a. Tarozzi et al. 2015).

2.1 Mikrofinanz und Mikrokredite

Wenn man von den genossenschaftlichen Raiffeisen- und Volksbanken in Deutschland und Mitteleuropa absieht, liegt ein entscheidender Ursprung der institutionalisierten Mikrokreditsystementwicklung in den 1970er Jahren in Südasien. Erste Testläufe untersuchten die Armutswirkungen von Mikrokrediten auf Gruppen von KleinstunternehmerInnen und wurden zunächst von geberunterstützten NRO skaliert. Seit den 1990er Jahren sind auch Akteure aus dem Finanz- und Bankensektor in den Markt eingestiegen und lösten NRO als primäre Akteure auf der Angebotsseite ab. Im gleichen Zuge veränderte sich der Fokus der Kreditgeber, weg von gruppenbasierten Krediten, hin zu individuellen Dienstleistungen (vgl. z.B. Aitken 2013).

Der Ursprung von Mikrokrediten im asiatischen Raum lässt sich auch heute noch in der Marktdurchdringung nach Regionen aufzeigen. Global betrachtet erreicht der Mikrokreditmarkt über 75% der KundInnen in den Regionen Südasien (ca. 60%) und Südostasien/Pazifik (ca. 15%), während beispielsweise SSA weit unter 10% der globalen Transaktionen ausmacht (vgl. Convergences 2018).

Der stärkere Einstieg klassischer Finanzinstitute war begleitet von einer Profitorientierung des Mikrokreditsektors, welcher in den Anfängen noch mehrheitlich als ein entwicklungspolitisches Instrument gesehen und durch Subventionen der Regierungen und Geberorganisationen gestützt wurde. Während diese Entwicklung zunächst, unter der Grundannahme, dass profitorientierte Finanzdienstleister die Nachfrage effizienter bedienen können und Profite zu einem breiteren Angebot führen, insbesondere durch die Weltbank unterstützt wurde (vgl. Aitken 2013), zeigen jüngste Entwicklungen gegenteilige Effekte.

[...] commercialisation in combination with excessive profit-orientation has often been cited as the main cause for the problems in microfinance. Excessive profit-orientation is made responsible for driving interest rates up, transferring wealth from the poor to MFI managers and owners, as well as for an increasing share of over indebted borrowers among MFI clients (Lützenkirchen / Weistroffer 2012: 5).

Viele Probleme des Mikrofinanzsektors in der jüngeren Vergangenheit hängen mit der schnellen Ausweitung der Geschäftspraktiken der Finanzdienstleister zusammen. Rapide Wachstumsstrategien führten zu mangelhafter Prüfung der Kreditwürdigkeit der KreditnehmerInnen. Hierbei handelt es sich um eine Verantwortung, die zweifelsohne den MFI selbst zukommt, insbesondere bei der Zusammenarbeit mit vulnerablen KlientInnen. Zusätzlich führte Marktsättigung in gewissen Regionen mit einer hohen Dichte von Anbietern – bei gleichbleibenden Ambitionen zu weiterer Expansion der Geschäfte – zu einer höheren Risikobereitschaft der Finanzdienstleister, welche sich nicht immer auszahlte und die Anzahl nicht mehr bedienter Kredite erhöhte (vgl. Lützenkirchen / Weistroffer 2012.).

Durch den Eintritt des Mikrokreditmarktes in den globalen Finanzmarkt kam es zudem zu einer Erhöhung der Zinsen, da dies klassische InvestorInnen anlockte. Dadurch verlor der

Mikrokreditmarkt jedoch seine armutsmindernde Wirkung (vgl. Aitken 2013)¹³. Im Gegenteil befeuerte dies die potentielle Überschuldung der KreditnehmerInnen mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf die Armutssituation der betroffenen Haushalte (vgl. Seng 2018). Finanzdienstleister sind damit heute, kontext- und regionsspezifisch, auf der einen Seite entwicklungsfördernd, lösen und lösen jedoch auch durch schwaches Risikomanagement und profitmaximierende Geschäftspraxen gravierende Überschuldungsprobleme und damit starke Entwicklungshemmnisse aus. Zu berücksichtigen ist allerdings auch, dass verantwortungsvolle MFI die KundInnen intensiv beraten und sogar Betriebsentwicklungspläne mitgestalten. Wo diese Begleitung nicht als Technische Zusammenarbeit durch Geberorganisationen im Rahmen von MF-Projekten finanziell unterstützt wird, muss es jedoch zwangsläufig zu höheren Abschlussgebühren bzw. Zinsen kommen.

Ein weiteres Problem, oft bedingt durch die Gestaltung vieler MF-Projekte in der EZ, ist die Anpassung von Kreditzinsen an die Inflationsraten in den jeweiligen Ländern (vgl. Janda / Zetek 2013). Wenn z.B. die Geldentwertung im zentralasiatischen Tadschikistan mit 15% p.a. angenommen werden kann, die Geber die Kredite den MFI in USD auszahlen und in den Fonds-Konditionen diesen einen Werterhalt und eine kostendeckende Verzinsung festschreiben, dann ist der in der Regel in tadschikischen Somoni auszahlende Kredit mit mindestens 15% zusätzlichen Kreditzinsen zu versehen und kann dadurch mit 30% Zinsen für die KundInnen leicht das Doppelte erreichen.

Durch die unterschiedlichen potentiellen Auswirkungen auf die Haushalte muss daher kritisch geprüft werden, ob Mikrokredite und andere Mikrofinanzprodukte, angeboten durch privatwirtschaftliche Akteure unter Marktkonditionen, ein vertretbares und zielführendes Instrument darstellen und aus entwicklungspolitischer Perspektive gefördert werden sollten. Bei negativen Auswirkungen trifft es ärmste Haushalte besonders stark und es drängt sich die Überlegung auf, ob das bestehende Risiko für die kreditnehmenden Haushalte eine Einbindung in ein globales Finanzsystem rechtfertigt. Daher stellt sich im Sinne von Lützenkirchen und Weistroffer auch fast 10 Jahre später weiterhin die Frage, ob es, bezogen auf sehr ressourcenschwache Haushalte, den Bedarf zu einer Rückkehr zu stärker sozialorientierten Finanzdienstleistern und die Begleitung dieser Maßnahmen mit regional angepassten Beratungsleistungen gibt (vgl. 2012). So zentral eine nachhaltige und marktwirtschaftliche Finanzsystementwicklung ist, so wichtig ist es auch, durch öffentliche Förderung die soziale Ausrichtung und einen Schutz von ärmeren Haushalten zu gewährleisten.

2.2 Informelle und formelle Kreditgeber

Bei der Beleuchtung des Kreditsektors einschließlich seiner Förderung durch die EZ sind die zwischenzeitlich in allen Entwicklungsländern (EL) verbreiteten formellen Mikrofinanzinstitutionen (*Micro Finance Institutions, MFI*) sowie Banken, Sparkassen und andere formelle Finanzdienstleister von informellen Kreditgebern bzw. Selbsthilfestrukturen voneinander zu unterscheiden. Berücksichtigt im Rahmen der INEF-Untersuchung werden vor diesem Hintergrund die unterschiedlichen Leistungen im traditionellen Bereich (z.B. reziproke und nicht-monetäre Leistungen), informelle und formelle Spar- und

¹³ Internationale Finanzmärkte und etablierte Akteure in diesen haben im Mikrokredit durchaus auch neue Investitionsnischen erkannt, ohne Berücksichtigung allerdings der sozialen Wirkungen und der Nachhaltigkeit.

Kreditangebote, Rückzahlungsverfahren, Zinsen und sonstige mit Krediten verbundene Aufwendungen sowie gegebenenfalls geforderte bzw. notwendige Kreditsicherheiten.

Einstiegsfrage in diesem Zusammenhang ist, wie sich Menschen in abgelegenen Gebieten, in denen Finanzdienstleister bisher nicht vertreten sind oder Personengruppen, die von Märkten abgeschnitten sind und (überwiegend) von der Subsistenzwirtschaft leben, mit Krediten vergleichbare Leistungen erhalten können, um effizienter und effektiver wirtschaften und damit einen Mehrertrag erzielen können. Hier vermag vor allem die ethnologische bzw. sozialwissenschaftliche Forschung Antworten zu geben (siehe Abschnitt 2.2.1).

Hierauf aufbauend stellt sich die Frage, wann kleinbäuerliche Haushalte aus den genannten Gründen zu monetären Krediten greifen, sofern diese zugänglich sind, und welche Form, formelle oder informelle, sie bevorzugen. Nebenfragen in diesem Zusammenhang sind auch, ob informelle Kreditgeber durch das wachsende Angebot der MFI verdrängt werden und wenn ja, welche Auswirkungen dies auf die Agrarfinanzierung insgesamt hat. Schließlich ist die mit zunehmenden Kreditangeboten einhergehende ebenfalls zunehmende Verschuldungsproblematik mit zu berücksichtigen: Fördern die parallelen Angebote bei zugleich mangelhaften und oft auch fehlenden Mechanismen der gemeinsamen Kontrolle der Kreditsicherheit die Überschuldung?¹⁴ Schließlich lässt sich beobachten, dass überschuldete Haushalte informelle Kredite aufnehmen, um einen formellen Kredit zurückzahlen zu können oder auch umgekehrt, dass MFI-Leistungen allein dem Zweck dienen, ein noch teureres informelles Darlehen abzulösen: Sind „moderne“ Kredite über Banken mit festen Zinsen und überschaubaren Tilgungsterminen vielleicht eine Lösung, um sich aus der Schuldknechtschaft gewissenloser Elemente (unter den grundsätzlich nicht zwangsläufig zu verurteilenden) *money lenders* befreien zu können?¹⁵

Für den afrikanischen Kontinent zeigen Makrodaten heute noch ein deutliches Übergewicht an informellen Kreditgebern im Vergleich zu formellen Finanzdienstleistern¹⁶. Während sich nur 6,9% der erwachsenen Bevölkerung Geld von Banken oder MFI leiht, gibt 34,6% der Befragten einer Studie zum Thema Finanzielle Inklusion an, Geld über informelle Finanzdienstleister zu leihen. Auch verwandtschaftliche oder nachbarschaftliche Beziehungen spielen mit 11,5% der Befragten eine höhere Rolle als Banken und formalisierte Dienstleister, zumindest was die Bezugsquelle angeht, nicht notwendigerweise auch in der Höhe der ausgeliehenen Gelder (vgl. Alhassan et al. 2019: 7).

2.2.1 „Kredite“ ohne Geldverleih

Die wahrscheinlich älteste Form der informellen Kredits ist das Geschenk oder die Gabe im Sinne des französischen Soziologen Marcel Mauss („System der totalen Leistungen“), die sich in einfachen Pflanzergesellschaften fand, aber auch im germanischen Recht und im Recht des

¹⁴ Zur Diskussion zu Überschuldung siehe auch Chichaibelu/ Waibel 2017, Guérin et al. 2018, Hossain 2013, Schicks 2014 oder im Zusammenhang mit COVID-19 Brickell et al. 2020.

¹⁵ Vergleiche hierzu die Diskussion bei Berg et al. 2020, Mookherjee / Motta 2016.

¹⁶ Wobei die Formalisierung informeller Institutionen bei einer Reihe von EZ-Vorhaben primäre Zielsetzung ist. Durch diesen Schritt versprechen sich zumindest einige Geber Vorteile sowohl für die Finanzdienstleister wie deren Kunden (vgl. FISPLG 2020 und FISPLG 2021). Bei einer Betrachtung aller Finanzdienstleistungen, also unter Einbezug von Geldtransfers, Sparen und Krediten, besitzen allerdings nahezu 70% der afrikanischen Bevölkerung weiterhin überhaupt keinen Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen (ebd.).

antiken Rom Eingang gefunden hat (Mauss 1978). Im Prinzip ging und geht es auch heute noch in vielen Ländern z.B. der MENA-Region darum, etwas zu verschenken oder auszuleihen mit der Gewissheit, das Gleiche oder einen ähnlichen Gegenwert später zurückzuerhalten. Allerdings bezieht sich dieser in der Regel zeitversetzte Gabentausch, zumindest wenn es um Geld geht, weniger auf Investitionen in die Landwirtschaft, sondern bei sozialen Ereignissen auf die Finanzierung von deren Kosten: Verwandte und andere Gäste bringen in Ägypten bei einer Hochzeit oder der Beschneidung eines Knaben als Geschenke Bargeld, mit dem die Aufwendungen für das Fest, also auch die Bewirtung der Spender beglichen wird. Umgekehrt wird erwartet, dass bei den Festen der Gäste die jetzt bedachten Veranstalter des sozialen Ereignisses ihrerseits Geld schenken – und zwar in gleicher Höhe wie sie es von den Gästen seinerzeit erhalten haben¹⁷. In vielen Gesellschaften ist es nach den Erfahrungen der AutorInnen dieser Studie sogar üblich, Wert und EmpfängerInnen sowohl der erhaltenen wie auch der vergebenen Gaben schriftlich festzuhalten.

Für die Finanzierung von landwirtschaftlich bedingten Ausgaben sind den VerfasserInnen ähnliche reziproke Mechanismen, bei denen Geld im Mittelpunkt steht, nicht bekannt, wohl aber reziproke Arbeitsleistungen, die ihrerseits aber einen Geldwert haben können. So erspart die Nachbarschaftshilfe beispielsweise in Westafrika, etwa bei der Vorbereitung (Rodung) eines Feldes, das Geld, das andernorts von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern während der kurzen Anbauperiode zu Beginn der Regenzeit eigentlich für die Bezahlung von Hilfskräften dringend benötigt würde, aber bisher kaum über Agrarkredite zu bekommen ist. Die Bedeutung und auch der materielle Wert der Nachbarschaftshilfe ist dabei allen Beteiligten sehr bewusst, denn die Vergeltung der Leistung wird mit Blick auf ihre zeitnahe Realisierung (= „Rückzahlung“) ebenso streng gehandhabt wie bei dem Hochzeitsbeispiel aus Ägypten¹⁸.

Es ist interessant, dass moderne Kreditkonditionen durchaus mit den Bedingungen dieses Gaben- oder Leistungstausches verglichen werden können, zumindest mit Blick auf die „Zuteilung“ der Vorteile. Bei einer Bank ist es schlicht unmöglich, einen Kredit zu erhalten, wenn den KreditmanagerInnen das Risiko der eventuell ausfallenden Rückzahlung überdurchschnittlich groß erscheint. Mit Blick auf die Gabe oder Arbeit ist es ebenso. Auch hier gibt es „Sicherheiten“, die von einem Leistungsgeber erwartet werden, und zwar in Form einer Gewissheit der Vergeltung der erhaltenen Leistungen. Diese werden nämlich (von „karitativen“ Ausnahmefällen abgesehen) nicht gegeben oder geleistet, wenn das Risiko groß ist, dass der reziproke Mechanismus nicht greifen wird, es also zu keiner Rück-Gabe oder Nachbarschaftshilfe durch die unterstützte Person kommen wird. So sind ultra-arme Haushalte¹⁹, die nicht selbst über ein Minimum an Arbeitskraft verfügen, die sie zugunsten Dritter einsetzen können und auch eine nachbarschaftliche Arbeitsleistung nicht mit

¹⁷ Zumindest gilt dies für Mitglieder der gleichen sozialen Schicht. Zwischen sozialen Schichten (etwa zwischen einem Arbeiter und seinem Chef) gilt dies allerdings zumeist nicht. Dort wird erwartet, dass die „höher gestellte“ Person mehr gibt als sie erwarten darf.

¹⁸ Zu Beispielen reziproker Unterstützung vgl. Basir et al. 2020, Jana et al. 2013, Qalyoubi-Kemp / Kemp 2007, Sabourin 2020, Sutherland / Burton 2011, Sun 2012.

¹⁹ Im Englischen werden die Begriffe *extreme poverty* und *ultra-poor* oft synonym verwendet. Wir unterscheiden hier die beiden Begriffe jedoch in Anlehnung an Lipton (in IFPRI 2007) und definieren ultra-arm als Menschen, die sich nur 80% der benötigten Energiemenge zuführen können bzw. mindestens 80% ihres Einkommens für Nahrungsmittel aufbringen müssen und / oder über lediglich 40% des Einkommens von extrem Armen verfügen und keine Selbsthilfekapazitäten haben.

Getränken und Verköstigung abgelten könnten, von der Unterstützung durch diese ausgeschlossen (vgl. zu Äthiopien Gaesing / Hailegiorgis 2019).²⁰

2.2.2 Vorformen der professionellen Kreditvergabe

Der nächste Schritt in Richtung informeller Finanzierung ist das oft zinslose, aber vertragsgebundene Darlehen von Verwandten, Freunden, Nachbarn und weiteren Personen, wobei der Vertrag ein Versprechen, eine Absprache vor Zeugen oder auch eine formlose Empfangsbestätigung für das Geld sein kann mit oder ohne Regelungen für die Rückzahlung. Die DarlehensnehmerInnen sind durch das Versprechen gebunden und der soziale Druck innerhalb der Familie, der Nachbarschaft oder des Dorfes sorgt in der Regel für die vertragskonforme Rückzahlung. Das gilt aber zum einen nicht immer und zum anderen werden Kredite innerhalb der (erweiterten) Familie vor allem, aber nicht nur in Afrika durchaus als problematisch thematisiert.²¹

Nicht nur in armen Ländern geht diese Art des informellen Darlehens bei gleichen AkteurInnen übergangslos in eine kompensationsorientierte (z.B. durch Berücksichtigung eines Inflationsausgleichs bei der Rückzahlung) und weiter in eine gewinnorientierte Form des Geldverleihs über. Auch Verwandte, Nachbarn, weniger vielleicht Freunde können Zinsen für das Verleihen von Geld nehmen, in der Regel allerdings weniger als Personen, die primär den Geldverleih als ein Geschäftsmodell praktizieren. Wären diese Zinsen nicht in der Regel sogar sehr viel niedriger, würde der Schamfaktor wahrscheinlich bei vielen Kreditbedürftigen nicht zur Aufnahme von Darlehen bei der Verwandtschaft und noch weniger bei Nachbarn führen. Allerdings sind diese Darlehensgebenden auch eine letzte Rettung, wenn nirgendwo anders eine Kreditquelle erschlossen werden kann.²²

2.2.3 Der informelle professionelle Geldverleih

Der Übergang vom privaten informellen und günstigen zum (semi)professionellen, aber immer noch informellen Kredit durch lokale Geldverleiher (*money lender*) ist relativ groß, indem mit der Kreditaufnahme erhebliche Kosten wie auch Risiken verbunden sind.

²⁰ Ein solcher Fall ließ sich z.B. 2016 in der südsudanesischen Stadt Yei festhalten, als ein Mitverfasser im Kontext einer WASH-Analyse Jugendliche traf, die gerade einer alten Frau einen Kanister mit Trinkwasser von einer Zapfstelle brachten. Sie sei extrem arm und könne nicht mehr selbst Wasser holen, hieß es auf die Frage nach dem Sachverhalt. In der anschließenden Diskussion stellte sich heraus, dass die alte Frau auch gelegentlich von den Nachbarn etwas Essen zugesteckt bekam. Mit Blick auf das kaputte Strohdach der Lehmhütte fragte der Forscher, ob denn auch hier Hilfe zu erwarten sei. Dies wurde explizit von den jungen Leuten verneint. Man würde nur jenen beim Dachdecken helfen – in Yei eine typische Arbeit, bei der wenigstens ein Dutzend vor allem junger Männer aus der Nachbarschaft mitwirken und dabei als Belohnung lediglich bewirtet werden – die ihrerseits anderen bei vergleichbaren Arbeiten helfen würden. Die alte Frau war dazu natürlich nicht in der Lage und sie konnte auch das Essen, eine Minimalverpflichtung, nicht aufbringen.

²¹ Der amerikanische Xeto-Business Guide (2020) „A complete guide to financing your business“ weist explizit im Abschnitt „How to borrow responsibly from family and friends“ darauf hin, dass „Loan, investment, gift? ... This can be one of the biggest misunderstandings when taking money from family or friends“ (Xero 2020). So ist festzuhalten, dass „Kredite“ eben auch als Geschenk betrachtet werden können.

²² Vgl. zu diesem Übergangsbereich unter anderem Dong et al. 2012, Fafchamps 2001, Ferrara 2003, Mohieldin / Wright 2000, Turvey et al. 2010 oder Udry 1990.

Informelle Geldverleiher haben oft den Vorteil, dass sie in der unmittelbaren Nähe zu ihren Kunden wohnen. Sie weisen in der Regel einen deutlich niedrigeren Bedarf an Kreditsicherheiten auf, was ihr größter Vorteil für arme Kreditnehmende ohne explizite Ressourcen (z.B. Land, Haus, Vieh) ist. Sie setzen vermehrt auf persönliche Kenntnis der Kreditnehmenden in ihrer direkten Umgebung und ihre Integration in eine Dorf- oder Wohnviertelgemeinschaft. Informelle Dienstleister übernehmen dadurch oftmals auch die Bereitstellung von finanziellen Mitteln während der Phase eines Betriebes, in der dieser noch nicht kreditwürdig für den formellen Kreditmarkt ist. Die Tatsache, dass die AntragstellerInnen „nur“ in der Landwirtschaft tätig sind, ist ebenfalls kein Hemmnis und auf einen Businessplan wird ebenfalls nicht geschaut (vgl. Zhou / Takeuchi 2010). Entsprechend füllen informelle Kreditgeber („Geldverleiher“) eine entscheidende Lücke auf dem Kreditmarkt, die durch formelle Kreditgeber zumindest auf der Ebene von Individualkrediten bisher kaum geschlossen werden kann. Das bedeutet auch mit Blick auf die Zukunft, dass diese weiterhin ein gewisses Nachfragesegment abdecken und eine Rolle spielen werden.

Dies muss nicht einmal immer an der Frage nach den Sicherheiten liegen. Viele selbst mittlere Bäuerinnen und Bauern oder Viehhaltende sind schon deshalb nicht kreditfähig, weil sie keine Ausweispapiere haben oder sie haben keinen „Wohnsitz“, weil ihr Dorf (noch) nicht legalisiert ist. Dies trifft auch für viele informelle Siedlungen in urbanen Zentren zu, wo es keine „Adressen“ gibt.²³ Die Telefonnummer, die bei kleineren Geschäften im informellen Bereich quasi beides, Adresse und Ausweis, ersetzt, wird von formellen Finanzdienstleistern aus verständlichen Gründen nicht anerkannt.

Wenn z.B. in einem Dorf in Kambodscha ein Familienmitglied einen Unfall hat und schnell 30 bis 50 USD für den Transport zu einem Krankenhaus oder im Todesfall einige Hundert USD für die Beerdigung benötigt werden, so ist der informelle Geldverleiher sofort erreichbar und das Geld nach wenigen Minuten verfügbar²⁴. Dieser unkomplizierte Service hat allerdings auch seinen Preis. Gerade auch wegen des Restrisikos, dass ein Kunde einfach verschwindet, eher aber wegen der Notlage der Petenten und der Chancenlosigkeit, das Geld auf anderem Wege zu bekommen, sind die Konditionen häufig, aber nicht immer, bei informellen Geldverleihern deutlich schlechter als bei formellen (vgl. Berg et al. 2020).

Wenn schon letztere in Ländern mit schwacher Währung bei tendenziell hoher Inflation Zinsen in Höhe von 20 bis über 30% p.a. nehmen müssen, so nimmt der *money lender* oft das Doppelte und Dreifache mit Extremen, für die der Begriff Wucher geschmeichelt ist. So berichtete der indische National Herald vom 9. Dezember 2020 von einem Geldverleiher, der via einer chinesischen App für 35.000 Rupien auf sechs Tage eine Rückzahlung von 47.000 Rupien forderte. Im Rahmen früherer Untersuchungen des INEF in Kambodscha wurden Beispiele von 50% Zinsen genannt – pro Monat für einen Kredit von 150 USD²⁵.

²³ U.a. Ergebnis einer Evaluation im Auftrag der KfW in honduranischen *Barrios*, wo viele BewohnerInnen auf eine Legalisierung der zunächst fast immer informellen Siedlungen gedrängt hatten, um damit auch eine Adresse erhalten zu können, was wiederum für die Suche nach formeller Beschäftigung und eben der Aufnahme von Krediten unabdingbar gewesen ist (Bliss / Neumann 1999).

²⁴ Sehr häufig angegebene Gründe für die Aufnahme (teurer) Kredite beim nächsten *money lender* während der INEF-Haushaltsbefragungen in Kambodscha 2017-2018 zu Social Land Concessions (Hennecke et al. 2018) und zu Indigenen Landtiteln (Hennecke et al. 2017).

²⁵ Eine Generalabrechnung mit Kredithaien in Südostasien findet sich bei Musari 2019.

Zudem kann sich, wie z.B. vielfach aus Indien berichtet, der dörfliche oder kleinstädtische *money lender* durchaus als unangenehmer Geschäftspartner erweisen, dann nämlich, wenn der Schuldner in Verzug gerät. Im günstigsten Fall wird sozialer Druck ausgeübt, indem der Fall öffentlich gemacht wird, Verwandte des Schuldners angesprochen werden oder über lokale Autoritäten versucht wird, auf den Schuldner einzuwirken. In schlimmeren Fällen wird auch zu drastischeren Mitteln gegriffen²⁶.

2.2.4 Formelle Kreditgeber im landwirtschaftlichen Kontext

Um die negativen Folgen des privaten Kreditgeschäftes z.B. in Vietnam einzudämmen, wird vorgeschlagen, großzügiger und breiter aufgestellt, formelle Klein- und Mikrokredite anzubieten (vgl. Lainez 2019)²⁷. Bei formellen Finanzdienstleistern kann es sich zum einen um Geschäftsbanken handeln, die in aller Regel sowohl Sparoptionen wie auch den Geldverleih anbieten. Zum anderen gibt es auch immer mehr staatlich registrierte und der Finanzaufsichtsbehörden unterliegende "Nicht-Banken-Organisationen" und MFI, die sich vor allem auf das Geschäft mit kleineren Krediten beziehen. Diese Kredite beginnen in der Regel bei 20 bis 50 EUR und verfügen zumeist über ein Limit von 500 EUR oder sogar weniger. Oftmals kann dieses Limit erst nach erfolgreich abgewickelten ersten Krediteinstiegsrunden überschritten werden. Je nach Land und Gesetzgebung können „Mikro“-finanzierungen allerdings auch Größenordnungen von 3.000 bis 5.000 EUR und mehr erreichen, was beispielsweise in Kambodscha (Abb. 1) oder Usbekistan der Fall ist.

Als nächstes Segment (und in Bezug auf die Kredithöhe mit den oben beschriebenen Mikrokrediten überlappend) schließen sich die in der Regel von Banken bzw. Sparkassen vergebenen sogenannten Kleinkredite an. Diese liegen im EZ-Kontext zwischen 1.000 - 3.000 als Unter- und 10.000 – 15.000 EUR als Obergrenze²⁸. Sie spielen allerdings in ländlichen Gebieten eine noch geringere Rolle als Mikrokredite. Wer – wie eine im Rahmen früherer INEF-Studien besuchte Unternehmerin in Burkina Faso, die einen Betrieb mit zeitweise mehr als 800 ArbeiterInnen für die Mangoverarbeitung führt – einen Finanzierungsbedarf von mehreren Zehntausend oder sogar Hunderttausend EUR hat, wird sich in der Regel an eine Bank in der Provinzhauptstadt oder sogar in der Landeshauptstadt wenden müssen. Dieser Bereich wird in den INEF-Untersuchungen nicht ausgeklammert, spielt aber bei Kleinbäuerinnen und Kleinbauern selbst keine Rolle, wohl aber im nachgelagerten Bereich, etwa bei Reis- oder Getreidemühlen.

Die in den letzten Jahren sehr starke Ausbreitung von MF-Dienstleistern hat in der Regel keinen Rückgang der Aktivitäten von informellen Dienstleistern zur Folge. Sie agieren zumeist nebeneinander und teilweise sogar komplementär (vgl. Ovesen/ Trankell 2014).

Allerdings versteht sich ein Teil des MFI-Sektors als Gegengewicht zu sogenannten Geldhaien (*loan sharks*). In Thailand lief schon 2015 eine massive, vom Staat unterstützte Kampagne gegen solche *loan sharks*. Eine Zusammenstellung des *Economic Intelligence Center* (EIC) geht davon aus,

²⁶ "This was the second attack, the first happened a year ago when the two poured kerosene on my mother while she was working in the fields", heißt es in einem Bericht von Shantanu Guha Ray vom 30. März 2018 im indischen Internet-Magazin *The Week* (Ray 2018).

²⁷ Zugleich versuchen einzelne Länder, die Auswüchse bei dem privaten Geldverleih durch strafrechtliche Regelungen zu reduzieren (vgl. SRoV 2018).

²⁸ Der Übergang von Mikro- zu Kleinkrediten ist allerdings fließend und von Land zu Land unterschiedlich.

“[...] that within the initial two to three years of the Nano-finance scheme, Nano-finance’s loans will amount 35 to 60 billion baht. Although the program aims to allow the grassroots to have easier access to obtain credits, the loan issuance may be initially concentrated at two main groups: 1) current borrowers of informal loans and 2) bank borrowers that are classed as special mention group (Chonlaworn / Pongpirodom 2015).

Vor allem der erstgenannten Gruppe soll auf diese Weise die Loslösung von Kredithaien ermöglicht werden.

Abb. 1: Multifunktioneller Handtraktor – für viele Haushalte in Kambodscha eine typische Investition zwischen 1.200 und 1.800 USD, für die sie einen Kredit aufnehmen müssen.



In Indien hatten sich Anfang Oktober 2020 in einem ähnlichen Zusammenhang rund eineinhalb Millionen informelle ArbeiterInnen mit einer Petition an Premierminister Narendra Modi gewandt, sie vor Kredithaien und „*labour traffickers*“ zu bewahren. Konkret wurde die Regierung um die Auszahlung von Geld im Wert von 81 USD pro Begünstigtem gebeten (Nagaraj 2020).

Formelle MFI-Finanzdienstleistungen als Alternative zu Darlehen von Kredithaien erscheinen auf den ersten Blick plausibel. Die Zinslast ist niedriger und vor allem basieren MFI-Kredite auf der Grundlage fester Regeln. Allerdings klagen viele Schuldner über massiven Druck auch seitens formeller Kreditgeber, sollte die Tilgung eines Kredits in Verzug geraten, was nicht nur in Zeiten von COVID-19 häufig insbesondere dort vorkommt, wo die Kreditvergabe „locker“ gehandhabt wird. So sind aus Kambodscha, wo sich die MFI massiv Konkurrenz machen und ihre Angebote offensiv bewerben, zahlreiche Fälle bekannt, bei denen MFI-VertreterInnen säumige KreditnehmerInnen massiv bedrängen (vgl. Navin 2015).

Um Kredite fristgemäß tilgen zu können, kommt es dadurch u.a. zur Aufnahme von Kinderarbeit, zur erzwungenen Arbeitsmigration ins Ausland oder zum Verlust des

Ackerlandes, was die wirtschaftliche Existenz einer Familie vernichten kann. Die Kritik sowohl von nationalen wie auch von internationalen NRO richtet sich in diesem Zusammenhang vor allem auch an solche MFI, die im Rahmen der internationalen EZ alimentiert werden (vgl. LICADHO 2019, HRW 2020; siehe auch Abschnitt 2.3)²⁹.

Kambodscha steht indes nicht allein da. Auch in anderen Ländern wird eine öffentlich ausgetragene Diskussion um MF geführt. In Indien ist dies ein Thema breiter Debatten, z.B. in der Tages- und Fachpresse³⁰. Sogar zu Bangladesch, das zumindest von vielen AutorInnen mit der Grameen-Bank und dem Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) als Erfolgsland der MF schlechthin betrachtet wird, gibt es kritische Stimmen, die wie Banerjee und Jackson (2017) häufig auf den Grad der Verschuldung in bereits vorher verelendeten Gemeinden verweisen.

2.3 Land als Kreditsicherheit

Als zentrale Schwierigkeit der formellen Kreditvergabe für landwirtschaftliche Zwecke wird häufig auf die mangelnden Kreditsicherheiten der nachfragenden bäuerlichen Betriebe verwiesen. Selbst wenn diese gesicherten Zugang zu Land haben, so bestehen hinsichtlich der bearbeiteten Flächen oft unklare Eigentumsverhältnisse. Zudem können sich Nutzungsrechte an Land überlagern, etwa während der Regenzeit durch Ackerbäuerinnen und -bauern wahrnehmbar und während der Trockenperiode durch Viehhaltergesellschaften (Transhumantes, Halbnomaden oder Vollnomaden). Hinzu kommt das Problem, dass traditionelle Nutzungsrechte, die beispielsweise in vielen Ländern Westafrikas noch dominieren, nicht als Eigentumstitel dokumentiert sind und damit nicht „belastet“ werden können (vgl. iied 2014).

Die genannten sowie weitere Unklarheiten über den rechtlichen Status von Land führen dazu, dass Banken und MFI in Ländern mit weitgehend traditionellem Landrecht prinzipiell wenig Interesse haben, Land als Sicherheit für Kredite in Erwägung zu ziehen. Neben Land haben viele kleine landwirtschaftliche Betriebe außerdem wenig nennenswertes Kapital (*assets*) wie Transportmittel oder Landmaschinen.

Die EZ bemüht sich vielerorts um die Formalisierung der Nutzungsrechte von Land sowie ihre Überführung in eingetragene Eigentumstitel (z.B. Äthiopien, Benin, Kambodscha, Laos, Ruanda)³¹. Solche formalisierten Landtitel, verbunden mit dem Recht der EigentümerInnen, das auf ihren Namen eingetragene Land ggf. veräußern zu dürfen, eignen sich zumindest theoretisch als Sicherheit für Agrarkredite. Im Gegensatz zu einer zu erwartenden Ernte als Sicherheit oder dem Viehbestand einer Familie, ist der Wert von Land vor nicht beeinflussbaren Ereignissen relativ gut geschützt. Aus der Perspektive der Kreditnehmenden kann Land daher die Möglichkeit größerer Investitionen in den Betrieb bieten, der Gegenwert

²⁹ Vgl. die Debatte derzeit in Deutschland, in der 2020 eine Anfrage der Fraktion Die Linke im Deutschen Bundestag auch die Rolle deutscher Geldgeber in diesem Zusammenhang thematisierte (Deutscher Bundestag 2020 / 2021).

³⁰ Vgl. Aus Indien *The Economic Times* bereits (2011) unter <https://t1p.de/35wq> [11/2021], aktueller (2020) unter <https://t1p.de/tbg2> [11/2021] oder *The Wire* (2018) unter <https://t1p.de/m3mb> [11/2021]. Im Ausland zu Indien u.a. unter *Brookings* (2010) <https://t1p.de/2zmx> [11-2021], Haldar / Stiglitz 2013 und Reddy et al. 2020.

³¹ Vgl. GIZ Globalvorhaben Verantwortungsvolle Landpolitik (Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Laos, Madagaskar, Peru, Uganda, Paraguay) unter <https://t1p.de/njwh> [11/2021]; Fact Sheet Laos: <https://t1p.de/m4rq> [6/2021], Fact Sheet Peru: <https://t1p.de/qki1> [11/2021].

des Landbesitzes dient den Finanzdienstleistern dagegen als Sicherheit für potentiell hohe Kreditsummen und vor allem auch bei langen Laufzeiten.

Das Interesse der NutzerInnen geht aber zumeist über diesen Zweck hinaus. Die gewonnene Sicherheit hinsichtlich der Nutzung des Landes ermöglicht Bäuerinnen und Bauern unabhängig von Krediten auch längerfristige Investitionen in den Betrieb und sie vermindert zudem nicht nur in den Sahelländern Landnutzungskonflikte (vgl. Colin 2017).

Vergessen wird hierbei allerdings häufig, dass für die Kreditnehmenden die Verbindung zwischen einem Darlehen und Land jedoch mit einem immensen Risiko verbunden ist. Denn hier kommt genau das zum tragen, was die Banken eigentlich vermeiden möchten: Nicht beeinflussbare Faktoren, die aus dem Wetter resultieren können, bleiben für den bäuerlichen Betrieb Kernrisiko, sodass Produktionskredite eben keinen oder keinen hinreichenden Gegenwert garantieren und der Kredit und damit auch das Land in Gefahr geraten. Ein Verlust des Landes als wichtigstes und oft einziges (nennenswertes) Kapital einer ländlichen Familie kann schon bei einem Teilverlust den Betrieb gefährden und angesichts der beschränkten und nicht vorhandenen Einkommensalternativen im Dorf damit ihre ökonomische Existenz bedrohen (vgl. Fenton et al. 2017). Die Folgen sind besonders oft Abwanderungen, die fast immer in den (peri-)urbanen Raum führen und dort in der Regel in einem Slumgebiet beginnen und nur allzu oft auch für die betroffene Generation dort enden (vgl. Kelly / Baumann 2011).

Die Möglichkeit, formale Landtitel als Sicherheit zur Erlangung von Krediten einsetzen zu können, wird durchaus kontrovers diskutiert. So wird in Äthiopien, wo eine nahezu landesweite Landzertifizierung vorangetrieben wird, die Nutzung von Landtiteln als Kreditsicherheit auch im ländlichen Raum in einem Pilotvorhaben getestet. BefürworterInnen sehen hier eine Chance, dass Kleinbauern und Kleinbäuerinnen auf diese Weise endlich an sonst kaum verfügbare Kredite gelangen, wie sie im städtischen Bereich bereits möglich sind. SkeptikerInnen hingegen hegen die Befürchtung, dass diese Möglichkeit zu erheblichen Landverlusten seitens der Bauern und Bäuerinnen im Falle von Rückzahlungsschwierigkeiten führen könnte (vgl. hierzu Ghebru et al. 2016).

In der EZ wird bisher in der Regel unterstellt, dass sich formalisierte Landtitel positiv auf den Zugang zum Kreditmarkt auswirken und dadurch die Entwicklung des landwirtschaftlichen Betriebs fördern sowie die Einkommen der Bäuerinnen und Bauern erhöhen. Gleichzeitig wird davon ausgegangen, dass so auch insgesamt höhere Anreize zu langfristigen Investitionen in den Betrieb gesetzt werden. Eventuellen negativen Folgen der Formalisierung von Landtiteln wird bei den Formalisierungsprozessen bisher nicht selten keine oder zumindest zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt, obwohl der Landverlust aufgrund in Schwierigkeiten geratener Kredite die genannten verheerenden Folgen haben kann. Die Auswirkungen der Landtitelformalisierung auf die Armutssituation, also ein Abwägen zwischen potentieller betrieblicher Entwicklung und auf der anderen Seite die Gefahr des Entzugs der ökonomischen und sozialen Lebensgrundlage, wird daher eine zentrale Frage für die INEF-Untersuchungen in mehreren Ländern darstellen.

Dadurch, dass viele Bäuerinnen und Bauern häufig über ein geringes Wissen über die Verwendung von Krediten und die damit verbundenen Risiken verfügen, kann von Glück gesprochen werden, dass viele MFI offensichtlich eher vorsichtig in Bezug auf die Akzeptanz von Land als Standardsicherheit agieren. So sind im Süden von Benin sich überlagernde Titel (d.h. widersprüchliche traditionelle und moderne Rechte) nicht nur in Ausnahmefällen ein wichtiger Grund dafür, Land hier nicht als Sicherheit zu verwenden. In Uganda sind ersten Informationen zufolge auch die kleinteiligen Flächen, die sich durch Erbteilung an den

Nutzungsrechten auch noch weiter zerstückelt werden, mit ein Grund für das geringe Interesse von MFI an dieser Form der Sicherheitsleistung. Allerdings gibt es auch Gegenbeispiele, wo einerseits Landtitel als Sicherheit gängig sind, andererseits die Gefahr des Verlustes dieser Titel durch aggressive Kreditbewerbe wie auch Vergabepolitik durchaus real zu sein scheint. Kambodscha ist zumindest in den letzten Jahren diesbezüglich wiederholt in die Nachrichten geraten, weswegen der Zusammenhang von verhandelbaren Landtiteln und Landverlust angesichts von Überschuldung auch an diesem Beispiel untersucht werden soll³².

Auch wenn in Kambodscha ein Zusammenhang zwischen Krediten und Landverlusten gegeben zu sein scheint, darf nicht allgemein unterstellt werden, dass es im MFI-Sektor eine verbreitete *hidden agenda* gibt, die auf eine Enteignung der bäuerlichen Betriebe abzielt. Land als Sicherheit für landwirtschaftliche Darlehen stellen für Banken und MFI ebenso wie Wohngebäude vor allem in abgelegenen Gebieten nur einen geringen Wert dar, da die Veräußerung mit erheblichem Aufwand verbunden ist, wenn ein Verkauf überhaupt möglich ist. Hier dürfte der Gedanke, durch eine lockere Kreditvergabe Rückzahlungsschwierigkeiten bereits im Vorfeld miteinzuplanen und so zu als Sicherheit eingetragenen Land zu kommen, auch in Ländern mit zweifelhafter Regierungsführung und entsprechendem Justizsystem kaum eine Rolle spielen.

Im urbanen Umfeld, vor allem nahe einer schnell wachsenden Stadt wie Ouagadougou in Burkina Faso oder Addis Ababa in Äthiopien sieht die Situation völlig anders aus. Hier stellt Land von der ersten Minute an eine reale Sicherheit dar, das jederzeit KäuferInnen findet und dem Kreditgeber über Kosten und Zinserträge hinaus sogar noch einen zusätzlichen Gewinn verschaffen kann. Hier lohnt es sich unter Umständen auch, von Anfang an als Hauptziel das Land im Auge zu haben und auf Rückzahlungsprobleme seitens der KreditnehmerInnen zu setzen. Wenn dann noch eine bestechliche Justiz hinzukommt, lassen sich ggf. auch konkurrierende Ansprüche auf einen beliebigen Titel aus dem Weg räumen. Entsprechend müsste die EZ sehr genau hinschauen, was mit formalisierten Landtiteln passiert und passieren könnte. Je nach Region kann die gleiche Regelung zu Land als Sicherheit für Kredite eine ganz unterschiedliche Konsequenz haben. Im Zweifelsfall müsste die EZ frühzeitig Überlegungen anstellen, welche parallelen rechtlichen Regelungen getroffen werden sollten, um Konflikte auch zukünftig verhindern zu können.

Mit Blick auf den verbesserten Zugang zu Krediten können formelle Landtitel eine wichtige Rolle spielen. Erste Analysen verweisen allerdings auf erhebliche Risiken, wenn solche Titel als Sicherheit bei Krediten eingesetzt werden. Ihr Mehrwert gegenüber traditionellen Landnutzungsansprüchen liegt eher darin, dass sie Grundlage für Bodenrichtwerte sein können und unter Einschluss der tatsächlichen Nutzung die Abschätzung für den Umsatz und damit das Kreditrisiko erleichtern können.

³² Die Diskussion um Überschuldung und deren negative Folgen wird für Kambodscha seit rund 10 Jahren geführt (vgl. Bylander 2014, Bylander et al. 2019). Gab es hier im Jahre 2000 nur gut 200.000 KreditnehmerInnen mit einem durchschnittlichen Darlehen in Höhe von 119 USD oder 42,66% des BNE p.c./p.a., waren es 2015 mehr als 2,3 Millionen Personen bei einer Kredithöhe von im Durchschnitt 2.283 USD und 240,32 % des BNE (Bylander et al. 2019: 144). Bis 2017 ist die Zahl der KreditnehmerInnen noch einmal leicht auf 2,4 Millionen angewachsen und der Durchschnittsbetrag deutlich auf nunmehr 3.370 USD angestiegen (LICADHO 2019: 1). Damit hat Kambodscha weltweit die höchste Kreditvergaberate an den privaten Sektor in seiner Ländergruppe (*Medium human development* mit einem HDI von 144, vgl. UNDP 2020).

Zwischenfazit*

- Die (Vor-)Finanzierung landwirtschaftlicher Aktivitäten einschließlich des vor- und nachgelagerten Bereichs setzt in den meisten Ländern unabhängig von formellen Finanzdienstleistern ein und auch lange bzw. weit vor der Inanspruchnahme informeller GeldverleiherInnen. Die (reziproke) Bereitstellung von Arbeitsleistung zwischen NachbarInnen kann als eine solche Vorstufe angesehen werden, vor allem aber auch informelle Spargruppen, wie sie vermehrt von Frauen betrieben werden.
- Vor allem letztere, wie die *tontine*, haben eine wichtige Funktion bei kleineren Investitionen in Haushalt und Gewerbe. Sie dienen zudem der Absicherung der Beteiligten, weshalb es problematisch sein könnte, sie in risikoreiche formelle Finanzierungsstrukturen umzuleiten.
- Der weit verbreitete informelle Geldverleih im ländlichen Raum ist ein wichtiger Beitrag für ärmere Haushalte, um bei plötzlichen Ereignissen wie Krankheit oder Tod in kürzester Zeit Kredite zu erhalten, wobei diese aber oft mit hohen Kosten verbunden sind und nicht nur in Ausnahmefällen zu massiver Überschuldung vor allem armer Haushalte führen können.

** Bei diesem und den folgenden Zwischenfazitzen handelt es sich um Momentaufnahmen, die durch die laufende Forschung des Projekts weiter vervollständigt, verfeinert oder geändert werden.*

3. Agrarversicherungen

Kleinbäuerliche Haushalte gelten aus Sicht von Kreditgebern als besonders risikofähig. Insbesondere die Vielzahl der Kleinbäuerinnen und Kleinbauern, die primär mit Regenfeldbau wirtschaften, sind besonders betroffen von Extremwetterereignissen und saisonalen, wetterbedingten Schwankungen in der Produktion. Ein Umstand, der durch den Klimawandel signifikant vorangetrieben wird und sich entsprechend negativ auf den ländlichen Finanzmarkt auswirkt. Umso mehr gewinnen Agrarversicherungsdienstleistungen für kleinbäuerliche Haushalte an Bedeutung. Die Möglichkeit, Agrarkredite über Versicherungen abzusichern, aber auch unabhängig von der Kreditaufnahme den eigenen Betrieb vor Ernteaufällen zu schützen, kann Existenzen sichern und ein Abrutschen in die absolute Armut verhindern. Agrarversicherungen gelten daher als ein Mittel, um Armut- und Ernährungskrisen in Zeiten von großflächigen Ernteaufällen zu vermeiden und betriebliche Entwicklungen aufrechtzuerhalten (vgl. Janzen / Carter 2019).

Bislang werden allerdings bei wetterbedingten Ernteaufällen wie auch bei anderen Schocks, etwa bei Unfällen oder plötzlich auftretenden Krankheitsfällen innerhalb des Haushalts, ganz überwiegend zunächst bewegliche Vermögenswerte veräußert, was in der kleinbäuerlichen Landwirtschaft in erster Linie den Viehbestand betrifft. Aufgebauten Viehbestand aufgrund von internen oder externen Schocks veräußern zu müssen, wirft die Entwicklung der kleinbäuerlichen Betriebe dabei vielmals um Jahre zurück. Die Volkswirtschaften Subsahara-Afrikas sowie Süd- und Südostasiens sind, immer auch über die Landwirtschaft hinausgehend, besonders vulnerabel gegenüber Auswirkungen des Klimawandels. Die geringe Verbreitung von Versicherungen für Haushalte und Unternehmen erschwert eine schnelle Erholung nach Extremwetterereignissen (vgl. Jarzabkowski et al. 2019).

Vor diesem Hintergrund wurde 2017 auf dem G7 Gipfel die *InsuResilience Global Partnership* ins Leben gerufen. Das Ziel der Initiative ist es, Länder, die besonders von den Folgen des Klimawandels betroffen sind, besser auf Schocks und Klimakatastrophen vorzubereiten und deren Folgen abzumildern. Über Klimafolgenfinanzierung soll mithilfe von verschiedensten Partnern aus der Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft ein kohärentes Versicherungssystem etabliert werden. Bis 2025 sollen 500 Millionen Menschen von den angebotenen Dienstleistungen profitieren und besser vor den Folgen des Klimawandels geschützt werden (vgl. InsuResilience Global Partnership 2019a).

Die dominierende Versicherungsform bei der Erreichung weiter Bevölkerungsteile des Globalen Südens im Hinblick auf die Minderung der Folgen von extremen Wetterereignissen und damit auch den Auswirkungen des Klimawandels sind indexbasierte Versicherungen. Diese fußen im Kern auf einer festgelegten geographischen Zone, für die anhand von Wetterdaten oder auch Ernteergebnissen ein spezifischer Grundwert festgelegt wird. Fällt der angesetzte Index (z.B. Niederschlag) unter die festgelegte Schwelle, greift die Versicherung für alle Versicherungsnehmenden innerhalb der geographischen Zone. Durch eine Ausgleichszahlung wird zumindest ein Teil des Ernteaufalls finanziell kompensiert.

Die gegenwärtig größte Herausforderung im Bereich der Agrarversicherung im Globalen Süden ist jedoch, wie auch bei anderen Finanzprodukten im ländlichen Raum, die teilweise verschwindend geringe Marktdurchdringung (mit Ausnahme von Indien). Weltweit haben Schätzungen zufolge nur 20% der kleinbäuerlichen Haushalte Zugang zu Agrarversicherungen, in SSA sind es lediglich um die 3% (vgl. ISF Advisors 2018: 5). 2016 waren Schätzungen zufolge lediglich eine Millionen KleinbäuerInnen in Asien (ohne China

und Indien) und unter eine Million in Afrika gegen Klimafolgen abgesichert (vgl. Hess et al. 2016: 11; Hernandez et al. 2018: 1). Entsprechend kann gegenwärtig der armutsmindernde Effekt nur in sehr spezifischen Kontexten untersucht werden.

Die Schwierigkeiten in der Etablierung von Klimafolgenversicherungen sind ähnlich geartet wie im Kreditbereich. Die räumliche Zerstreuung der Haushalte im ländlichen Raum erschwert die profitable Erschließung des Marktes durch private Akteure. Innovative Formen von satellitenbasierenden, *geospatial data*-basierenden Agrarversicherungen sowie *index-based insurances* sind in diesem Zusammenhang noch zu wenig verbreitet. Dieser Effekt wird verstärkt durch die sehr geringe Erfahrung der Haushalte mit Versicherungsdienstleistungen und entsprechend erforderlichen Informationen zu Konditionen, Vor- und Nachteilen, dem System der indexbasierten Beurteilung von Schadensfällen sowie der Preisstruktur der Versicherungen. Dieses Informationsdefizit wirkt sich entsprechend negativ auf eine natürliche Nachfrage nach Versicherung von kleinbäuerlichen Betrieben aus. Kooperativen und *farmer groups*, aber auch bereits aktive Mikrofinanzdienstleister stellen daher eine Plattform zur Erreichung der Kleinbäuerinnen und -bauern dar und helfen, die Transaktionskosten zu senken (vgl. IIF 2020). Verträge, die beispielsweise zwischen Kooperativen und Versicherern, aber auch im Bereich der WSK-Förderung abgeschlossen werden, können an die kleinbäuerlichen Haushalte vermittelt werden.

Aus Sicht der Versicherungsgeber ist die Senkung der Transaktionskosten das gegenwärtig primäre operative Ziel und die einzige Möglichkeit, das Angebot in der Breite zu etablieren. Indexbasierte Versicherungsmodelle sind im kleinbäuerlichen Bereich die profitabelste Variante, da Auszahlung und Schäden automatisch erfasst werden können. Gekoppelt mit mobilen und digitalen Lösungen³³ können so sowohl die Transaktionskosten als auch die Kosten für die Prüfung eines Schadensfalls minimiert werden. Konterkariert wird dies jedoch noch durch den hohen erforderlichen Personalaufwand zur Erreichung potentieller KundInnen. Dieser wird benötigt, um die Produkte zu erläutern und ein generelles Bewusstsein für bestehende Agrarversicherungen im ländlichen Raum zu etablieren (ebd.).

Ob Agrarversicherungen, insbesondere privatwirtschaftlich profitorientierte Angebote, von ärmeren Haushalten finanzierbar sind, die gegenüber Extremwetterereignissen und Ernteausfällen besonders vulnerabel sind, muss jedoch als sehr unwahrscheinlich eingestuft werden. Das wirft die Frage nach der Notwendigkeit staatlich subventionierter Agrarversicherungen auf bzw. ob nicht der Umgang mit Klimarisiken generell eine gesamtwirtschaftliche Aufgabe darstellt (zur Versicherung staatlicher Portfolien siehe *African Risk Capacity*)³⁴. Die Einkommenssituation ist jedoch nicht der einzige Faktor, der sich auf die Bereitschaft zum Abschluss einer Agrarversicherung auswirkt. So kann diese durch Bildung, Risikobewusstsein sowie Innovationsbereitschaft begünstigt werden (vgl. Hill et al. 2013).

Märkte für Klimafolgenversicherungen kommen heute vor allem durch massive Subventionen der Versicherungsprämien seitens der Regierungen und Geberorganisationen zustande. Ob die oben beschriebene Senkung der Transaktionskosten die Preise relevant senken wird, bleibt noch zu untersuchen. Ebenfalls bleibt die Frage offen, ob am Ende eine

³³ Der Marktanteil von Agrarversicherungen (Viehhaltung, Ernteabsicherungen oder Absicherung gegen Extremwetterereignisse) unter den digitalen Versicherungen liegt gegenwärtig bei nur 3%. Entsprechend sind digitale Lösungen in diesem Segment noch sehr schwach ausgeprägt (vgl. Andersson-Manjang / Naghavi 2021).

³⁴ Unter: <https://www.arc.int/> [11/2021].

privatwirtschaftliche Lösung entstehen kann. Festzuhalten ist, dass der Versuch, einer Vielzahl der ländlichen Haushalte im Globalen Süden den Zugang zu Klimafolgenversicherungen zu ermöglichen, erhebliche öffentliche Unterstützung erfordern wird.

Dabei ist zu beachten, dass subventionierte Klimafolgenversicherungen ein probates Mittel im Sinne der Absicherung vulnerabler Haushalte vor dem Klimawandel darstellen und ein Abrutschen der Haushalte in extreme Armut, im Falle von Extremwetterereignissen, verhindern können. Dies kann eine entwicklungspolitisch zielgerichtete und günstigere Maßnahme darstellen, als soziale Sicherungssysteme und humanitäre Hilfe, welche nach Klimakatastrophen eingesetzt werden müssen. Es ist unwahrscheinlich (sollten nicht in kürzester Zeit drastische Maßnahmen zur Umkehr des gegenwärtigen Klimatrends getroffen werden), dass ein rein marktwirtschaftliches Angebot, mit entsprechend ausgestalteter Preisstruktur, weite Bevölkerungsteile erreichen wird (vgl. Surminski et al. 2016). Das Risiko für die Versicherer treibt die Versicherungsprämien in eine Höhe, die für kleinbäuerliche Haushalte nicht bezahlbar ist. An dieser Stelle darf aber ohnehin im Sinne der globalen Gerechtigkeit die Frage aufgeworfen werden, ob besonders stark vom Klimawandel betroffene Haushalte, welche in keiner Weise zu den Ursachen beigetragen haben, die Kosten der Absicherung gegen die Folgen tragen sollten (ebd.).

Für den Zugang zu Krediten stellen Agrarversicherungen ein erfolgsversprechendes Modell dar. Die Kopplung von Krediten an Agrarversicherungen ermöglicht Anbietern die Kreditvergabe in Regionen, welche stark von Extremwetterereignissen und Klimawandel betroffen sind und ohne Absicherung als zu risikobehaftet gelten. Gleichermaßen ermöglicht es den Bäuerinnen und Bauern, risikobehafteten, aber vielmals profitableren landwirtschaftlichen Aktivitäten nachzugehen und Kredite aufzunehmen, ohne die Befürchtung, im Falle eines Ernteausfalls mit Überschuldung konfrontiert zu sein (Belissa et al. 2020; vgl. IIF 2020). Gerade weil Versicherungen die Risiken der Kreditaufnahme senken, fördern diese potentiell die Kreditaufnahme unter ärmeren Haushalten, während die Versicherung dabei aus Sicht der Anbieter als Kreditsicherheit dienen kann (vgl. Meyer et al. 2017). Ein zentrales Risiko bleibt im Bereich der indexbasierten Versicherungen jedoch stets bestehen und beschränkt sich keinesfalls nur auf die kleinbäuerliche Landwirtschaft in EL: Einzelfälle wie punktuelle Wetterereignisse, bei denen Bäuerinnen und Bauern Verluste erfahren, welche jedoch regional nicht in gleichem Maße ausgeprägt sind und dadurch nicht durch die Wetterstationen erfasst werden, stellen ein erhebliches Risiko, insbesondere für ärmere Haushalte dar (sogenanntes Basisrisiko) (vgl. Clement et al. 2018). Bei einer kombinierten Vergabe von Kredit und Index-Versicherung wird in diesem Falle nicht nur der Kredit, sondern auch die Versicherungsprämie eine Bürde für die betroffenen Haushalte.

Zwischenfazit

- Agrarversicherungen können eine wichtige Rolle zur Absicherung gegen Klimafolgen einnehmen. Insbesondere das temporäre Abrutschen in extreme Armut und negative Folgen für die betriebliche Entwicklung werden verhindert oder abgeschwächt.
- Klimafolgenversicherungen können daher einen wichtigen Baustein zur Erhöhung der Resilienz der kleinbäuerlichen Haushalte darstellen.
- Die gegenwärtige Marktdurchdringung von Klimafolgenversicherungen in der Landwirtschaft in Ländern SSA und Asiens ist verschwindend gering. Ausnahmen sind hierbei Indien und China, wo die starke Subventionierung von Versicherungsprämien die Verbreitung unterstützt. Durch die Verbindung mit der Kreditvergabe können durch die Versicherungen Risiken der Überschuldung vermindert werden. Hierdurch wird ermöglicht, dass Bäuerinnen und Bauern Aktivitäten nachgehen können, die ohne die Absicherung gegebenenfalls zu risikobehaftet sind.
- Haushalte, die nach Aufnahme eines Kredites unmittelbar (oftmals ausgelöst durch die kurze Kreditlaufzeit) ihr Haushaltseinkommen für die Rückzahlung der Raten erhöhen müssen, werden nur selten in der Lage sein, zusätzlich zu den Kreditzinsen eine Versicherungsprämie eigenständig zu stemmen.
- Sogenannte Basisrisiken, also potentielle Abweichungen zwischen dem eigentlich entstandenen Schaden und der ausgezahlten Versicherungssumme, stellen eine Unsicherheit für die versicherungsnehmenden Personen dar, die nicht existenzieller Natur werden darf.
- Agrarversicherungen stellen keine alleinstehende Lösung dar und sind nicht für alle Teile der Bevölkerung geeignet. Insbesondere ärmste Haushalte werden nicht in der Lage sein, neben den Kreditkosten auch die Versicherungsprämien zu stemmen, weswegen Anreize für eine Begleitung der Kreditvergabe durch Versicherungen zielgruppengerecht ausgestaltet sein müssen, d.h. für Klein(st)betriebe ggf. subventioniert.

4. Digitale und innovative Lösungen im ländlichen Raum

Als eine weitere Herausforderung von Geschäftsbanken und MFI für die Ausweitung ihrer Dienstleistungen im dünn besiedelten ländlichen Raum gilt das notwendige weitläufige Netz an Zweigstellen/Niederlassungen und VertreterInnen für die Erreichung der teilweise regional stark zerstreuten Haushalte mit mangelnder infrastruktureller Anbindung. Eine Erschließung dieser Märkte wäre mit hohen operativen Kosten verbunden und insbesondere bei Betrachtung der geringen Kreditaufnahme durch die ländliche Bevölkerung nur schwer refinanzierbar. Darauf aufbauend etablieren sich gegenwärtig immer mehr digitale Anbieter von Finanzdienstleistungen, zum Teil über App-basierte Verfahren, aber auch solche, die mit einem einfachen Mobiltelefon bedienbar sind (USSD-gestützt) (vgl. Burns 2018).

Abb. 2: Kiosk zum Versenden und Auszahlen von mobilen Geldüberweisungen des Anbieters Orange in Bamako, Mali



Internationale Aufmerksamkeit erhielt hierbei vor allem das 2007 eingeführte Geldtransfersystem M-PESA des kenianischen Mobilfunkanbieters Safaricom. M-PESA ersetzt ein klassisches Bankkonto durch ein Konto, welches an die SIM-Karte der NutzerInnen gekoppelt ist und nach einmaliger Identifikation freigeschaltet wird. Nutzende können von ihrem Konto Geldtransfers veranlassen oder über das Versenden von Identifikationscodes physische Geldauszahlungen bei registrierten Niederlassungen (zumeist lokale Läden) ermöglichen. Durch das starke Kooperationsnetz von Safaricom sind solche Niederlassungen in nahezu allen dörflichen Zentren Kenias verfügbar. Der Service wurde 2012 auf Spareinlagen und Kredite erweitert und deckt somit grundlegende Bankfunktionen ab (vgl. Burns 2018).

Mobile Finanzdienstleistungen treiben gegenwärtig den Zugang zu MFI-Produkten, insbesondere auf dem afrikanischen Kontinent, rasant voran. Allein in den Jahren 2014 bis 2017 wuchs der Anteil der erwachsenen Menschen mit einem mobilen Bankkonto in SSA von 12% auf 21% (vgl. Demirgüç-Kunt et al. 2018: 20). Stand 2020 gibt es in Subsahara Afrika über 500 Millionen registrierte Konten, wovon über 150 Millionen monatlich aktiv sind (vgl. Andersson-Manjang / Naghavi 2021: 14). Nachdem mobile Finanzdienstleistungen den ersten Schub in Ostafrika erfuhren (und in Kenia eine Finanzielle Inklusion von 74% der Erwachsenen erreicht wurde), steigen die NutzerInnenzahlen nun auch in anderen Teilen des Kontinents. Der Zuwachs der Zugangsrate zu Finanzdienstleistungen wächst in SSA im mobilen Bereich deutlich schneller (plus neun Prozent zwischen 2014-17) als bei klassischen Finanzinstituten (plus vier Prozent 2014-2017) (vgl. Demirgüç-Kunt et al. 2018). Dieser Anstieg wäre aller Wahrscheinlichkeit nach noch viel stärker im mobilen Bereich, gäbe es entsprechende gesetzliche Rahmenbedingungen in allen Ländern des Kontinents. In Nigeria, dem größten potentiellen Markt für mobile Finanzdienstleistungen, wurden trotz Ankündigungen der Zentralbank weiterhin keine Lizenzen an die beiden Marktgrößen MTN und Airtel im Bereich Telekommunikation für mobile Finanzdienstleistungen³⁵ vergeben (Munshi 2020; VERDANT Capital 2020). Mit Ägypten und Äthiopien³⁶ warten auch die beiden folgenden bevölkerungsstärksten Länder Afrikas noch auf einen Boom im Bereich der digitalen Finanzdienstleistungen. Regulatorische Schwierigkeiten und im Falle von Äthiopien eine fragmentierte Mobilfunknetzabdeckung stellen noch Hindernisse dar. Durch eine Erschließung der drei bevölkerungsstärksten afrikanischen Märkte könnte die Finanzielle Inklusion weiterer 100 Millionen Menschen erreicht werden (vgl. Pasti 2018).

Daten für Kenia belegen, dass der Zugang zu einem mobilen Bankkonto ebenso zu einer stetigen Nutzung für Geldtransfers führt. Überweisungen an Verwandte und dritte Personen in anderen Landesteilen, aber auch das Bezahlen von Dienstleistungen und Waren werden dadurch erheblich erleichtert. Inländische Geldüberweisungen an Haushaltsmitglieder oder Familienangehörige werden durch die mobilen Geldtransfers günstiger und sicherer. Die

³⁵Die Rolle von Mobilien Netzbetreibern (MNO) in der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen und Kooperationsmodelle zwischen MNO und klassischen Akteuren der Finanzwirtschaft wird unter anderem bei Osafo-Kwaako et al. 2018; Chironga et al. 2017; Meyer 2015; und di Castri 2013 ausführlich(er) dargestellt.

³⁶Der kenianische Marktführer Safaricom hat jüngst den formellen Prozess für die Erlangung einer Lizenz für mobile Finanzdienstleistungen in Äthiopien eingeleitet. Der Beginn der Telekommunikationsdienste durch ein Konsortium rund um Safaricom wird für Anfang 2022 erwartet. Dies folgt einer Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in Äthiopien (vgl. Alushula 2021; Mengiste 2021).

Erhöhung dieser erzielt gesamtgesellschaftlich betrachtet eine armutsmindernde Wirkung im ländlichen Raum (vgl. IFAD 2015).

30% der NutzerInnen von mobilen Finanzdienstleistungen in Kenia nutzen das mobile Bankkonto ebenfalls für Spareinlagen. Da die Erhebung nicht zwischen urbanen und ländlichen Räumen unterscheidet, ist jedoch davon auszugehen, dass der Wert im urbanen Bereich deutlich höher liegt als auf dem Land. Dabei bleibt für die SSA Region jedoch der Umstand bestehen, dass gegenwärtig informelle bzw. semi-formelle Sparformen wie z.B. Spargruppen verbreiteter sind als das formalisierte Sparen (vgl. IFAD 2015).

Generell liegt in mobilen Finanzdienstleistungen jedoch ein großes Potential für die Einbindung ärmerer Bevölkerungsgruppen und ländlicher Bevölkerungsteile in ein formalisiertes Finanzsystem. Dieses erfordert ein stabiles Mobilfunknetz, auch in entlegenen ländlichen Regionen, und die Verfügbarkeit zumindest einfacher Mobiltelefone in den Haushalten. Zwei Drittel aller Menschen ohne Bankkonto besitzen gegenwärtig ein Mobiltelefon (ebd.), sodass dies zunächst keinen Hinderungsgrund für die Ausweitung mobiler Zahlungssysteme darstellt. Zudem erhöht sich die Zahl der Menschen mit Mobiltelefon ggf. weiter, sobald angepasste Dienstleistungen zum Erhalt von Geldtransfers verfügbar sind und die entsprechende Mobilnetzabdeckung zur Verfügung steht.

Im Bereich der mobilen Kreditvergabe bewegt sich der Sektor weiterhin auf regulatorischem Neuland. Dabei muss sich die Politik zum einen damit auseinandersetzen, welche Akteure eine Lizenz für das Angebot von mobilen Finanzprodukten erhalten (Banken, Mobilfunkanbieter oder eine Kombination der beiden Akteure), aber auch durch welche staatliche Institution der Sektor reguliert wird (vgl. Blechmann 2016). Gerade im Hinblick auf die Finanzielle Inklusion von ärmeren Bevölkerungsteilen spielt dabei auch der VerbraucherInnen- sowie Datenschutz eine zentrale Rolle.

Im Bereich der mobilen Kreditvergabe erfolgt die Kreditwürdigkeitsprüfung nicht anhand einer physischen Prüfung oder auf Basis einer bestehenden Bonitätsskala. Stattdessen nutzen die Anbieter in der Regel zur Kreditwürdigkeitsbewertung der NutzerInnen die Historie der bereits genutzten Mobilfunkdienstleistungen, Geldein- und Abgänge (*cash-flow*) sowie ein ggf. bestehendes bisheriges Sparverhalten. Diese Bewertung durch Algorithmen senkt die operativen Kosten der Finanzdienstleister im Vergleich zu einer klassischen Kreditwürdigkeitsprüfung enorm, wird aber als deutlich risikobehafteter beschrieben, insbesondere da die mobilen Kredite nicht abgesichert sind. Entsprechend ist die durchschnittlich gestattete Kreditsumme relativ niedrig, z.B. in Kenia und Tansania bei unter 100 USD, mit überdurchschnittlich hohen Zinsen verbunden und in der Regel auf einen kurzen Rückzahlungszeitraum angelegt (vgl. ebd.).

Auch auf der Seite der Nutzenden entstehen durch die sehr schnelle Marktpenetration Risiken. Menschen, die keinerlei Erfahrungen mit Finanzdienstleistungen mitbringen, nehmen potentiell Kredite auf, ohne entsprechende Aufklärung über Modalitäten und Konsequenzen bei verspäteter Rückzahlung erhalten zu haben. Eine Studie über die mobile Kreditvergabe in Kenia ergab, dass 19% der Kreditnehmenden die Konditionen, Gebühren und Laufzeiten nicht vollumfänglich verstanden hatten (vgl. FSD Kenya 2019: 19).

Erste Studien sehen daher in der Finanziellen Inklusion durch mobile Finanzdienstleister eine zweite Überschuldungswelle, ähnlich wie bereits im Mikrofinanzsektor (u.a. vgl. Kimani 2020; Bateman 2020b), da die kurzfristigen Kredite mit teils exorbitanten Zinsen verbunden

sind³⁷ und sehr oft für Konsum statt für produktive Gewerbe verwendet werden. Verstärkt wird dies durch aggressive Werbung der Dienstleister, was die Impulsaufnahme von Krediten begünstigt (vgl. Blechmann 2016). Eine Studie der bei der Weltbank angesiedelten Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) stellte fest, dass ungefähr 50% der KreditnehmerInnen in Kenia und 57% in Tansania einen Kredit verspätet zurückzahlten und 12 bzw. 31% einen Kredit nicht mehr bedienen konnten (vgl. Izaguirre et al. 2018). Insbesondere unter jungen Kreditnehmenden ist die Rückzahlungsquote unterdurchschnittlich. Dies kann langfristige negative Folgen für die Finanzielle Inklusion (in diesem Fall Exklusion) der Kreditnehmenden bedeuten, wenn die mobilen Finanzdienstleister die Information an das *credit bureau* übermitteln und zukünftige formelle Kredite bei klassischen Finanzdienstleistern damit nahezu unmöglich machen (vgl. ebd.).

Für Menschen in der Landwirtschaft stellen mobile Kredite mit Laufzeiten von 30 Tagen überhaupt keine Lösung dar, um die Kreditlücke für den saisonalen Anbau zu schließen (vgl. Parlasca et al. 2022). Entsprechende Finanzprodukte müssen auch im Bereich der mobilen Finanzdienstleistungen gezielt auf Kleinbäuerinnen und Bauern ausgerichtet sein, was gerade auch für die Laufzeiten der Kredite zu gelten hat. Dennoch sollte auch der Effekt von gegenwärtigen digitalen Angeboten auf ländliche Räume und somit auch mit indirekten Effekten auf die Landwirtschaft beachtet werden. Weit verbreitete Einkommensquellen im ländlichen Raum wie Handel und Verarbeitung profitieren auch von Krediten mit kurzfristigen Zahlungszielen (vgl. ebd.).

M-PESA oder vergleichbare mobile Finanzdienstleister bieten eine gute Plattform, auf die MFI aufbauen (können), um Kleinbäuerinnen und Kleinbauern zur Finanzierung von landwirtschaftlichen Investitionen besser erreichen und dadurch die Transaktionskosten senken zu können. Aus Sicht der Kreditnehmenden sind hierbei vor allem eine Kreditdauer von mindestens einer Anbausaison sowie Kreditsicherheiten wichtig, die über eingetragenes Land hinaus akzeptabel sind. Musoni, eine kenianische MFI, rief 2015 zusammen mit der Grameen Foundation das Kreditangebot *Kilimo Booster* ins Leben. Um die Kreditsicherung durch Land zu umgehen, können Gruppen von Bäuerinnen und Bauern Anträge stellen und so Kredite in Höhe von bis zu 1.300 USD aufnehmen. Nach erfolgreich zurückgezahltem Kredit kann die Summe im nächsten Kreditzyklus steigen. Für individuelle Kredite fordert *Kilimo Booster* die Kreditsicherung durch Land und zielt mit Kreditsummen von mindestens 950 USD eher auf mittlere und größere Betriebe (Musoni o.D.).

Über Dienstleistungen im Mikrofinanzsektor hinaus bieten Mobilgeräte weitere Möglichkeiten, Menschen in abgelegenen Regionen zu erreichen. Das World Food Programme (WFP) nutzt beispielsweise mobile Bankkonten für Geldtransfers im Bereich der Humanitären Hilfe. Die Überweisung auf mobile Konten erleichtert die Erreichung der Zielgruppe und setzt die ohnehin laufende Ausrichtung des WFP auf vermehrte Geldtransfers statt materieller Hilfe fort mit dem Ziel, lokale Märkte auch in Krisenzeiten zu erhalten und zu stärken (vgl. WFP 2020, WFP 2021). Auch im Bereich der Sozialen Sicherung bieten mobile Bankkonten eine sichere Möglichkeit zur Auszahlung und ersparen den Menschen die oft kilometerweiten Laufwege bis zu einem Auszahlungspunkt (vgl. Gaesing / Mahla 2018).

³⁷ Der kenianische Marktführer Safaricom setzt eine Transaktionsgebühr von 7,5% auf einen Kredit mit 30-tägiger Rückzahlungsfrist anstatt einer Verzinsung an. Die Gebühr wird bei kurzfristiger Rückzahlung nicht gesenkt. Für jeden Monat der verspäteten Rückzahlung werden weitere 7,5% Gebühren erhoben, sodass die Konditionen der Kreditvergabe bei Safaricom, je nach Rückzahlung einem Jahreszins von 90% bis 138,2% entsprechen (vgl. Safaricom o.D.).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Finanzielle Inklusion durch mobile Finanzdienstleistungen maßgeblich vorangetrieben wird. Hier liegen große Potentiale zur Erreichung von Menschen, die bisher keinerlei Zugang zu formellem Sparen, Geldtransfers oder Krediten hatten. Die Entwicklung des Sektors hat gerade Fahrt aufgenommen, weitere Länder werden je nach regulatorischen Rahmenbedingungen erst noch erschlossen. Im Bereich der Kredite werden innovative Wege zur Kreditsicherung bzw. zur Kreditprüfung, insbesondere mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz und Algorithmen, neue Möglichkeiten, potentiell auch für ärmere Bevölkerungsteile bieten. Hierbei müssen jedoch Lehren aus den Problemen des „konventionellen“ Mikrokreditsektors gezogen werden: Eine zu schnelle Ausweitung des Geschäfts und zu niedrige Standards bei der Kreditwürdigkeitsprüfung können zum einen die Finanzinstitute in Schwierigkeiten bringen, vielmehr jedoch die von Zahlungsschwierigkeiten betroffenen KreditnehmerInnen. Mangelnde finanzielle Aufklärung sowie teilweise komplizierte Kreditkonditionen und hohe, nicht immer transparente Kosten sind nicht für alle Bevölkerungsteile eine gute Grundlage für eine Kreditaufnahme. Dieser Effekt wird sicherlich durch die automatisierte Kreditvergabe anstelle eines direkten Gesprächs mit MFI-Vertretenden verstärkt. Aus entwicklungspolitischer Sicht sollten erste Studien zu dieser Problematik z.B. aus Kenia und Tansania genauer ausgewertet werden, um in zukünftige Strategien bei der Entwicklung des mobilen Finanzsektors einfließen zu können. Zusätzlich benötigen insbesondere Kleinbäuerinnen und Kleinbauern speziell auf ihre Bedürfnisse ausgerichtete Produkte und Serviceleistungen. Eine Förderung des Sektors bietet Schnittstellen zur Arbeit im Bereich der Kooperativen, Produktionsgruppen von Bäuerinnen und Bauern sowie einer ganzheitlichen Landwirtschaftsförderung.

5. Gemeinschaftliche Finanzierung und Sparen

5.1 Spar- und kreditorientierte sowie andere Formen der Kooperativen

Zu den Formen der Kooperativen im ländlichen Raum zählen z.B. die landwirtschaftlichen Kooperativen, die sich um die kostengünstige Versorgung mit landwirtschaftlichen Inputs wie Saatgut, Düngemittel und Gerätschaft sowie um Lagerung und Vermarktung der Ernte der Mitglieder kümmern. Daneben gibt es Produktionskooperativen, in denen sich die ProduzentInnen zumeist gleicher Anbausorten (marktorientierte Nahrungspflanzen oder andere *cash crops* wie z.B. Baumwolle) zusammenschließen, um durch die Zusammenarbeit Synergien zu nutzen. Eine dritte Form von Kooperativen sind die reinen Finanzkooperativen, die ihren Mitgliedern Spar- und Kreditleistungen bieten. Sogenannte Mehrzweckkooperativen (*multi-service cooperatives, multi-purpose cooperatives*) vereinen in der Regel die oben genannten Dienstleistungen für ihre Mitglieder (vgl. World Bank 2018a).

Im Gegensatz zu Mikrofinanzinstitutionen, die ihr Kapital hauptsächlich durch Banken oder Geberorganisationen erhalten, basieren Finanzkooperativen oder auch *Savings and Credit Cooperatives* (SACCOs) und *Credit Unions* vorrangig auf den Spareinlagen ihrer Mitglieder. Im *World Council of Credit Unions* (WOCCU) mit Sitz in den USA besitzen diese Kooperativen eine Apex-Organisation, also einen Dachverband, der weltweit 86.451 *Credit Unions* in 118 Ländern Unterstützung und Beratung für Finanzkooperativen bietet. Zudem sammelt WOCCU zu jedem Land Daten zu SACCOs. Über WOCCU wurde auch das *SACCO Growth Programme* betrieben, das 2006 bis 2009 in Afrika und Lateinamerika speziell auf arme Menschen zugeschnittene Herangehensweisen, Methoden und finanzielle Produkte testete. Das von der Bill & Melinda Gates Stiftung gesponserte Programm erreichte von 2006 bis 2009 einen Anstieg der Mitglieder-Kooperativen von 83% von 52.563 auf 96.255 Kooperativen. Der Anteil derjenigen Menschen darin, die über weniger als einen USD pro Tag verfügen, stieg von 38,9% auf 59,1% an (WOCCU 2020; WOCCU 2021).

Spar- und Kreditkooperativen verzeichnen weltweit einen langsamen, aber stetigen Zuwachs an Mitgliedern von 2,9% jährlich und umfassten 2014 weltweit etwa 19% jener Erwachsenen, die mit Spar- und Kreditaktivitäten zu tun hatten („banked“ adults) (World Bank 2018a: 3). Einer ihrer Vorteile liegt in der Nähe der Genossenschaften zu ihren jeweiligen Mitgliedern bzw. KundInnen. Die SACCOs bieten Dienstleistungen wie Sparen, Kreditvergabe, das Tätigen von Überweisungen und die Einrichtung von Daueraufträgen zum Beispiel zur Zahlung von Schulgebühren an. Einige große Verbände offerieren ihre Leistungen auch digital, so z.B. viele Finanzkooperativen in Kenia und auf den Philippinen (ebd.). Laut Motompa (2016), der Wachstumsfaktoren der Finanzkooperativen in Kenia untersuchte, erhöhte die Digitalisierung der Dienstleistungen ihre Erreichbarkeit bis in die entlegensten Winkel des Landes. Zudem konnten dabei die Transaktionskosten reduziert und die Kommunikation mit Märkten und Versorgungsketten verbessert werden (ebd.).

Wie Getnet und Annullo (2012) ausführen, bestehen die Schwächen von Finanzkooperativen unter anderem darin, dass das Management häufig von dafür unzureichend qualifiziertem Personal durchgeführt wird und das Kapital begrenzt ist. Ein zu starker regulierender Einfluss des Staates auf die Strukturen, mit einer Quasi-Pflichtmitgliedschaft wie in der sozialistischen Vergangenheit in Äthiopien, wird ebenfalls als negativ für die Entwicklung von SACCOs angesehen. Auch werden mangelnde Partizipation(-smöglichkeiten) der Mitglieder und oft daraus resultierende Konflikte zwischen Management und Mitgliedern als Gründe für das Scheitern von Finanzkooperativen

angeführt (World Bank 2018a). In Äthiopien konnten allerdings durch die seit 2003 von IFAD initiierten *Rural Financial Intermediation* Programme durch die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen über Mikrofinanzinstitutionen und Finanzkooperativen im ländlichen Raum einen beträchtlichen Beitrag zur Armutsreduktion beitragen (vgl. Benti 2019).

5.2 Selbsthilfe-orientierte (traditionelle) Spar- und Finanzierungssysteme

Es gibt neben der reziproken Hilfe und einer Inanspruchnahme von informellen oder formellen Krediten auch eine erfolgreiche alternative Lösung, die mit dem Sparen beginnt. In Westafrika die *tontine* bzw. im arabischen Raum die *djam'ayah* (informelle Kooperative) neben weltweit unzähligen anderen sind traditionelle Sparringen, die in der Regel von Frauen unter Nachbarinnen oder innerhalb des Bekanntenkreises mehr oder weniger formlos, aber stets mit klaren Regeln, zum Zwecke des Ansparens von Geld für kleine Haushalts- oder Geschäftsinvestitionen gegründet werden. Der Kreis von weniger als zehn bis 20 und mehr Frauen bestimmt ein angesehenes Mitglied als Kassenführerin und legt Spar- und Auszahlungsregeln fest. Üblich ist, dass jedes Mitglied den gleichen wöchentlichen oder monatlichen, seltener (v.a. unter Marktfrauen) auch täglichen Betrag einzahlt, der sich an den jeweils verfügbaren durchschnittlichen Mitteln der Mitglieder orientiert (vgl. Abbildung 3).

Abb. 3: Wöchentliches Treffen einer Spar- und Kreditgruppe (*equb*) in Ziway, Äthiopien



Dabei gibt es sehr arme Gruppen mit extrem niedrigen Beiträgen wie auch Gruppen – zumeist wirtschaftlich aktive Frauen, die höhere Einzahlungen verabreden (vgl. Gaesing 2001, Bruchhaus 2016). Dies können in der Woche daher beispielsweise nur 100, aber auch 1000 (= ca. 1,50 EUR) und mehr Franc CFA sein, 10, 20 oder 50 ägyptische Pfund (LE, ca. 2,50 EUR) oder 10 bis vielleicht 50 marokkanische Dirham (rund 5 EUR) (siehe Box 3).

Ziel des Sparens ist meistens, jeweils einer Frau reihum entweder den gesammelten Geldbetrag während einer festgelegten Periode oder auch nur einen Teil des verfügbaren Geldes auszuzahlen, damit diese eine sonst kaum mögliche Investition tätigen kann. Dies kann ein Kochtopf oder ein kleiner Gaskocher sein, aber auch ein privater oder unternehmerisch genutzter Kühlschrank. In kleinbäuerlichen Gemeinschaften wird das Kapital vielmals für die Anschaffung von Kleinvieh, Wassertanks oder Verbesserung der Stallungen genutzt. Seltener werden in einer *tontine* die Einzahlungen gesammelt und nur bei Bedarf anteilig ausgezahlt, in kenianischen *Self-Help-Groups* ist das *table banking*, also ein Gruppenkonto aus dem auch Geld geliehen werden kann, üblicher.

Box 3: Umm Ahmad und ihre Gam'ayah

Anonymisiertes Interview des Mitverfassers Frank Bliss vom Januar 2019 in Ägypten

ʿUmm Ahmad betreibt einen kleinen Gemischtwarenladen im oberägyptischen al-Minia. Eigentlich ist es ein Kiosk von wenigen Quadratmetern Fläche aus Brettern (arab.: *kushk*), der sich an eine Hauswand aus Ziegeln anlehnt. Vor dem Kiosk liegen einige Kisten mit Tomaten, Gurken, Okraschoten und Kartoffeln. Auf dem Brett, das als Ladentheke dient, stehen neben einer altertümlichen Waage Gläser mit Süßigkeiten. In den Regalen der Rückwand liegen unten Holzkisten und Pappkartons mit losem Reis, Zucker, Bohnen oder einfachen Keksen. Oben stehen Dosen mit Tomatenmark, Cornedbeef, Gläser mit Mayonnaise, Kartons mit Tee und billigen Zigaretten, Shampoo, Plastikämme, und wer sich etwas über die Theke beugt, wird vor allem die Kanister mit US-amerikanischem Sojaöl bemerken.

ʿUmm Ahmad, die „Mutter von Ahmed“, setzt an guten Tag etwa Tausend ägyptische Pfund (LE) um, umgerechnet rund 50 EUR. Im Durchschnitt sind es eher 30 EUR was bei 30 Tagen im Monat – Feiertage kann sie sich nicht leisten – ungefähr auf 900 EUR hinausläuft. 15% davon oder 135 EUR sind nach Abzug der Miete für den Standort ihres *kushk* ihr Gewinn. Das sind immerhin 45 EUR mehr als das Gehalt ihres Mannes, der an einer Grundschule als Wächter für umgerechnet 90 EUR im Monat arbeitet. Die etwa 45 Jahre alte Frau (so genau kennt sie ihr Alter nicht, da ihr Vater ihre Geburt niemals offiziell registriert hat) ist Mitglied einer *gam'ayah* – eines Sparrings, dem 16 Frauen angehören, die meisten sind wie sie Kleinhändlerinnen, wobei aber nur die Hälfte über einen so schönen Kiosk wie ʿUmm Ahmad verfügt.

In die Mitgliedschaft in der *gam'ayah* ist die Händlerin nach dem Tod ihrer Mutter eingetreten, wo sie deren Platz übernommen hat – und damit auch die Verpflichtung, für die Gruppe als Kassiererin zu fungieren. Sie führt das Kassenheft, in das bei jeder Neuanlage auch die Sparregeln eingetragen bzw. ergänzt werden, die die Gruppe sich gegeben hat und die mit Blick auf die Beiträge laufend an die galoppierende Inflation in Ägypten angepasst werden müssen. An jedem 15. eines Monats erhält jeweils eine Frau die Gesamteinnahmen der Spargruppe, wobei jedes Mitglied alle 16 Monate an die Reihe kommt. Bei zuletzt einer wöchentlichen Einlage von 40 Pfund (etwa 2 EUR) pro Mitglied sind dies 2.560 Pfund oder 128 EUR.

Das letzte Mal vor einem halben Jahr hat ʿUmm Ahmad von dem Geld ein neues Blechdach für den Kiosk errichten lassen. Wenn sie wieder an der Reihe sein wird, könnte der ihr zustehende Betrag den Grundstock für einen Kühlschrank bilden, der es ihr dann ermöglichen würde, auch Softdrinks vor allem an Schulkinder zu verkaufen.

Fortsetzung Box 3: Umm Ahmad und ihre Gam'ayah

Die *gam'ayah* der Kleinunternehmerinnen vergibt immer den gesamten im Monat zusammengetragenen Geldbetrag. Sie verleiht auch kein Geld, wie dies einige andere Spargruppen im gleichen Stadtviertel machen und nimmt auch selbst keine Kredite bei professionellen oder informellen Kreditgebern auf. Die Mitglieder müssten sich da schon selbst um ein Darlehen bemühen, berichtet 'Umm Ahmad. Ihnen als Gruppe sei dies zu riskant. Noch nie sei auch nur ein Piaster (100 Piaster = 1 LE) weggekommen und das solle auch so bleiben.

(Quelle: Eigene Forschungsunterlagen)

Die Wirkungen der informellen Spargruppen sind erheblich. Sie ermöglichen sehr armen Mitgliedern, durch die konsequenten Einzahlungsregeln etwas Geld zurückzuhalten, ggf. auch vor dem Ehemann zu „sichern“, um z.B. zum Schuljahresbeginn das Schulgeld für eine Tochter bezahlen zu können. Für arme Frauen ist die Einzahlung selbst kleiner Beträge natürlich oft schwierig, es hilft ihnen aber, um der Familie wenigstens ab und zu einen wichtigen Wunsch erfüllen zu können, ohne dafür vom Ehemann abhängig sein zu müssen. Nicht extrem arme Frauen verschaffen sich durch die Gruppe bei vergleichsweise höheren Einzahlungen Spielraum für Investitionen in den Haushalt oder für den Start oder die Erweiterung eines kleinen Gewerbes. Für den Sparerfolg wichtig ist der (selbst gewählte) Gruppendruck, die Beiträge möglichst pünktlich zu entrichten.

Nicht zu vernachlässigen ist auch das durch die Gruppe entstehende Sozialkapital unter ärmeren Personen. Durch die regelmäßigen Treffen kennen die Mitglieder sich untereinander persönlich und stehen vielmals in Notsituationen füreinander ein. So können Mitglieder für den Krankheitsfall oder eine Beerdigung Geld aus dem Konto entnehmen oder bei Zahlungsschwierigkeiten einen Kredit auch ohne Konsequenzen um einige Wochen verlängern. Die situative Einschätzung und Empathie der Gruppe unterscheidet Spar- und Kreditmechanismen über die bäuerliche Selbstorganisation stark von formellen oder informellen Finanzdienstleistern. Dadurch bekommen die (Frauen)Gruppen eine ganz besondere Bedeutung für vulnerable Bevölkerungsteile.

Die Literatur vor allem zur *tontine*, weniger zur *gam'ayah*, ist relativ groß und bereits 1995 erschien eine Bibliographie zu diesen „rotating savings and credit associations“ (vgl. Low 1995). Bemerkenswert ist, dass sich auch die EZ früh mit *tontines* und ähnlichen Spargruppen beschäftigt hat, wobei offenkundig von Anfang an die Idee vorherrschend war, dass die selbstorganisierten Gruppen unbedingt der Unterstützung bedürften und man sie mit „modernen“ formellen Finanzdienstleistern zusammenzubringen oder die Gruppen sogar selbst formalisieren müsste (vgl. Balkenhol / Gueye o.D. [ca. 1990]; Kalala / Ouedraogo 2001, Henry 2003; Bruchhaus 2016, FISPLG 2020 und 2021;). So wurden in Oberägypten aus den informellen Kreditgruppen (*gam'ayāt*) die VSLA, die *Village Saving and Loan Associations* (vgl. UN Women 2017).

Eva-Maria Bruchhaus (2016) sieht durchaus Vorteile, wenn sich der formelle Finanzsektor auch mit *tontines* beschäftigt und ihre finanzielle Kraft für einkommenssteigernde Investitionen unterstützt. Allerdings sieht sie auch die Gefahr, dass kommerzielle Mikrofinanzangebote zur Überschuldung armer Menschen führen können. Zudem dürfen sich die Sparansätze der *tontines* nicht in Spekulationen verlieren, da sie doch den Hauptzweck haben, den Mitgliedern soziale und finanzielle Sicherheit geben zu sollen (ebd.).

6. Gender-Aspekte beim Zugang zu Finanz- und Versicherungsdienstleistungen im ländlichen Raum

In der Forschungsdebatte werden vor allem zwei generelle Trends in Bezug auf den Zugang von Frauen zu Finanzdienstleistungen deutlich. Zum einen wird häufig kritisiert, dass der Zugang zu formalen Krediten für Frauen sehr viel schwieriger sei als für Männer und sie daher wesentlich seltener Kredite nutzen würden als Männer. Zum anderen haben viele Mikrofinanzinstitutionen in den 1980er und vor allem frühen 1990er Jahren geradezu einen *Run* auf weibliche Kundinnen entwickelt, weil davon ausgegangen wurde, dass diese über eine höhere Rückzahlungsmoral verfügen (Vgl. Mayoux 2000). Nicht nur im asiatischen Raum entstanden seit der Gründung der Grameen Bank (1983) bis noch vor wenigen Jahren eine Vielzahl von Mikrofinanzsystemen, die sich vornehmlich an Frauen(gruppen) wenden. Diese zunächst mit Armutsbekämpfung und dem Empowerment von Frauen eng in Verbindung gebrachte Entwicklung ist jedoch mittlerweile sehr in die Kritik gekommen³⁸.

Diverse Studien belegen, dass Frauen über die MFI zwar häufig Kredite aufnehmen, dass diese aber in der Regel sehr viel kleiner sind als die Kredite, die von Männern aufgenommen werden (Fletschner / Kenney 2014 (Querschnittsanalyse), Bardasi et al. 2011 nahezu weltweit, Van Tran et al. 2018 für Vietnam). Eine Ausnahme besteht laut Bezboruah / Pillai (2014) dann, wenn in der MFI oder Kooperative ein höherer Anteil an Frauen in leitenden Funktionen beschäftigt ist. In diesem Fall greifen Frauen durchaus zu höheren Krediten (ebd.).

Der Zugang zu formalen Krediten ist für Frauen trotz dieser oben angeführten Aspekte aus unterschiedlichen Gründen schwerer als für Männer. Zum einen können sie häufig nicht die Sicherheiten bieten, die Banken für die Kreditvergabe fordern. Frauen verfügen seltener über Landtitel als Männer. Das Wohnhaus ist zudem oft auf den Namen des Mannes eingetragen oder im günstigsten Fall auf beide Ehepartner, was aber dennoch die Zustimmung des Ehemannes zu einer Kreditaufnahme bedingen würde. Mobile Sicherheiten wie Fahrräder, Autos, landwirtschaftliche Gerätschaften oder wertvolle Haushaltsgegenstände sind oft nicht im Besitz von Frauen oder werden von den Banken als Sicherheiten nicht anerkannt (vgl. Rajeev et al. 2011, Van Tran 2018). Hinzu kommt ihre überproportionale finanzielle Exklusion. So haben weltweit 72% der Männer, aber nur 65% der Frauen Zugang zu einem formellen Konto (vgl. Demirgüç-Kunt et al. 2018: 23).

Ebenso ist der Zugang dadurch erschwert, dass Frauen vor allem in ländlichen Gebieten häufig Analfabetinnen sind oder nur über wenige Jahre Schulbildung verfügen und damit die Hürde für die Kenntnisnahme von Verfahrensregeln und Kreditkonditionen sowie das Ausfüllen von Formularen sehr hoch ist. Kulturell bedingte Beschränkungen wie die Einschränkung von Mobilität und Entscheidungsgewalt kommen hinzu (vgl. Badri 2013, Rajeev et al. 2011).

Dass Frauen seltener als Männer Kredite aufnehmen, liegt in manchen Gesellschaften auch daran, dass Frauen Hindernisse sehen, wo zumindest technisch keine bestehen, sich z.B. für weniger kreditwürdig erachten und allgemein eine größere Scheu vor der Kreditaufnahme sowie ein allgemein geringeres Selbstbewusstsein als Männer haben. Mädchen (und junge Frauen) werden häufig dazu erzogen, sich nicht so viel zuzutrauen wie Jungen. Außerdem werden ihre Mobilität und ihr Handlungsspielraum durch kulturelle Normen eingeschränkt

³⁸ Siehe zu Kritik an MFI z.B. Wichterich (2015) zu Indien, D'Espallier et al. (2010) in einer Studie mit 70 Ländern weltweit sowie Mayoux (2002) über die Feminisierung von Schulden.

sowie dadurch, sie vor angeblichen und realen Gefahren schützen zu wollen, die in der Regel von Männern ausgehen (vgl. Badri 2013, Chaudhuri et al. 2018, Gaesing 2001).

Wichterich (2015) kritisiert, dass Kleinkreditprogramme in vielen Fällen die traditionellen Spar- und Kreditgruppen, die besonders bei Frauen beliebt waren, verdrängt hätten. Das Negative daran ist vor allem, dass diese Gruppen (*tontine* im frankophonen Westafrika, *susu* in Ghana und Liberia, *equb* in Äthiopien, *merry-go-round* im weiteren ostafrikanischen Raum) normalerweise Solidargruppen waren, die sich gegenseitig unterstützten und oft auch in Bereichen wie der Landwirtschaft zusammenarbeiteten. Im Zusammenhang mit Kleinkreditprogrammen hingegen erfolgt nicht etwa eine Stärkung der Gruppensolidarität, sondern eine Entwicklung der Gruppe zu einem „Mobilisierungs- und Disziplinierungsorgan“, das der Kontrolle und vornehmlich den Zielen der Mikrofinanzinstitution dient (siehe auch Kapitel 5.2).

Die Frage, ob die zunehmenden Kreditvolumina, vor allem im Rahmen von Frauengruppen aufgenommen, auch gleichzeitig zu einem Empowerment von Frauen führen, kann nicht uneingeschränkt bejaht werden. Mayoux (2000) kommt in ihrer Studie für die International Labour Organisation (ILO) zu dem Schluss, dass dies zumindest nicht automatisch geschieht. Ganle et al. (2015) berichten zwar von zahlreichen asiatischen Studien, die ein Empowerment von Frauen durch die Nutzung von Mikrokrediten attestieren, zeigen aber in ihrer eigenen empirischen Arbeit in Ghana sehr deutlich, dass dort teilweise genau das Gegenteil passiert. Die über World Vision nach Vorbild der Grameen Bank vergebenen Kleinkredite an arme Frauen in einem ländlichen Distrikt waren zu klein, um Frauen eine sinnvolle Investition in eine gewinnbringende Aktivität zu ermöglichen und wurden zudem in einer Jahreszeit vergeben, in der arme Familien unter Nahrungsmittelknappheit litten (Ganle et al. 2015). Die Kredite wurden demnach vorrangig genutzt, um Nahrung zuzukaufen und um die größten Haushaltslöcher zu stopfen. 26,5% der Frauen gaben zudem an, dass der Ehemann ihr den Kredit weggenommen habe und nur 16% sagten, sie hätten die alleinige Kontrolle über ihren Kredit (ebd.). Viele Frauen hatten große Schwierigkeiten bei der Rückzahlung, waren vulnerabler als zuvor und verloren an Status in ihren Familien und ihrer Gemeinschaft. Immerhin hatten sie jetzt mehr Mitspracherecht bei häuslichen Entscheidungen – wurde doch über die Frauen der Kredit als neue Einkommensquelle für den Haushalt erschlossen³⁹.

Badri (2013) berichtet für den Sudan davon, dass Männer sich die Kredite ihrer Ehefrauen, zum Teil auch gewaltsam, aneignen. Auch Balasubramanian (2012) fügt für den südasiatischen Raum an, dass Ehemänner häufig die Nutzung des Kredites kontrollierten oder gleich das Geld ganz für sich in Anspruch nahmen, die Frau aber durchaus mit dem Problem der Rückzahlung des Kredits allein ließen. Wenn sich die Ehemänner nicht schon den Kredit selbst aneigneten, so erfolge dies oft später über die Einnahmen aus der Einkommen schaffenden Aktivität, die ihre Frauen damit finanziert hätten.

Kimengesi et al. (2020) stellen zusammenfassend fest, dass es dort, wo der Mikrokredit die patriarchalen Strukturen und Geschlechterbeziehungen nicht aktiv angehe, eher zu Nachteilen für Frauen führe und ein „*Disempowerment*“ von Frauen beobachtet werde. Sie hätten eine erhöhte Arbeitslast, litten unter dem Rückzahlungsdruck und andere Familienmitglieder nutzten an ihrer Stelle den Kredit.

³⁹ Letzteres ist auch ein Ergebnis der umfassenden BRACED Evaluationen etwa zum Länderpaket Burkina Faso (vgl. Leavy et al. 2018, 2019). Die sehr detaillierten Länderberichte wurden allerdings nicht einzeln veröffentlicht.

Bei Versicherungsdienstleistungen werden zunehmend Genderaspekte einbezogen. Frauen, Mädchen und generell Kinder gelten als stärker vom Klimawandel betroffen als Männer. So haben Frauen und Kinder ein 14-mal höheres Risiko, an den Folgen einer klimabedingten Katastrophe zu sterben als Männer. Daher sollte bei der Konzeption von Versicherungsleistungen untersucht werden, welchen Risiken genau Frauen und Kinder unterliegen, um darauf adäquat reagieren zu können (vgl. InsuResilience Global Partnership 2019a).

Index-basierte Versicherungen werden immer häufiger zur Absicherung von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern gegen klimabedingte Risiken eingesetzt (siehe Kapitel 3). Die *R4 Rural Resilience Initiative* ist einer dieser Ansätze und wird von Oxfam America und dem World Food Programme in Äthiopien, Kenia, Malawi, Sambia, Senegal und Zimbabwe durchgeführt. R4 besteht aus vier Programmteilen:

- (i) Risikominderung durch verschiedene Maßnahmen eines nachhaltigen Ressourcenmanagements,
- (ii) Risikotransfer als indexbasierte Versicherungskomponente,
- (iii) Risikoreserven (ein Spar- und Kreditpool, über den Mitglieder nicht in der Versicherung enthaltene Risiken wie Krankheit abdecken können) und
- (iv) einer vorsichtigen Risikowahrnehmung durch Spareinlagen und Kreditnahme über die örtlichen Finanzkooperativen (Kühne 2019).

Im Jahr 2019 nahmen in Äthiopien 29.300 Menschen, davon 35% Frauen, an R4 teil. Besonders die Ernährungssicherheit von Frauen konnte durch R4 gesteigert werden. Für die Versicherungskomponente werden die Beiträge an die in jedem Dorf vorhandenen *Rural Savings and Credit Cooperatives* gezahlt. Sehr arme Menschen, die den Beitrag nicht zahlen können, können durch ihre Arbeitsleistung bei den kommunalen Ressourcenschutzmaßnahmen (den innovativen „*insurance for work*“ Ansatz) ihren Beitrag ableisten (Kühne 2019).

Auch für Kenia bescheinigen Greatrex et al. (2015) dem R4 Ansatz eine sehr positive Wirkung auf Frauen. So waren in Marsabit County 40 % der VersicherungsnehmerInnen Frauen. Dies wurde zum einen darauf zurückgeführt, dass sie durch ihre Handelseinkünfte über ein regelmäßiges, wenn auch geringes Einkommen verfügten und so die Beiträge leisten könnten, dass sie zudem das Risiko vermeiden wollten und ggf. Innovationen eher annähmen als Männer. Zudem seien die risikomindernde Spar- und Kreditkomponente sowie der Ansatz *insurance for work* auf Frauen zugeschnitten worden.

Eine andere Möglichkeit, Versicherungsprodukte effizienter zu gestalten ist, sie an genderspezifische Gegebenheiten anzupassen. So bauen Frauen häufig andere Feldfrüchte an als Männer oder besitzen andere Nutztierarten, die in die Indizes zur Bemessung der Auszahlung einer Versicherungsleistung einfließen könnten (Jarzabkowski et al. 2019).

Klima- und Katastrophenrisikoversicherungen umfassen Leistungen bei Dürre, Hitze, Überflutung und Überschwemmung, Frostschäden, Wirbelstürmen, Erdbeben und Tsunamis. Die Mitglieder der *InsuResilience Global Partnership* mit Sitz in Bonn (siehe hierzu auch Kapitel 3), zu denen UNDP, die Asiatische Entwicklungsbank, diverse Staaten, das World Food Programme sowie auch GIZ und KfW gehören, verabschiedeten 2020 eine Deklaration zu Genderaspekten bei Klimaversicherungen (vgl. InsuResilience Global Partnership 2019b). Diese erkennt die Unterschiedlichkeit von Klimawirkungen auf Männer und Frauen an und formuliert einen Genderaktionsplan. Eine Umsetzungsmaßnahme ist zum Beispiel die

Förderung und Finanzierung eines Langzeittrainings von weiblichen Führungskräften im Versicherungsbereich durch Organisationen wie *Women's World Banking*⁴⁰.

Zwischenfazit

- Trotz eines *Runs* der MFI auf Frauen wegen ihrer nachgewiesenermaßen guten Rückzahlungsmoral ist der Zugang zu Krediten für Frauen generell erschwert, weil sie nur in geringem Maße über als Sicherheit akzeptierte Besitztümer verfügen, weniger mobil sind als Männer sowie aufgrund ihrer oft geringen Bildung nur schwer Zugang zur Bürokratie der Kreditinstitutionen finden.
- Für Frauen sind demnach Finanzinstitutionen interessant, die dezentral, kundenfreundlich und ohne Bürokratie ihren Service anbieten.
- Obwohl Frauen die Kreditnehmerinnen sind, kontrollieren Männer häufig das erhaltene Geld. Hier gilt es zu prüfen, inwieweit diese „Missnutzung“ minimiert bzw. sogar ganz ausgeschlossen werden kann.
- Traditionelle Spar- und Kreditgruppen fördern den sozialen Zusammenhalt und bieten den Frauen Sicherheit. Daher können diese Gruppen von der EZ auch als Beratungskanal in Finanzfragen genutzt werden.
- Versicherungen sind gehalten, bei ihren Angeboten auf die speziellen Bedürfnisse und Risikobereiche von Frauen einzugehen, so z.B. von Frauen angebaute Feldfrüchte und gehaltene Tiere mitzuversichern und sich z.B. nicht nur auf Großvieh und *cash crops* zu konzentrieren. Es stellt sich allerdings die Frage, ob und in welchen Fällen Frauen überhaupt am Konzept der Risikoversicherung so viel Interesse zeigen, dass sie bereit wären, Beiträge dafür zu zahlen.

⁴⁰ So wurde eine hochrangige Mitarbeiterin des Finanzministeriums in Madagaskar ausgebildet, die auch mit dem vom BMZ geförderten Projekt *Adaptation of Agricultural Value Chains to Climate Change (PrAda)* zusammenarbeitet und maßgeblich bei der Formulierung einer inklusiven Versicherungsstrategie mitwirkte.

7. Agrarfinanzierung in der Entwicklungszusammenarbeit

7.1 Finanzielle Inklusion

Finanzielle Inklusion (FI) beschreibt den Zugang, die Verfügbarkeit und die Nutzung von Finanzdienstleistungen wie Sparen, Kredit, Versicherungen und Geldtransfers. Der Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen ermöglicht Menschen sichere Wege zum Aufbau von Ersparnissen, von sicheren und oftmals kostengünstigeren Geldtransfers und reduziert die Notwendigkeit, von informellen Kreditgebern (*money lenders*) mit ihren vielfach extremen Zinsgebühren Darlehen aufzunehmen. Über die Haushaltsebene hinaus verspricht u.a. eine stärkere FI die Stärkung von Klein(st)gewerbe, wirtschaftliches Wachstum, beschäftigungsfördernde Effekte und geringere Ungleichheiten sowie verbesserte Lebensbedingungen der armen Bevölkerungsteile (vgl. Bozkurt et al. 2018). Basierend auf diesen entwicklungspolitischen Annahmen nimmt FI in den letzten Jahren einen zentralen Platz in der internationalen Zusammenarbeit sowie den nationalen Entwicklungsplänen ein und öffnete dabei durch die enorme Breite des Themas die Türen für eine Vielzahl von Akteuren. Eine Digitalisierung von Finanzdienstleistungen zur Finanziellen Inklusion spielt dabei bereits eine wichtige Rolle. Zusätzlich zu den klassischen Beteiligten der Politik und des Mikrofinanzsektors nehmen nun auch Kooperativen und Spargruppen, Mobilfunkanbieter, FinTechs⁴¹ wie auch internationale Finanzinstitute eine zentrale Rolle ein (vgl. Mader 2018).

FI findet sich auch in den SDG wieder. SDG 1.4 sieht bis 2030 die FI „aller erwachsenen Menschen“ vor. Mit der *Universal Financial Access 2020 Strategy* fokussiert die Weltbank ihre Aktivitäten im Bereich der Finanziellen Inklusion auf 25 Länder, in denen 73% derjenigen Menschen leben, die bisher noch keinen Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen haben oder diese nicht in Anspruch nehmen. Die Weltbank schätzt die Zahl der Menschen, die weltweit durch verbesserte regulatorische Rahmenbedingungen Zugang zu Finanzdienstleistung erhalten können, auf 1,3 der 1,7 Milliarden Personen, die bisher von diesen ausgeschlossen sind. Dabei wird die Annahme vertreten, dass FI einen entscheidenden armutsmindernden Effekt auslöst, da Menschen erstmals gesichert sparen, Versicherungsdienstleistungen in Anspruch nehmen können, Handel und produktives Gewerbe über den Zugang zu Krediten gefördert wird und Risiken des Haushaltes besser abgedeckt werden können (vgl. World Bank Group 2021).

Seit Beginn dieser Entwicklungsaktivitäten konnte die Weltbank nach eigenen Angaben über verschiedene Mechanismen bis zu einer Milliarde Menschen den Zugang zu einem Bankkonto ermöglichen. Damit ist zwar das eigene Ziel des universellen Zugangs bis 2020 verfehlt, jedoch ein klar positiver Trend in der FI erkennbar, der durch die bereits beschriebene Digitalisierung aller Wahrscheinlichkeit nach anhalten wird. Bozkurt et al. bestätigen diesen Trend durch eine Untersuchung der räumlichen Dimensionen von FI. Die Länder mit dem gegenwärtig niedrigsten *Financial Inclusion Index* (einer Kombination aus Zugang und Nutzung finanzieller Dienstleistungen) sind auch jene Staaten, welche die höchsten Wachstumsraten bei der FI aufweisen. Generell sind zudem global sinkende Ungleichheiten bei der FI zu beobachten (vgl. Bozkurt et al. 2018), wenn auch zu sehr

⁴¹ Thomas-Frank Dapp (2014) beschreibt FinTechs als „technologiegetriebene Unternehmen, die sich digital und mit großer Dynamik in den Markt für leicht zu standardisierende Finanzprodukte und -dienste drängen, um Kunden und Marktanteile zu gewinnen“.

ungleichen Bedingungen. Kredite, aber auch Gebühren, sind relativ gesehen deutlich niedriger für diejenigen, die höhere Summen bewegen.

Zu diskutieren bleibt die Frage, ab wann FI erreicht ist. Der reine Besitz eines Bankkontos, welches nur sporadisch genutzt wird, beschreibt nur eine sehr geringe Einbeziehung der Beteiligten und sehr wahrscheinlich daher auch nur einen sehr geringen Nutzen innerhalb des Finanzsystems. Legt man qualitativere Maßstäbe an, ist davon auszugehen, dass insbesondere in Ländern mit niedrigem Einkommen die FI weite Teile der Bevölkerung bisher nicht erreicht hat und auch mit dem Zugang zu einem formellen Bankkonto (noch) nicht erreichen wird. Der Think Tank *Centre for Financial Inclusion* schlägt vor diesem Hintergrund folgende Definition von Finanzieller Inklusion vor:

Financial inclusion is a state in which everyone who can use them has access to a range of quality financial services at affordable prices, with convenience, dignity, and consumer protection, delivered by a range of providers in a stable, competitive market to financially capable clients (Kelly / Rhyne 2015: 7).

Diese Definition soll keineswegs bisherige Erfolge kleiner erscheinen lassen, als sie es sind. Sie dient als Hinweis, dass der Zugang zu einem Bankkonto nur der Beginn und nicht das Ziel der FI darstellt. Für Kleinbäuerinnen und Kleinbauern gilt dies aufgrund der sehr spezifischen Anforderungen an finanzielle Dienstleistungen in besonderem Maße.

Wie bereits in Kapitel 2 beschrieben, darf das Potential der FI im Bereich der Armutsminderung insgesamt nicht überschätzt werden. Nachweislich für eine Verringerung der Armut werden bisher lediglich Sparmechanismen für einkommensschwache Haushalte angeführt (Duvendack / Mader 2020).

7.2 Mikrofinanzierung und Graduation-Ansätze

7.2.1 Graduation, Kredite und mehr

Mikrofinanzierung (MF) spielt vor allem auch im Rahmen des „Graduation-Ansatzes“ eine wichtige Rolle, wobei die meisten KommentatorInnen die Notwendigkeit einer intensiven Begleitung der KreditnehmerInnen als wichtig für den Erfolg anführen, und zwar unabhängig von ihrer unterschiedlichen Bewertung der tatsächlichen Wirkungen und ihrer Nachhaltigkeit (vgl. u.a. Banerjee et al. 2015, Chowdhury 2009, Kidd /Bailey-Athias 2017, Osmani 2014, PEI 2018, UN Women 2020).

„Graduation“ beschreibt einen Prozess, bei dem Menschen Unterstützung in Form von Sachwerten und Betriebsmitteln, Geldtransfers (Zuschüsse), Nahrungsmittelhilfe, technischen und unternehmerischen Qualifizierungsmaßnahmen und dergleichen bekommen, um sich langfristig aus der Abhängigkeit von dieser Hilfe befreien und aus dem Programm ausscheiden zu können (vgl. Devereux / Sabates-Wheeler 2015)⁴². Ziele und Gegenstand der stark auf MF zurückgreifenden Graduation-Strategie werden z.B. seitens der NRO BRAC, auf die der Ansatz im Wesentlichen zurückzuführen ist, wie folgt erklärt (2020):

⁴² Vgl. die Kernelemente von Graduation nach Banerjee et al. (2015: 4): 1. Productive asset transfer: a one-time transfer of a productive asset; 2. Consumption support: a regular transfer of food or cash for a few months to about a year; 3. Technical skills training on managing the particular productive assets; 4. High-frequency home visits; 5. Savings: access to a savings account and in some instances a deposit collection service and/or mandatory savings; 6. Some health education, basic health services, and/or life-skills training.

“The graduation strategy and / or approach ... is an integrated and sequenced set of interventions that aims to enable extreme and ultra-poor⁴³ households and individuals to achieve ‘key milestones’ towards sustainable livelihoods and socioeconomic resilience in order to progress along pathways out of extreme poverty”⁴⁴.

Unter Berufung auf Datenmaterial seitens BRAC nehmen Apel et al. an, dass zwischen 2002 und 2012 rund 95% aller Haushalte, die an einem BRAC Graduation Programm teilgenommen haben (etwa 1,4 Millionen), sich innerhalb von sechs Jahren aus der Ultra-Armut befreien konnten (2016: 9).

Positive Wirkungen des Graduation-Ansatzes werden in der sehr umfassenden Literatur zum Thema kaum bestritten, allerdings stellen zahlreiche AutorInnen wie auch die VerfasserInnen dieser Studie die Frage nach dem tatsächlichen Umfang der Wirkungen: Lassen sich ultra-arme und extrem arme Menschen wirklich durch die gängigen Graduation-Maßnahmen nachhaltig über die Armutsgrenze (1,90 USD) bringen? Wichtig im Zusammenhang mit Graduation ist die Darstellung der Veränderungen auch und gerade in absoluten Einkommenszahlen wie auch die Bewertung der Wirkungen anhand von weiteren Kriterien etwa im Sinne des Capability-Ansatzes von Amartya Sen (2017: 258ff). Werden nämlich die Wirkungen relativ in Prozenten formuliert, wie dies bei UN Women anhand eines Beispiels angeführt wird („[...] between 2002 and 2008, among Targeting the Ultra-Poor participants, income increased 72 per cent on average, whereas among non-participants, the increase was only 29 per cent“, 2020: 71) so erscheinen die Veränderungen achtbar. Selbst wenn es auf sechs bis sieben Jahre berechnet, nur etwas über 10% im Jahr sind, so sind dies deutlich höhere Zuwachsraten als zu erwartende generelle Einkommenssteigerungen in den Bezugsländern.

Wird jedoch das Einkommen von Ultra-Armen betrachtet, welches in der Regel die Hälfte der Werte für die internationale oder sogar die häufig noch niedrigere nationale Armutsgrenze unterschreitet, dann kann von einem Weg selbst aus extremer Armut sehr oft nicht gesprochen werden. Wer nämlich lediglich über einen Gegenwert von 0,50 USD am Tag verfügt, der hätte nach sechs Jahren selbst bei den genannten hohen Steigerungsraten gerade einmal 0,86 USD zur Verfügung und bliebe damit noch weit von der Einkommensgrenze von seinerzeit 1,25 USD entfernt, die 2008 bis 2015 für extreme Armut galt. Zwischenzeitlich wurde diese Grenze 2015 zudem bekanntlich auf 1,90 USD angehoben, so dass es fraglich ist, ob bei ähnlichen hohen jährlichen Steigerungsraten – die im Bericht von UN Women selbst bezweifelt werden – jemals die „extreme“, geschweige „einfache“ Armutsgrenze überschritten werden kann bzw. die Menschen aus dem Bereich akuter Vulnerabilität herauskommen können⁴⁵. Die im Rahmen von sogenannten Graduation-Ansätze gewährten Gelder bzw. die im Gesamtpaket der *Graduation*-Ansätze gewährten Unterstützungen reichen

⁴³ Hier eher über das Einkommen definiert und nicht über die Problematik, über keine Arbeitskraft in einer Familie und damit über keine aktiven Erwerbsmöglichkeiten zu verfügen. Von daher sind *Graduation*-Ansätze, die auf eine Schaffung oder Erweiterung von Erwerbsquellen zielen, für Ultra-Arme letzterer Kategorie nicht geeignet. Für diese kommen nur bedingungslose Geldtransfers im Sinne von Sozialhilfezahlungen infrage (vgl. Bliss 2020). Zur Definition von ultra-arm siehe Kapitel 2.2.1.

⁴⁴ Siehe hierzu BRAC 2021.

⁴⁵ Es ist bemerkenswert, dass es den internationalen Grenzwert für „extreme Armut“ gibt (zurzeit 1,90 USD), aber keine Werte für „einfache Armut“. Unter Umständen wäre das Spektrum, das die Weltbank für Länder mit mittlerem Einkommen führt (3,20 bis 5,50 USD), ein geeigneter Wert für die monetäre Darstellung von Armut. Für akute Vulnerabilität könnte der doppelte Wert der extremen Armutsgrenze angenommen werden, also 3,80 USD, obwohl Grenzen einer Vulnerabilität – gemessen zumindest an den Folgen des Klimawandels – kaum beziffert werden können.

für diese Gruppe in der Regel daher nicht aus, um die Grenze extremer Armut jemals überwinden zu können⁴⁶.

Das Kernproblem bei *Graduation*-Ansätzen scheint zu sein, dass nicht-rückzahlbare Einmalzahlungen an Arme wie auch ergänzende oder alleinige Mikrokredite in beiden Fällen zur Bildung von Produktivvermögen führen sollen, diese aber oft zu gering dimensioniert sind, um bei dem Aufbau einer wirtschaftlichen Existenz zu helfen⁴⁷. Daher tragen sie möglicherweise (zeitweise) zu einer leichten Verbesserung der Lebensumstände bei, aber schaffen keine nachhaltige Einkommensbasis in einer Höhe, die es den Begünstigten erlaubt, die Armutsgrenze definitiv zu überwinden.

Wenn die Wirkungen von MF bereits im Kontext von *Graduation*-Ansätzen, bei denen eine intensive Beratung und Begleitung der KreditnehmerInnen die Regel ist, oft beschränkt bleiben, so muss die Frage nach den Resultaten von MF im Kontext der Armutsbekämpfung grundsätzlich gestellt werden, da die Mehrzahl dieser Kredite deutlich weniger, viele gar nicht technisch begleitet werden.

Dennoch bleibt festzuhalten, dass in Fällen, wo eine sehr engmaschige Begleitung der Kreditnehmenden der Fall ist und auch langfristig erhalten bleibt, eine nachhaltige Finanzielle Inklusion erreicht werden kann. Im weitesten Sinne lassen sich z.B. Ansätze von Sozialunternehmen für ländliche Mikrofinanzmodelle im Bereich der Graduierung verorten. Durch eine sehr enge Betreuung der Kreditnehmenden und die Auszahlung des Kredits über produktive Güter, wie z.B. Betriebsmittel, können sehr hohe Rückzahlungsraten bei vergleichbar kleinen Kreditsummen erreicht werden. Gerade in der Landwirtschaft können über diese Modelle Kredite an Haushalte vergeben werden, die für privatwirtschaftliche Akteure nicht bedienbar sind. Zu beachten ist hierbei jedoch, dass die Organisationen in diesem Bereich lange, durch externe Geber finanzierte Anschubphasen bei der Skalierung benötigen oder dauerhaft von einer Bezuschussung abhängig sind.

7.2.2 Mikrokredite im Fokus

There is little evidence that microcredit generally harms borrowers as was feared by some critics, but there is also little evidence that microcredit transforms poor households into prosperous entrepreneurs (Rachael Meager 2019).

Der Umfang an Literatur zu privatwirtschaftlichen Mikrokrediten, die vor allem das untere Segment an Mikrokrediten zum Gegenstand hat (weniger als 50 bis unter 500 USD), ist noch größer als zu *Graduation* – und erneut bewegen sich die Meinungen zwischen „uneingeschränkt positiv“ und „absolut wirkungslos“ bzw. sogar „schädlich“.

Eindeutig positive Wirkungen spricht eine Studie von S.R. Osmani Mikrokrediten in Bangladesch zu, wo diese eine/n von zehn KreditnehmerInnen aus Armut und eine/n von fünf KreditnehmerInnen aus extremer Armut geführt hätten (2014). In ähnlicher Weise äußern sich Sultan / Masih (2016) ebenfalls zu Bangladesch. Sie sehen in der MF sogar eine der wichtigsten Grundlagen für das BNE-Wachstum im Lande. Jafar et al. – erneut basierend auf Analysen zu

⁴⁶ Einer der Mitverfasser dieser Studie nahm am ADB-CPAN Workshop 2016 in Manila teil, auf dem die Armutswirkungen des BRAC-Ultra Poor Programms sehr kontrovers diskutiert wurden. So wurden dem Programm zwar ca. 20% Einkommenssteigerung bei den KreditnehmerInnen bescheinigt, die es jedoch den Familien nicht erlauben, über die Armutsgrenze zu gelangen.

⁴⁷ Siehe letzte Fußnote.

Bangladesch – kommen zu einem ebenfalls durchgängig positiven Fazit hinsichtlich der Wirkungen von MF auf Armut (2017).

Eine bereits 2009 vorgelegte Meta-Untersuchung im Auftrag von Danida kommt zu dem Ergebnis, dass einige Studien den Anstieg von Konsum und Einkommen durch MF nachgewiesen hätten, andere dies jedoch nicht bestätigen könnten und insgesamt Vorsicht gegenüber zu hohen Erwartungen angeraten sei. Auch angesichts der Tatsache, dass viele Mikrokredite von Gebersubventionen abhängig seien, würde selbst ein eindeutiger Wirkungsnachweis noch nicht hinreichende Gründe für eine Fortsetzung der finanziellen Förderung liefern können (Kovsted et al. 2009).

Aus einer kritischen Perspektive heraus relativiert dagegen Anis Chowdhury die Armutswirkungen von MF, wobei er allerdings explizit auf die Feststellung von Yunus 2003 verweist, wonach diese Kredite keine Wunder bewirken und Armut nicht auf einen Schlag beseitigen könnten (2009: 2). Deutlicher wird Jason Hickel vom *Department of Anthropology* der *London School of Economics and Political Science* (LSE), der unmissverständlich festhält, dass „microfinance usually ends up making poverty worse“, und:

“Forget about colonialism, structural adjustment, austerity, financial crises, land grabs, tax evasion, and climate change. Forget about challenging the concentration of power and wealth. And, above all, forget about collective mobilisation. Bankers shall be our new heroes and debt our salvation. Debt, incidentally, is a great way to keep people docile” (Hickel 2015).

Dass MF ultra-armen Bevölkerungsgruppen keine Lösung bieten kann, wird deutlich bei Mecha (2017): “It is also coming out clear that the poorest of the poor are not benefiting because the majority of these people are not able to repay their loans making them even lose the little they had”. Entsprechend erscheint auch die Forderung “It is suggested that governments may need to revise the structure and strategy of microfinance to be more hardcore poor oriented” (Subramaniam et al. 2021) nicht zielführend.

Bezeichnend für die Auseinandersetzung um die Auswirkungen der MF auf Armut ist, dass aus einzelnen empirischen Studien unterschiedliche bis konträre Schlussfolgerungen gezogen werden. So fasst ein Research Brief der UNU-WIDER die Ergebnisse einer Analyse von Maïtrot / Niño-Zarazúa (2017) zusammen:

“Microfinance evaluations reveal a positive impact on per capita income, non-land asset value and poverty incidence. Across countries and methodologies, microfinance is most likely to have a short-term positive effect; regionally, the most positive impacts are seen in Africa. Women tend to benefit the most from microfinance. Better off households tend to benefit more from microfinance initiatives than poorer ones” (UNU-WIDER o.D.).

Dagegen kommen die AutorInnen der Originalstudie in der Zusammenfassung ihrer Untersuchungsergebnisse zu einer weitaus ernüchternderen Schlussfolgerung:

“Our results indicate that, at best, microfinance induces short-term dynamism in the financial life of the poor; however, we do not find compelling evidence that this dynamism leads to increases in income, consumption, human capital and assets, and, ultimately, a reduction in poverty” (Maïtrot / Niño-Zarazúa 2017).

Im Rahmen der INEF-Forschungen wird in der Konsequenz des Streites um die Wirkungen der MF immer auch der Frage nachgegangen werden, inwiefern erfolgreiche Beispiele der Agrarfinanzierung für Kleinbäuerinnen und Kleinbauern vorrangig auf der Finanzierung selbst beruhen, beispielsweise im Rahmen eines Förderpaketes (z.B. finanzielle Alphabetisierung) angeboten werden, mit Sparen kombiniert werden oder was gegebenenfalls sonst die spezifischen Bedingungen eines erfolgreichen Ansatzes sind.

7.3 Stärkung der ländlichen Finanzdienstleister

Zur Erreichung weiterer Bevölkerungsgruppen und einer stärkeren finanziellen Inklusion in Ländern des Globalen Südens setzen eine Reihe staatlicher und privatwirtschaftlicher Akteure auf die Stärkung von auch im ländlichen Raum aktiven Banken und MFI. Zentraler Antrieb ist hierbei die Annahme, dass privatwirtschaftliche Akteure im Gegensatz zu staatlichen besser für die nachhaltige und effektive Etablierung der Dienstleistungen aufgestellt sind. Dies folgt klassischen Private-Public-Partnership (PPP) Modellen, bei denen Kernkompetenzen des Privatsektors genutzt werden. Da die Etablierung von privatwirtschaftlichen Finanzdienstleistungen, vor allem im ländlichen Raum der Länder mit niedrigem Einkommen, zu Beginn nur bedingt profitabel ist, werden diese Akteure sowohl von Geberseite als auch vom Staat technisch und finanziell unterstützt. Ein zentraler Baustein in der gegenwärtigen, marktorientierten Strategie zur nachhaltigen Etablierung von MFI, welche auch ärmere Bevölkerungsgruppen erreichen, ist die Etablierung eines regulatorischen Rahmens, der privatwirtschaftliche Aktivitäten fördert.

Die Stärkung ländlicher MFI kann nur dann erfolgreich sein, wenn kohärente Maßnahmen auf nationaler Ebene durch die entsprechenden Ministerien und Zentralbanken und Finanzaufsicht eingeleitet werden. Auf diesen Umstand reagierte die deutsche EZ bereits in den 1990er Jahren, als erkannt wurde, dass eine enge zielgruppenorientierte Finanzpolitik, z.B. über Kredite an bestimmte Gruppen, keine nachhaltigen Effekte erzielt, solange nicht das gesamte Finanzsystem gestärkt wird und entsprechende Rahmenbedingungen eingeführt sind (vgl. BMZ 2016).

Die Rolle der EZ in der Stärkung von ländlichen Finanzdienstleistern beginnt daher auf nationaler, öffentlicher Ebene in der Zusammenarbeit mit den jeweiligen nationalen Regierungen. Durch den Aufbau von MFI, Aufsichtsbehörden sowie der Schaffung eines passenden regulatorischen Rahmens und verbraucherschützender Instrumente wird die Grundlage für ein inklusives Finanzsystem mit einem inklusiven ländlichen Finanzmarkt gelegt (vgl. BMZ 2016, IFAD 2009). Die privatwirtschaftliche Orientierung wird mit Hilfe von PPP zwischen verschiedenen Geberorganisationen und bestehenden MFI oder Banken in eine Position gebracht, langfristig eigenständige zielgruppengerechte Dienstleistungen zu erbringen. Zusätzlich wird auch die Neugründung von MFI unterstützt oder die „Transformation von NRO zu regulierten MFI“ (BMZ 2016) gefördert. Dabei geht die Förderung über das Kreditwesen hinaus (die Erfahrungen aus der Krise des Mikrokreditsektors beachtend) und fokussiert auch das Sparen, Geldüberweisungen und Versicherungen (vgl. ebd. 2016).

Die Subventionierung von ländlichen MFI ist ein kontroverses Mittel zur Etablierung von Finanzdienstleistungen für ärmere Bevölkerungsteile. Sie werden genutzt, um den schwierigen und oftmals unprofitablen Einstieg von Banken und MFI in den ländlichen Raum zu fördern, insbesondere in Regionen, wo die privatwirtschaftlichen Akteure bislang keinen Markt sahen: „If achieving success was possible with standard banking procedures and products, there would be no need for microfinance“ (Cull et al. 2018: 242). Die entscheidende Frage bei der Subventionierung von privatwirtschaftlichen Akteuren im Bereich der ländlichen Finanzdienstleistung ist, ob diese – nach einer Subventionierung in der frühen Phase ihrer Etablierung – ab einem gewissen Punkt das Geschäftsmodell nachhaltig, d.h. zumindest kostendeckend weiterführen können und dabei trotzdem entwicklungspolitische Grundvoraussetzungen, wie vor allem eine Armutsorientierung der Leistungen, erfüllt werden.

Die in Kapitel 2 beschriebenen erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen für Finanzdienstleister im ländlichen Raum bleiben auch nach der ersten Etablierung der Geschäftstätigkeiten bestehen. Fortlaufende Subventionen können zwar den Erhalt des Angebots sichern, erfordern jedoch eine regelmäßige Evaluierung der Kosten und des Nutzens (vgl. Cull et al. 2018) sowie die Beurteilung, ob subventionierte Finanzdienstleistungen aus entwicklungspolitischer Sicht das am besten geeignete Instrument zur Armutsminderung in der kleinbäuerlichen Landwirtschaft darstellen. Ähnlich wie im Bereich der Agrarversicherung, bzw. diese einschließend, kann eine dauerhafte Subventionierung von ländlichen Finanzdienstleistungen, z.B. durch die Stärkung der Eigenkapitalbasis, als Anteilseigner oder Geldgeber, ein entwicklungspolitisch legitimes Instrument sein. Dies sollte Geberorganisationen jedoch umso mehr dazu anhalten, durch ein detailliertes Monitoring die sozialverträgliche Orientierung der jeweiligen Geschäftspraxen zu überwachen.

7.4 Wertschöpfungskettenförderung und Vertragslandwirtschaft

Der internationale Abbau von Handelsbeschränkungen birgt ökonomische Potentiale für die Landwirtschaft des Globalen Südens. Insbesondere klassische landwirtschaftliche Exportgüter können die Handelsbilanz verbessern und Gewinne für die beteiligten Marktakteure generieren. Jedoch sind es gerade Wertschöpfungsketten mit hohen Profitmöglichkeiten, in denen schwächere Akteure leicht verdrängt werden (vgl. AfDB 2013). In der Praxis betrifft dies oftmals Kleinst- und Kleinproduzierende. Mit der stärkeren Einbindung in den Weltmarkt stiegen auch die Anforderungen an Produktionsstandards und Qualität. Eine gezielte Wertschöpfungskettenförderung durch externe Akteure dient daher der Stärkung der Marktstellung auch schwächerer Akteure und einer besseren Beteiligung breiter Bevölkerungsteile, im Falle von exportorientierter Wertschöpfungskettenförderung auch durch die Unterstützung in der Erfüllung internationaler Regulierungen bzw. Regeln (ebd.).

Wertschöpfungskettenfinanzierung beschreibt den Mittelfluss in eine Wertschöpfungskette (WSK) oder innerhalb dieser. Die Mittel können verschiedene Ziele erfüllen wie die Überwindung von Kapitalengpässen, die Sicherung von Produktion und Absatz sowie die Steigerung der Effizienz (vgl. Miller 2012). Entscheidend im Bereich der Wertschöpfungskettenförderung ist die Identifikation aller Finanzierungsbedürfnisse bzw. bestehender Finanzierungsengpässe innerhalb der Kette. Angepasste Finanzdienstleistungen und eine Senkung der Transaktionskosten können Risiken verringern und die Effizienz der gesamten Kette steigern (ebd.).

Die Wertschöpfungskettenfinanzierung ist im nachgelagerten Bereich (also Transport, Verarbeitung, Handel etc.) weniger stark als der vorgelagerte Bereich der Produktion von den bereits beschriebenen Schwierigkeiten der Agrarfinanzierung betroffen (vgl. Gouri / Mahajan 2017). Der Sektor ist aus Sicht der Finanzinstitute eher vergleichbar mit dem dominanten Geschäftsmodell der urbanen Produktionsförderung.

Die Glieder innerhalb einer WSK sind hinsichtlich der mit ihnen verbundenen Anforderungen unterschiedlicher Natur, sodass sich mit Blick auf Finanzdienstleistungen zwangsläufig auch unterschiedliche Bedürfnisse ergeben. Klassische WSK, in denen Produzierende ihre Produktion auf dem freien Markt absetzen, sind schwieriger zu bedienen als die formalisierte Vertragslandwirtschaft. Bei dieser geht es um die Wertschöpfungskettenförderung im Rahmen von semi-formellen oder formellen Beziehungen zwischen KäuferInnen und Produzierenden, die mehr Möglichkeiten für eine

nachhaltige Agrarfinanzierung bieten und daher in der EZ heute verstärkt in den Fokus genommen werden.

Die Organisation der Produktion und die Vernetzung mit anderen Akteuren der WSK wird bei der Vertragslandwirtschaft durch unterschiedliche Wege organisiert. In zentralisierten Modellen beziehen weiterverarbeitende Betriebe ihre Produkte über ein Netzwerk von vertraglich gebundenen, zuliefernden (Kleinst-)Betrieben. In sogenannten *Nucleus*-Modellen nimmt der aufkaufende Betrieb teilweise auch die Rolle des Produzierenden ein, dient jedoch vor allem als Zentrum für die Verteilung von Betriebsmitteln oder der Bereitstellung von Beratungsleistungen für „assozierte“ Betriebe. Weitere Modelle umfassen komplexere Beziehungen mit ZwischenhändlerInnen und informelle wie semi-formelle Vertragswerke (vgl. Bijman 2008).

Die Verbesserung dieser verschiedenen Modelle kann von Seiten der Produzierenden z.B. durch die Gründung von Bäuerinnen- und Bauerngruppen oder den Zusammenschluss in Kooperativen gestärkt werden (vgl. Herold 2020), um sich so neue Märkte zu erschließen und die Marktmacht in der WSK zu verbessern. Verarbeitende Betriebe und HändlerInnen können die Kette aber auch „von oben“ stärken, indem sie informelle oder formalisierte Beziehungen mit Produzierenden verstärken. In Regionen, wo diese Beziehungen nicht durch Marktmechanismen entstehen, da die Transaktionskosten zu hoch sind oder wo Machtungleichheiten zwischen den Akteursgruppen bestehen, können Vermittler ansetzen, um diese Asymmetrien abzuschwächen, z.B. NRO, (dezentrale) Behörden oder EZ-Organisationen (vgl. Miller 2012).

Diese Lücke wird vermehrt auch durch Sozialunternehmen erschlossen. Das nigerianische Sozialunternehmen *Babban Gona* ist mithilfe seines Zulieferernetzwerks beispielsweise einer der größten Maisproduzenten Afrikas (vgl. Global Innovation Fund o.D.). In der Theorie soll eine externe entwicklungspolitische Intervention auf eine Stärkung der Rolle der Produzierenden und/oder die stärkere Einbindung von Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen abzielen, um die Wertschöpfung gleichmäßiger verteilen und Profite lokal und regional binden zu können. Dies soll in der Theorie wiederum einen Schlüssel für eine nachhaltige ländliche Regionalentwicklung darstellen und wichtige beschäftigungsfördernde Effekte für den ländlichen Raum auslösen. Die praktizierten Modelle der Wertschöpfungskettenförderung unterscheiden sich zwar in ihrem Ansatz, beinhalten jedoch alle gewisse Gemeinsamkeiten durch die Fokussierung auf den finalen Absatzmarkt und die Anerkennung der Relevanz aller beteiligten Akteure für eine effiziente Kette und entsprechende Wertschöpfung in jedem Glied der Kette (vgl. AfDB 2013).

Akteure einer Wertschöpfungskette mit bestehenden Beziehungen für den Verkauf oder Kauf von Produkten stellen für Finanzdienstleister ein weit geringeres Risiko dar als Produzierende ohne einen gesicherten Absatzmarkt. Insbesondere der Vertragsanbau lässt eine gewisse Planbarkeit von Umsätzen zu und steigert dadurch die Kreditwürdigkeit. Auch verarbeitende Betriebe und HändlerInnen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten können durch die Bereitstellung einer Finanzierung die Produktion unterstützen, was im Baumwollbereich in einigen Ländern gewissermaßen die Regel darstellt⁴⁸.

Diese Betriebe und HändlerInnen können sich wiederum selbst refinanzieren. Während eine Bank oder ein MFI das direkte Geschäft mit Produzierenden aus Risiko- oder

⁴⁸ Hier ist es z.B. eine private Baumwollentkernungsfabrik oder eine staatliche Gesellschaft mit zahlreichen solcher Anlagen (z.B. im Tschad die Cotonchad), die den Kleinbäuerinnen und Kleinbauern vor allem die Inputs vorstreckt und deren Kosten später vom Einkaufspreis abzieht.

Profitgründen möglicherweise ablehnt, ist sie ggf. bereit, dem aufkaufenden Betrieb einen Kredit zur Verfügung zu stellen, der diesen in Form des Vertragsanbaus, entweder durch Kredite oder die Bereitstellung von Betriebsmitteln, an die Anbaubetriebe weitergibt. Während sich das Risiko der Bank nicht zwingend verringert, überträgt sie im weitesten Sinne die Prüfung der Kreditwürdigkeiten an die Kreditnehmenden, welche über bereits bestehende Geschäftsbeziehungen gewonnene persönliche Kenntnisse der Zuliefererbetriebe nutzen können (vgl. Shwedel 2006).

Hierbei wird bisher zwischen zwei Modellen unterschieden: Der aufkaufende Betrieb kann entweder als Bürge für einen Direktkredit der Bank auftreten und somit die Kreditsicherung übernehmen oder einen Kredit der Bank direkt an die Produzierenden weiterreichen. Im Falle der zweiten Variante, also der Kreditvergabe durch den ankaufenden Betrieb, hat dieser die Möglichkeit, die Kreditbedingungen, insbesondere Gebühren und Zinsen, für die Produzierenden festzulegen. Hierbei kann der ankaufende Betrieb abwägen, ob durch günstigere Kreditkonditionen entsprechende Produktionsanreize gesetzt werden und die eigene Gesamtbilanz durch höhere Zulieferungen verbessert wird (vgl. Yi et al. 2021). Damit dient die Finanzierung selbst nicht mehr direkten Profitinteressen, sondern lediglich der Stärkung der liefernden Akteure (Miller / Jones 2010).

Diese Anreize führen jedoch auch zu Abhängigkeiten und können kleinere Betriebe an stärkere Akteure der WSK binden und Vulnerabilitäten auslösen. Die Abkehr von einer integrierten landwirtschaftlichen Praxis hin zu einer Input-intensiven Monoproduktion oder zumindest einem sehr starken Fokus auf ein einzelnes landwirtschaftliches Produkt birgt Risiken. Gerade für Betriebe mit einem großen Subsistenzanteil an der Produktion ist die Abhängigkeit von Preisschwankungen für ein einziges Erzeugnis ohne entsprechende Absicherung durch weitere Aktivitäten gefährlich. Hier kommt die Last der Rückzahlung von Betriebsmitteln oder Krediten, welche vor der Saison innerhalb der WSK bezogen wurden, in Fällen von Ernteausfällen oder niedrigen Erträgen besonders zum Tragen.

Diese Risiken gelten aber auch für die aufkaufenden Betriebe. Die Zusammenarbeit mit Klein(st)produzenten mit geringer Ressourcenausstattung bedarf zudem hoher Vorleistungen, um diese in die Lage zu versetzen, entsprechend den Anforderungen an Quantität und Qualität produzieren zu können. Dementsprechend favorisieren klassische Akteure der WSK für den Vertragsanbau eher mittlere und größere Betriebe (vgl. Mcmichael 2013), zumal eine Spezialisierung (= Einengung) der landwirtschaftlichen Produktion ein gewisses Maß an Risikotragfähigkeit erfordert. Deshalb drängt sich die Frage auf, inwiefern es entwicklungspolitisch sinnvoll ist, Kleinstbetriebe in bestimmte WSK wie den Anbau von Cashewnüssen, Tee, Mangos usw. miteinzubeziehen. Niedriger liegen das Risiko wie auch die Eintrittshürden im Bereich der Grundnahrungsmittel, welche ohnehin von Kleinstproduzierenden angebaut werden⁴⁹.

Für entwicklungspolitische Interventionen ist die Berücksichtigung bestehender Strukturen im Bereich der Wertschöpfung zentral. Der Aufbau neuer WSK kann zu Parallelstrukturen mit potentiell hohen negativen Auswirkungen auf bestehende Geschäftsbeziehungen der Akteure führen (vgl. AfDB 2013). Auch bei bisher eher ineffizienten Ketten ist es daher ratsam, diese zu optimieren, anstatt bestehende und vielmals

⁴⁹ Siehe hierzu auch die bisherigen Veröffentlichungen der AVE Reihe: AVE Studie 14/2019 (Bliss, Frank (2019): Zum Beispiel Soja. Eine erfolgreiche Wertschöpfungskette im westafrikanischen Benin) sowie AVE Studie 23/2020 (Herold, Jana (2020): Landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten in der Entwicklungszusammenarbeit. Analysen und Empfehlungen).

auf Vertrauen basierende Geschäftsbeziehungen durch einen Fokus auf „Neuerungen“ zu vernachlässigen (ebd.).

Generell ist zu prüfen, ob die Finanzierung der Agrarproduktion immer eine zentrale Hürde für WSK darstellt oder ob nicht auch eine Verbesserung der Infrastruktur, ein stärker gesicherter Zugang zu Land, die Unterstützung der Selbstorganisation der Produzierenden und/oder die Förderung einer besseren Zusammenarbeit zwischen den Akteursgruppen die WSK nachhaltiger und risikofreier stärken kann (vgl. hierzu auch Herold 2020).

Zwischenfazit

- Im Bereich der Finanziellen Inklusion wurden in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte erzielt, die besonders durch die fortschreitende Digitalisierung getragen wurden. Der armutsmindernde Effekt darf jedoch nicht überbewertet werden, solange digitale Konten unter ärmeren Bevölkerungsgruppen mehrheitlich für Geldtransfers genutzt werden und eine Finanzielle Inklusion damit eher oberflächlich stattfindet.
- Im Kontext von MF vermögen *Graduation*-Ansätze in der Regel die Lebensbedingungen extrem armer Bevölkerungsgruppen zu verbessern, jedoch führen sie trotz einer signifikanten Steigerung der verfügbaren Einkommen oft nicht nachhaltig zur Überschreitung der Grenze extremer Armut (1,90USD p.c./p.a.).
- Die Wirkungen der MF sind generell umstritten, wobei viele AutorInnen sich darüber einig sind, dass bei armen Gruppen die kurzfristigen Wirkungen größer sind als langfristige und dass extrem bzw. ultra-arme Menschen durch MF nicht erreicht werden. Außerdem profitieren dagegen am meisten von MF jene, die bereits zu den (relativ gesehen) höheren Einkommensschichten innerhalb der armen Bevölkerung gehören.
- Im Bereich der Wertschöpfungskettenförderung profitieren ebenfalls ressourcenstärkere Haushalte von der Wertschöpfungskettenfinanzierung. Hier ist es besonders wichtig, bäuerliche Strukturen zu stärken, um deren Marktmacht innerhalb der WSK zu stärken.

Literaturverzeichnis

- Abay, Kibrom et al. (2017): How should rural financial cooperatives be best organized? Evidence from Ethiopia. ESSP Working Paper 100. Addis Ababa.
- ADB. Asian Development Bank (2016): International Workshop on “Incorporating Pro-poor Growth in the SDGs”, organized jointly by AusAID, CPAN, ADB, 26-27 April 2016. Manila (ADB conference document).
- Adjognon, Serge G. / Liverpool-Tasie, Lenis Saweda / Reardon, Thomas A. (2017): Agricultural input credit in Sub-Saharan Africa. Telling myth from facts. In: *Food policy*, 67, 93-105.
- Adegbite, Olayinka O. / Macheche, Charles. L. (2020): Bridging the financial inclusion gender gap in smallholder agriculture in Nigeria. An untapped potential for sustainable development. In: *World Development* 127, 1047-1055.
- Adian, Ikmal / Doumbia, Djeneba / Gregory, Neil / Ragoussis, Alexandros / Reddy, Aarti / Timmis, Jonathan (2020): Small and Medium Enterprises in the Pandemic. Impact, Responses and the Role of Development Finance. Policy Research Working Paper 9414, World Bank Group, Washington.
- AfDB. African Development Bank (2013): Agricultural Value Chain Financing (AVCF) and Development for Enhanced Export Competitiveness. AfDB.
- Aitken, Rob. (2013): The financialization of micro-credit. In: *Development and Change*, 44(3), 473-499.
- Alhassan, Abidin / Li, Leon / Reddy, Krishna et al. (2019): The impact of formal financial inclusion on informal financial intermediation and cash preference. Evidence from Africa. In: *Applied Economics*, 51(42), 4597-4614.
- Alushula, Patrick (2021) Safaricom makes formal move to get Ethiopia M-Pesa licence. The Standard. URL: <https://t1p.de/0vvs> [11/2021].
- Andersson-Manjang, Simon K. / Naghavi, Nika (2021): State of the Industry Report on Mobile Money 2021. GSM Association. URL: <https://t1p.de/ishf> [11/2021].
- Badri, Amira Y. (2013): The Role of Micro-credit System for Empowering Poor Women. In: *Developing Country Studies*, 3(5), 71-83.
- Balasubramanian, Sujata (2012): Why Micro-Credit May Leave Women Worse Off: Non-Cooperative Bargaining and the Marriage Game in South Asia. In: *The Journal of Development Studies*, 49(5), 609-62.
- Basir, Nur Indah Sari / Alamsyah, Andi Muh. Akbar / Muslimin, Firmayanti (2020): Agricultural Social Capital: Study of Trust and Reciprocity in Tanah Towa Village, Bulukumba Regency. In: *Journal la Lifesci*, 1(2), 23-31.
- Bateman, Milford / Sinković, Dean (2017): Bosnia's postconflict microfinance experiment: A new Balkan tragedy. In: Bateman, Milford / MacLean, Kate (Hrsg.): *Seduced and Betrayed: Exposing the Contemporary Microfinance Phenomenon*. University of New Mexico Press.
- Bateman, Milford (2020a): Land Titling Improves Access to Microcredit in Cambodia: Be Careful What You Wish For. Paper Prepared for Presentation at the ‘2020 World Bank Conference on Land and Poverty’, World Bank Group, Washington.

- Bateman, Milford (2020b): Be careful what you wish for. The spectacular rise of Fintech. In: Raza, Werner / Michael / Langthaler, Margarita (Hrsg.): Digitalization for Development? Challenges for Developing Countries. Wien, 25-34.
- Balkenhol, Bernd / Gueye E.H. (o.D., ca. 1990): Tontines and the Banking System – Is there a Case for Building Linkages? (ILO Poverty-Oriented Banking Working Paper 2), Geneva.
- Banerjee, A. et al. (2015): A Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries. In: Science, 348 (6236).
- Banerjee, Subhabrata Bobby / Jackson, Laurel (2017): Microfinance and the business of poverty reduction: Critical perspectives from rural Bangladesh. In: Human Relations, 70(1), 63-91.
- Bauer, Armin (2016): Relevance of pro-poorest growth, social protection, and graduation programs for the extreme poor, in: ADB 2016. International Workshop on “Incorporating Pro-poorest Growth in the SDGs”, organized jointly by AusAID, CPAN, ADB, 26-27 April 2016, ADB Manila.
- Belissa, Temesgen / Lensink, Robert / Winkel, Anne (2020): Effects of Index Insurance on Demand and Supply of Credit. Evidence from Ethiopia. In: American Journal of Agricultural Economics, 102(5), 1511-1531.
- Benti, Bogale Berhanu (2019): How Effective is Microfinance on Poverty Reduction? Empirical Evidence on ACSI (Ethiopia). URL: <https://www.ceeol.com/search/chapter-detail?id=820167> [11/2021].
- Berg, Claudia / Emran, M. Shahe / Shilpi, Forhad (2020): Microfinance and Moneylenders: Long-run Effects on MFIs on Informal Credit Market in Bangladesh. In: B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, 20(3), 1-35.
- BICC. Bonn International Center for Conversion / HSFK. Leibniz-Institut Hessische Stiftung Friedens- und Konfliktforschung / FSH. Institut für Friedensforschung und Sicherheitspolitik an der Universität Hamburg / INEF. Institut für Entwicklung und Frieden (Hrsg.) (2021): Friedensgutachten 2021 / Europa kann mehr. URL: <https://friedensgutachten.de/2021/ausgabe> [11/2021].
- Bijman, Jos. (2008). Contract Farming in Developing Countries: An overview. Working Paper May 2008. Wageningen University, Department of Business Administration.
- Bliss, Frank (2020): Soziale Sicherungssysteme als unverzichtbarer Beitrag zur Bekämpfung extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Analysen und Empfehlungen. AVE-Studie 24/2020. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden – INEF).
- Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika (2017 / 2021): Die Verstetigung von Armut in Entwicklungsländern. Ursachenanalyse und Gegenstrategien. AVE-Studie 2/2017 / 2021. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden - INEF).
- Bliss, Frank / Neumann, Stefan (1999): Target group analysis and impact review of the Project „PRIMHUR II“. Bonn (unveröffentlichte Evaluation im Auftrag der KfW).
- Blechman, Jason G. (2016): Mobile credit in Kenya and Tanzania: Emerging regulatory challenges in consumer protection, credit reporting and use of customer transactional data. In: The African Journal of Information and Communication, 17, 61-88.

- BMZ. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2016): Sektorstrategie Finanzsystementwicklung. BMZ-Papier 01, 2016. URL: <https://t1p.de/1zyn> [11/2021].
- BMZ. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2021a): SDG1: keine Armut. URL: <https://www.bmz.de/de/agenda-2030/sdg-1> [11/2021].
- BMZ. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2021b): Ernährungssicherung. Hunger und Mangelernährung beseitigen. URL: <https://www.bmz.de/de/entwicklungspolitik/ernaehrungssicherung> [11/2021].
- Bouman, F.J.A. (1995): ROSCA: On the Origin of the Species. In: *Savings and Development*, 19(2), 117-148.
- Bozkurt, Ibrahim / Karakuş, Rifat / Yildiz, Melek (2018): Spatial Determinants of Financial Inclusion over Time. In: *Journal of International Development*, 30, 1474-1504.
- BRAC. Bangladesh Rural Advancement Committee (2021): Overview. Ultra-Poor Graduation Programme, Bangladesh. URL: <http://www.brac.net/program/wp-content/uploads/2021/09/UPG-programme-Bangladesh-overview.pdf> [11/2021].
- Brickell, Katherine / Picchioni, Fiorella / Natarajan, Nithya / Guermond, Vincent / Parsons, Laurie / Zanello, Giacomo / Bateman, Milford (2020): Compounding crises of social reproduction: Microfinance, over-indebtedness and the COVID-19 pandemic. In: *World Development*, 136, 1-4.
- Bruchhaus, Eva-Maria (2016): Microfinance. Flexible and disciplined. In: *Development and Cooperation*. Internet-Ausgabe. URL: <https://t1p.de/178j> [11-2021].
- Brüntrup, Michael (2016): Erweiterung des OECD-Modells der fünf ländlichen Welten für die sektorübergreifende armutsorientierte Analyse, Kommunikation und Planung. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Analysen und Stellungnahmen 12/2016. Bonn.
- Burns, Scott (2018): M-Pesa and the 'Market-Led' Approach to Financial Inclusion. In: *Economic Affairs*, 38(3), 406-421.
- Bylander, Maryann (2014): Borrowing Across Borders: Migration and Microcredit in Rural Cambodia. In: *Development and Change*, 45(2), 284-307.
- Bylander, Maryann et al. (2019): Over-indebtedness and microcredit in Cambodia: Moving beyond borrower-centric frames. In: *Development Policy Review*, 37, 140-160.
- CGAP. Consultative Group to Assist the Poor (2020): MFIs on the rebound, but will it last? COVID-19 Briefing. Snapshot: MFIs During the Crisis. November 2020. URL: <https://t1p.de/oiy3> [11-2021].
- CGAP. Consultative Group to Assist the Poor (2021): Resilient microfinance industry signals path towards cautious, gradual recovery. COVID-19 Briefing. Snapshot: MFIs During the Crisis. April 2021, URL: <https://t1p.de/ffan> [11-2021].
- Chaudhuri, Kausik et al. (2018): Gender, small firm ownership, and credit access: Some insights from India. In: *Small Business Economy*, (2020) 54, 1165–1181.
- Chichaibelu, Bezawit Beyene / Waibel, Hermann (2017): Borrowing from "Pui" to Pay "Pom": Multiple Borrowing and Over-Indebtedness in Rural Thailand. In: *World Development*, 98, 338-350.

- Chironga, Mutsa / de Grandis, Hilary / Zouaoui, Yassi (2017): Mobile financial services in Africa: Winning the battle for the customer (McKinsey & Company), URL: <https://t1p.de/19e0> [11/2021]
- Chonlaworn, Piyakorn / Pongpirodom, Pakanee (2015): Can Nano Finance unleash the grassroots from loan shark problems? Note by EIC 1 April 2015. URL: <https://www.sceic.com/en/detail/product/1255> [11/2021].
- Chowdhury, Anis (2009): Microfinance as a Poverty Reduction Tool - A Critical Assessment. DESA Working Paper No. 89. New York.
- CIA. Central Intelligence Agency (2021): World Fact Book. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/> [11/2021].
- Clement, Kritina Yuzva / Botzen, W.J. Wouter / Brouwer, Roy et al. (2018): A global review of the impact of basis risk on the functioning of and demand for index insurance. In: International Journal of Disaster Risk Reduction, 28, 845-853.
- Colin, Jean-Philippe (2017): Contractual Practice and Land Conflicts: The 'Plant & Share' Arrangement in Côte d'Ivoire. In: Journal of Agrarian Change, 17(1), 144-165.
- Convergences (2018): Microfinance Barometer 2019. Convergences Platform. <https://t1p.de/7qsa> [11/2021].
- Cull, Robert / Demirgüç-Kunt, Asli / Morduch, Jonathan (2018): The microfinance business model: Enduring subsidy and modest profit. The World Bank Economic Review, 32(2), 221-244.
- Dahal, Mahesh / Fiala, Nathan (2018): What do we know about the impact of microfinance? The problems of power and precision. Ruhr Economic Papers 756. Essen (Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung).
- Dapp, Thomas-Frank (2014). Fintech – Die digitale (R)evolution im Finanzsektor. Algorithmenbasiertes Banking mit human touch. Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research.
- Daum, Thomas / Birner, Regina (2017): The neglected governance challenges of agricultural mechanisation in Africa – insights from Ghana. In: Food Security, 9, 959–979.
- Demirgüç-Kunt, Asli / Klapper, Leora / Singer, Dorothe et al. (2018): The Global Findex Database 2017. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington (World Bank).
- D'Espallier, Bert et al. (2010): Women and Repayment in Microfinance: A Global Analysis. In: World Development, 5, 758-772.
- D'Espallier, Bert et al. (2009): Women and Repayment in Microfinance. Rural Microfinance and Employment Working Paper 2009-2. Marseille.
- Deutscher Bundestag (2020 / 2021): Kleine Anfrage der Fraktion Die Linke Drucksache 19/25519 und Antwort der Bundesregierung Drucksache 19/26121. Berlin.
- Development Initiatives (2020): 2020 Global Nutrition Report: Action on equity to end malnutrition. Bristol.
- Devereux, Stephen / Sabates-Wheeler, Rachel (2015): Graduating from Social Protection? Editorial Introduction. In: IDS Bulletin, 2015, 46(2), 1.

- Di Castri, Simone (2013): Mobile Money. Enabling regulatory solutions. GSM Association. <https://t1p.de/n4r37> [11/2021].
- Dong, Fengxia / Lu, Jing / Featherstone, Allen M. (2012): Effects of Credit constraints on household productivity in rural China. In: *Agricultural Finance Review*, 72(3), 402-415.
- Dorward, Andrew R. / Kirsten, Johann F. / Omamo, S. Were et al. (2009): Institutions and the agricultural development challenge in Africa. In: *Institutional economics perspectives on African agricultural development*. Johann F. Kirsten / Andrew R. Dorward / Colin Poulton / Nick Vink (Hrsg.): International Food Policy Research Institute (IFPRI). Washington, 3-34.
- Duguma, Girma Jirata / Han, Jiqin (2020): Effect of deposit mobilization on the technical efficiency of rural saving and credit cooperatives. Evidence from Ethiopia. In: *Annals of Public and Cooperative Economics* 2020, 1– 27.
- Duvendack, Maren / Mader, Philip (2020): Impact of Financial Inclusion in Low- and Middle Income Countries: A Systematic Review of Reviews. In: *Journal of Economic Surveys*, 34, 594-629.
- Duvendack, Maren / Palmer-Jones, Richard / Copestake, James G. et al. (2011): What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? London (EPPI-Centre).
- European Microfinance Platform (2020). MIMOSA. Microfinance Index of Market Outreach and Saturation. Cambodia. March 2020. Luxembourg.
- Fafchamps, Marcel (2001): Networks, Communities and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment. In: *Journal of African Economies* 10, AERC Supplement 2, 109-142.
- FAO. Food and Agriculture Organization of the United Nations (2020): State of Food Security and Nutrition in the World. Transforming Food Systems for Sustainable Healthy Diets. Rome.
- Fenton, Adrian / Tallontire, Anne / Paavola, Jouni (2017): Vulnerability of microfinance institutions to climate risk in the Satkhira District, Southwest Bangladesh. SRI Paper No. 107, Leeds (UK).
- Ferrara, Eliana La (2003): Kin Groups and Reciprocity: A Model of Credit Transactions in Ghana. In: *The American Economic Review*, 93(5), 1730-1751.
- FSD Kenya. Financial Sector deepening programme Kenya (2019): Annual Report 2019. URL: <https://t1p.de/463d> [11/2021]
- FISPLG. Financial Inclusion Strategy (FIS) Peer Learning Group (2020): Upscaling and Integrating Gender Savings Groups into the Formal Financial System. Guideline No. 40. Kuala Lumpur.
- FISPLG. Financial Inclusion Strategy (FIS) Peer Learning Group (2021): Gender Savings Groups. Formalizing Village Savings Groups with a Gender Lens - Egypt Case Study. Kuala Lumpur.
- Fletschner, Diana / Kenney, Lisa (2014): Rural Women's Access to Financial Services: Credit, Savings, and Insurance. In: Quisumbing, Agnes R. et al. (Hrsg.) (2014): *Gender in Agriculture. Closing the Knowledge Gap*. Cham, 187-208.

- Gabler Banklexikon (2021) Stichwort: Mikrofinanz. (Hg.) Springer Gabler Verlag. URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/mikrofinanz-70756> [11/2021].
- Gaesing, Karin (2001): Partizipation von Frauen bei der ländlichen Entwicklung in Ghana. Untersucht am Beispiel der Finanziellen Strategien von Frauen. Beiträge zur Kulturkunde 21. Bonn.
- Gaesing, Karin / Mahla, Anika. (2018): Hunger Safety Net Programme. Soziale Sicherung in Turkana County im Norden Kenias. AVE Studie 10/2018. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden – INEF).
- Gaesing, Karin / Gutema, Tamene Hailegiorgis (2019): Reduzierung der Vulnerabilität durch nachhaltiges Ressourcenmanagement: Das Sustainable Land Management Project (SLMP) in Äthiopien. AVE-Studie 18/2019. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden - INEF).
- Ganle, John Kuumuori / Afriyie, Kwadwo / Segbefia, Alexander Yao (2015): Microcredit: Empowerment and Disempowerment of Rural Women in Ghana. In: World Development, 66, 335-345.
- Getnet, Kindie / Annullo, Tsegaye (2012): Agricultural Cooperatives and Rural Livelihoods. Evidence from Ethiopia. In: Annals of Public and Cooperative Economics, 83 (2), 181-198.
- Ghebru, Hosaena / Koru, Bethelhem / Taffesse, Alemayehu Seyoum (2016): Household perception and demand for better protection of land rights in Ethiopia, ESSP Working Paper 83, Addis Ababa.
- Global Innovation Fund (o.D.): Babban Gona — Impact Brief, URL: <https://t1p.de/2lxl> [11/2021].
- Gouri K.V. / Mahajan Vijay (2017): Different Models of Financing Small Farmers' Agricultural Value Chains. In: Mani Gyanendra / Joshi P. / Ashok M. (Hrsg.). Financing Agriculture Value Chains in India. India Studies in Business and Economics. Singapore: Springer.
- Greatrex, Helen et al. (2015): Scaling up index insurance for smallholder farmer: Recent evidence and insights. CCAFS Report No. 14. Copenhagen (CGIAR Research Programme on Climate Change, Agriculture and Food Security).
- Green, W. N. (2020): Regulating Over-indebtedness: Local State Power in Cambodia's Microfinance Market. In: Development and Change, 51(6), 1429-1453.
- Guérin, Isabelle (2006): Women and Money: Lessons from Senegal. In: Development and Change, 37(3), 549-570.
- Guérin, Isabelle. / Labie, Marc / Morvant-Roux, Solène (2018): Inadequate growth, over-indebtedness, and crises in microcredit: what have we learned? In: Enterprise Development and Microfinance 29(2), 118-132.
- Gouri K.V. / Mahajan Vijay (2017): Different Models of Financing Small Farmers' Agricultural Value Chains. In: Mani Gyanendra / Joshi P. / Ashok M. (Hrsg.). Financing Agriculture Value Chains in India. India Studies in Business and Economics. Singapore: Springer.
- Gugerty, Mary Kay / Biscaye, Pierre / Leigh Anderson, C. (2019): Delivering development?. Evidence on self-help groups as development intermediaries in South Asia and Africa. In: Development Policy Review, 37, 129 - 151.

- Haldar, Antara / Stiglitz, Joseph E. (2013): The Indian Microfinance Crisis: The Role of Social Capital, the Shift to For-Profit Lending and Implications for Microfinance Theory and Practice. URL: <https://t1p.de/m3mb> [11/2021].
- Hennecke, Rosa et al. (2017): Landsicherheit zur Überlebenssicherung. Eine Studie zum Kommunalen Landtitelprogramm für indigene Bevölkerungsgruppen in Kambodscha. AVE Studie 3/2017. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden, INEF).
- Hennecke, Rosa et al. (2018): Land Allocation for the Poorest. Investigations into Social Land Concessions in Cambodia. AVE Studie 7F/2017. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden, INEF).
- Henry, Alain (2003): Using Tontines to Run the Economy. Paris (Ecole de Paris du management.).
- Hernandez, Emilio / Goslinga, Rose / Wang, Victor (2018): Using Satellite Data to Scale Smallholder Agricultural Insurance. CGAP Brief August 2018. URL: <https://t1p.de/1g7w> [11/2021].
- Herold, Jana (2020): Agricultural value chains in development cooperation. Analyses and recommendations. AVE Studie 23b/2020. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden - INEF).
- Hess, Ulrich / Hazell, Peter / Kuhn, Saskia (2016): Innovations and emerging trends in agricultural insurance. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.
- Hickel, Jason (2015): The Microfinance Delusion: who really wins? LSE London School of Economics and Political Science, June 11th, 2015. URL: <https://t1p.de/hxmv> [11/2021].
- Hill, Ruth Vargas / Hoddinott, John / Kumar, Neha (2013): Adoption of weather-index insurance: learning from willingness to pay among a panel of households in rural Ethiopia. In: Agricultural Economics, 44, 385-398.
- Hossain, Shahadat (2013): Is Commercialization of Microfinance Responsible for OverIndebtedness? The Case of Andhra Pradesh Crisis. In: Journal of Economics and Sustainable Development, 4(17), 142-153.
- HRW. Human Rights Watch (2020): World Bank: Investigate Cambodia's Micro-Loans. Coerced Land Sales Linked to Predatory Lending. URL: <https://t1p.de/a8x0> [11/2021].
- IFAD. International Fund for Agricultural Development (2009): Rural Finance. Policy. URL: <https://t1p.de/s5ac> [11/2021].
- IFAD. International Fund for Agricultural Development (2010): IFAD Decision Tools for Rural Finance. URL: <https://t1p.de/g1l3> [11/2021].
- IFAD. International Fund for Agricultural Development (2015): Remittances and Mobile Banking. URL: <https://t1p.de/q0wy> [11/2021].
- IFPRI. International Food Policy Research Institute (2007): The world's most deprived. Characteristics and causes of extreme poverty and hunger. URL: <http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/125264/filename/125265.pdf> [11/2021].
- iiied (2014): Developing tools to secure land rights in West Africa: A "bottom up" approach. URL: <https://pubs.iiied.org/sites/default/files/pdfs/migrate/17216IIED.pdf> [11/2021].

- InsuResilience Global Partnership (2019a): From Global Ambition to Local Action: A Multi-Year Vision for Enhanced Resilience. Annual Report 2019. URL: <https://t1p.de/pw2o> [11/2021].
- InsuResilience Global Partnership (2019b): The InsuResilience Global Partnership Declaration on Gender. URL: <https://t1p.de/t5cj> [11/2021].
- IIF. InsuResilience Investment Fund (2020): Protecting low-income communities through climate insurance: Achievements from the InsuResilience Investment Fund. URL: <https://t1p.de/3e3x> [11/2021].
- ISF Advisors (2018): Protecting Growing Prosperity. Agricultural Insurance in the Developing World. URL: <https://t1p.de/c6o0> [11/2021].
- Izaguirre, Juan Carlos / Kaffenberger, Michelle / Mazer, Rafe (2018): It's time to slow digital credit's growth in East Africa. CGAP Blog, September 25. URL: <https://t1p.de/idt6> [11/2021].
- Jafar, Rana Muhammad Sohail et al. (2016): Micro-Finance and Its Impacts on People and Societies. In: Journal of Poverty, Investment and Development, 27, 53-57.
- Jana, Rabindranath / Bandyopadhyay, Suraj / Choudhuri, Anil K. (2013): Reciprocity among Farmers in Farming System Research: Application of Social Network Analysis. In: Journal of Human Ecology, 41(1), 45-51.
- Janda, Karel / Zetek, Pavel (2013): Macroeconomic factors influencing interest rates of microfinance institutions in Latin America. Prague (University of Economics).
- Janzen, Sarah A. / Carter, Michael R. (2019): After the Drought. The Impact of Microinsurance on Consumption Smoothing and Asset Protection. In: American Journal of Agricultural Economics, 101, 651-671.
- Jarzabkowski, Paula / Chalkias, Konstantinos / Clarke, Daniel et al. (2019): Insurance for climate adaptation: Opportunities and limitations. Rotterdam & Washington, DC: Global Commission on Adaptation.
- Kalala, Jean-Pierre Muimana / Ouedraogo, Alpha (2001): Savings Products and Services in the Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa: The Case of Mali and Benin. O.O. URL: <https://t1p.de/boio> [11/2021].
- Kelly, Patrick / Baumann, Ted (2011): How Can Microfinance For Housing, Land, and Infrastructure Catalyze Slum Improvements and New Settlements. 2011 Global Microcredit Summit Commissioned Workshop Paper, Valladolid (Spain).
- Kelly, Sonja / Rhyne, Elisabeth (2015): By the numbers: Benchmarking progress toward financial inclusion. Center for Financial Inclusion. Accion.
- KfW. Kreditanstalt für Wiederaufbau (2017). Agrarfinanzierung der KfW in Afrika. URL: <https://t1p.de/sqay> [11/2021].
- Kidd, Stephen / Bailey-Athias, Diloá (2017): The effectiveness of the Graduation Approach: what does the evidence tell us?, In: Policy in Focus, 14(2), 22-28.
- Kimani, Elijah (2020): Fin-tech in Kenya should not cause poverty in pursuit of financial inclusion. LSE Blog. URL: <https://t1p.de/x83Z> [11/2021].
- Kimengesi, Jude Ndzifou et al. (2020): An empirical analysis of credit-financed agribusiness investments and income poverty dynamics of rural women in Cameroon. London.

- Kohnert, Dirk (1996): Magic and witchcraft: Implications for Democratization and poverty-alleviating aid in Africa. In: *World Development*, 24(8), 1347-1355.
- Kohnert, Dirk (2020): BTI-2022 Togo Country Report: political and socio-economic development, 2019-2020. Enhanced author's version. Hamburg (Institute of African Affairs).
- Kovsted, Jens et al. (2009): Synthesis of Impact Evaluations of Microcredit. Evaluation Study 2009/4. Copenhagen (Ministry of Foreign Affairs, Danida).
- Kühne, Elena (2019): ETHIOPIA: The R4 Initiative as a Comprehensive Disaster Risk Management Strategy to Build Rural Resilience in Tigray. Good-Practice-Reihe 22. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden - INEF).
- Lainez, Nicolas (2019): Debunking the Informal Credit Myths: Is Credit Liberalization the Magic Solution to Loan Sharking? *Perspektive Issue* 2019, No. 87. Singapore.
- Lakner, Christoph et al. (2021): Updated estimates of the impact of COVID at 2020 and the outlook for 2021. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-looking-back-2020-and-outlook-2021> [11/2021].
- Leavy, Jennifer et al. (2018): Resilience Results BRACED Final Evaluation. Synthesis paper. London (UKAID).
- Leavy, Jennifer et al. (2019): Resilience results: BRACED Extension Final Evaluation. London (UKAID).
- LICADHO. Cambodian League for the Promotion and Defence of Human Rights (2019): Collateral Damage. Land Loss and Abuses in Cambodia's Microfinance Sector. Phnom Penh.
- LMFA. Lebanese Micro-Finance Association / CGAP. Consultative Group to Assist the Poor (2020): Impact of Economic and COVID-19 Crisis on Microcredit Borrowers. Final Report. Beirut.
- Low, Elaine (1995): A Bibliographical Survey of Rotating Savings and Credit Associations. Oxford (Oxfam Centre for Cross-Cultural Research on Women).
- Lützenkirchen, Cédric / Weistroffer, Christian (2012): Microfinance in evolution. An industry between crisis and advancement. URL: <https://t1p.de/6f3o> [11/2021]
- Mader, Philip. (2018): Contesting Financial Inclusion. In: *Development and Change*, 49, 461-483.
- Mahla, Anika / Gaesing, Karin (2017): Der Selbsthilfegruppen-Ansatz am Beispiel von Kitui in Kenia. Armutsbekämpfung durch Empowerment. AVE Studie 6/2017. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden - INEF).
- Maître, Mathilde / Niño-Zarazúa, Miguel (2017): Poverty and wellbeing impacts of microfinance: What do we know? WIDER Working Paper 2017/190.
- Malik, Kashif / Meki, Muhammad / Morduch, Jonathan / Ogden, Timothy / Quinn, Simon / Said, Farah (2020): COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 36(S1), 138-168.
- Mauss, Marcel (1978): *Soziologie und Anthropologie Band II*. Gabentausch u.a. München (Original: *Essai sur le don*, in: *L'Année Sociologique*, N.S., Bd.1, 1923-1924, 30-186).

- Mayoux, Linda (2000): Micro-finance and the empowerment of women. A review of the key issues. ILO Working Paper No. 23. Geneva, URL: <https://t1p.de/u5x5q> [11/2021].
- Mayoux, Linda (2002): Women's empowerment or feminisation of debt? Towards a new agenda in African microfinance. London.
- McMichael, Philip (2013): Value-chain Agriculture and Debt Relations: contradictory outcomes. In: *Third World Quarterly*, 34(4), 671-690.
- Meager, Rachael (2019): Understanding the Average Impact of Microcredit. *Microeconomic Insights* 17 July 2019. URL: <https://t1p.de/auyx> [11/2021].
- Mecha, Nyarondia Samson (2017): Effect of Microfinance on Poverty Reduction: A Critical Scrutiny of Theoretical Literature. In: *Global Journal of Commerce & Management Perspective*, 6(3), 16-33.
- Mengiste, Esseye (2021): Ethiopia. Safaricom Ethiopia to Go Operational in 2022. *allAfrica*. URL: <https://t1p.de/9bspt> [11/2021].
- Meyer, Richard L. (2011): *Subsidies as an Instrument in Agriculture Finance: A Review*, Washington, DC: World Bank.
- Meyer, Richard L. (2015): *Financing agriculture and rural areas in sub-Saharan Africa: Progress, challenges and the way forward*. IED Working Paper. London: IIED.
- Meyer, Richard L. / Hazell, Peter B. / Varangis, Panos (2017): *Unlocking Smallholder Credit: Does Credit-Linked Agricultural Insurance Work?* Washington, DC: World Bank.
- Miles, Katherine S. / Wiedmaier-Pfister, Martina (2018): *Applying a Gender Lens to Climate Risk Finance and Insurance*. GIZ.
- Miller, Calvin / Jones, Linda (2010): *Agricultural value chain finance: Tools and lessons*. Rugby, Reino Unido: Practical Action Publishing.
- Miller, Calvin (2012): *Agricultural value chain finance strategy and design*. Technical note. Rome: IFAD.
- Miller, Calvin (2015). *New Trends in Agricultural Finance*. Synthesis Report, Washington, DC: World Bank.
- Mohieldin, Mahmoud S. / Wright, Peter W. (2000): Formal and Informal Credit Markets in Egypt. In: *Economic Development and Cultural Change*, 48(3), 657-670.
- Mookherjee, Dilip / Motta, Alberto (2016): A Theory of Interactions Between MFIs and Informal Lenders. In: *Journal of Development Economics*, 121, 191-200.
- Motompa, Daniel Kollian (2016): *Factors influencing growth of saving and credit cooperative societies in Kenya: A case study of Kajiado East Sub County*. Bachelorarbeit, Management University of Africa. Nairobi.
- Mukasa, Adamon. N. / Simpasa, Anthony M. / Salami, Adeleke O. (2017): Credit constraints and farm productivity. Micro-level evidence from smallholder farmers in Ethiopia. In: *African Development Bank*, 247.
- Munshi, Neil (2020): Nigeria mobile money revolution delayed by scarcity of licences. *Financial Times*. URL: <https://www.ft.com/content/d77f5fa9-9d3a-4faa-837f-679d3192a75d> [11/2021].

- Musari, Khairunnisa (2019): Promoting Qard Al-Hasan in Nanofinance to Counter the Moneylender in Southeast Asia. In: *Studia Islamika. Indonesian Journal for Islamic Studies* 26(1), 1-32.
- Musoni (o.D.): Agricultural Loans. URL: https://musoni.co.ke/business_loans#agricultural_loans [11/2021].
- Nagaraj, Anuradha (2020): Fearing loan sharks and slavery, Indian workers ask government for cash aid, unter: Reuters Everythingnews October 7, 2020, URL: <https://t1p.de/udj7> [11/2021].
- Navin, Nitin (2015): Profiting from Poverty? A Case Study of UK based Microfinance Institutions. In: *MUDRA. Journal of Finance and Accounting*, 2(2), 1-19.
- Osafo-Kwaako, Philip et al. (2018): Mobile money in emerging markets: The business case for financial inclusion. McKinsey & Company. URL: <https://t1p.de/lbme> [11/2021].
- Osmani, S. R. (2014): Has Microcredit Helped the Rural Population of Bangladesh? An Analytical Review of the Evidence So Far. Institute of Microfinance Working Paper No. 23, Dhaka.
- Ovesen, J. / Trankell, I.-B. (2014): Symbiosis of Microcredit and Private Moneylending in Cambodia. In: *The Asia Pacific Journal of Anthropology*, 15(2), 178-196.
- Oxfam (2020): Shelter From the Storm. The global need for universal social protection in times of COVID-19. Oxford.
- Parlasca, Martin C. / Johnen, Constatin / Qaim, Martin (2022): Use of mobile financial services among farmers in Africa: Insights from Kenya. In: *Global Food Security*, 32.
- Pasti, Francesco (2018): State of the Industry Report on Mobile Money 2018. GSM Association. URL: <https://t1p.de/uuvv> [11/2021].
- PEI. Partnership for Economic Inclusion (2018): 2018 State of the Sector. Synthesis Report. Washington (World Bank).
- Plan International (2021): Mikrofinanzierung. URL: <https://t1p.de/m6b1> [11/2021].
- Poulton, Colin / Kydd, Jonathan / Dorward, Andrew (2006): Overcoming Market Constraints on Pro-Poor Agricultural Growth in Sub-Saharan Africa. In: *Development Policy Review*, 24, 243-277.
- Qalyoubi-Kemp, Rula / Kemp, Thomas (2007): Reciprocal Transactions, Social Capital, and the Transformation of Bedouin Agriculture. In: *Journal of Economic Issues*, XLI(2), 409-416.
- Rajeev, Meenakshi / Vani, B.P. / Bhattacharjee, Manojit (2011): Credibility of Equal Access to Credit: Does Gender Matter?. *Economic and Political Weekly*, 46(33), 76-79.
- Ray, Shantanu Guha (2018): Inside the bloody world of India's mafia loan sharks. In rural areas, money lenders are the law; they create a debt-trap for farmers. *The Week Magazine* March 30, 2018. URL: <https://t1p.de/aktq> [11/2021].
- Reddy, A Amarender / Raju, Ss / Bose, Arnab (2020): Farmer's Income, Indebtedness and Agriarian Distress in India. In: *The Microfinance Rerview*, XII(1), 20-38.
- Rhyne, Elisabeth (2020): COVID-19: Risks for Borrowers as Economies Reopen. Blog Series: Coronavirus (COVID-19): Financial Services in the Global Response. CGAP Blog 06 August 2020. URL: <https://t1p.de/ruqx> [11/2020].

- Rozas, Sonia Tello / Gauthier, Bernard (2012): Les tontines favorisent-elles la performance des entreprises au Caméroun?. In: *Revue d'économie du développement*, 20, 5-39.
- Sabourin, Eric P. (2020): Reciprocity and gift economy practises in Brazilian Nordeste peasant communities: a contribution to analysis of agriculture multifunctionality. In: XXX. URL: https://agritrop.cirad.fr/476029/1/document_476029.pdf [11/2021].
- Safaricom (o.D.): M-Shwari FAQs - Safaricom. URL: <https://www.safaricom.co.ke/faqs/faq/273> [11/2021].
- Schicks, Jesica (2014): Over-Indebtedness in Microfinance - An Empirical Analysis of Related Factors on the Borrower Level. In: *World Development*, 54, 301-324.
- Schönhuth, Michael (2019): Hexerei, Verwandtschaft, Unterentwicklung und die Kultur der Armut: Einsichten vom afrikanischen Kontinent. In: Bliss, Frank / Gaesing, Karin (Hrsg.): *Wege aus extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Entwicklungsethnologie* 23. und 24. Jg., 2016 und 2017, 59-70.
- Sen, Amartya (2017): *Die Idee der Gerechtigkeit*. München (Original: *The Idea of Justice*, 2009).
- Seng, Kimty (2018): Rethinking the Effects of Microcredit on Household Welfare in Cambodia. In: *The Journal of Development Studies*, 54(9), 1496-1512.
- Shwedel, Ken (2006): Value chain financing: a strategy for an orderly, competitive, integrated market. In: Quirós, R. (Hrsg.). *Agricultural Value Chain Finance. Summary of the conference "Agricultural Value Chain Finance" Costa Rica - May 16-18, 2006*. San José (FAO / Academia de Centroamérica).
- SRoV. Socialist Republic of Vietnam. Home Office (2018): *Country Policy and Information Note Vietnam: Fear of illegal moneylenders. Version 1.0 December 2018*. Hanoi.
- Ströh de Martínez, Christiane / Feddersen, Marietta / Speicher, Anna (2016): *Food security in sub-Saharan Africa: a fresh look on agricultural mechanisation. How adapted financial solutions can make a difference*. Studies, No. 91. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
- Subramanian, Yogeeswari et al. (2021): *The impact of microfinance on poverty and income inequality in developing countries*. The Australian National University. Canberra (Crawford School of Public Policy). URL: <https://t1p.de/nfvh> [11/2021].
- Sultan, Yousuf / Masih, Mansur (2016): *Dies microfinance affect economic growth? Evidence from Bangladesh based on ARDL approach*. Munich Personal RePEc Archive. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/72123/> [11/2021].
- Sumner, Andy / Ortiz-Juarez, Eduardo / Hoy, Chris (2020): *Precarity and the pandemic. COVID-19 and poverty incidence, intensity, and severity in developing countries*. WIDE Working Paper 2020/77. Helsinki.
- Sun, Li (2012): *Women, Public Space, and Mutual Aid in Rural China: A Case Study in H Vilage*. In: *Asian Women*, 28(3), 75-102.
- Suri, Tavneet (2017): *Mobile Money*. In: *Annual Review of Economics*, 9, 497-520.
- Surminski, Swenja / Bouwer, Laurens / Linnerooth-Bayer, Joanne (2016): *How insurance can support climate resilience*. *Nature Climate Change*, 6, 333-334.

- Sutherland, Lee-Ann / Burton, Rob J.F. (2011): Good Farmers, Good Neighbours? The Role of Cultural Capital in Social Capital Development in a Scottish Farming Community. In: *Sociologica Ruralis*, 51(3), 238-255.
- Tarozzi, Alessandro / Desai, Jaikishan / Johnson, Kristin (2015): The impacts of microcredit: Evidence from Ethiopia. *American Economic Journal*. In: *Applied Economics*, 7(1), 54-89.
- Turvey, Calum G. / Kong, Rong / Huo, Xuexi (2010): Borrowing amongst friends: the economics of informal credit in rural China. In: *China Agricultural Economic Review*, 2(2), 133-147.
- Udry, Christopher (1990): Credit Markets in Northern Nigeria: Credit as Insurance in a Rural Economy. In: *World Bank Economic Review* 4(3), 251-269.
- UNDP. United Nations Development Programme (2020): Human Development Report 2020. The next frontier. Human development and the Anthropocene. New York.
- UNU-WIDER. ReCom. Research & Communication of Foreign Aid (o.D.): Research Brief. A systematic review of the impact of microfinance on poverty. URL: <https://t1p.de/cinx> [11/2021].
- UN. United Nations (2021): End hunger, achieve food security and improved nutrition and promote sustainable agriculture (UNSTATS; Progress Report SDG 2), URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/goal-02/#> [11/2021].
- UN Women (2017): Mid-Term Evaluation of Securing Rights and Improving Livelihoods of Women (SRILW) Programme. Final MTE report Submitted to UN Women - Egypt Country Office June 2016 (Revised - October 2017). Cairo.
- UN Women (2020): Why Addressing Women's Income and Time Poverty Matters for Sustainable Development. World Survey on the Role of Women in Development 2019. New York.
- Van Tran, Thi Kieu et al. (2018): Gender differences in formal credit approaches: rural households in Vietnam *Asian-Pacific Economic Literature*, 32(1), 131-138.
- VERDANT Capital (2020): To License or Not – Nigeria's Evolving Approach to Mobile Money Licensing. URL; <https://t1p.de/x282> [11/2021]
- WFP. World Food Programme (2020): GSMA and UN World Food Programme accelerate the use of mobile financial services for humanitarian assistance. URL: <https://t1p.de/nro6> [11/2021].
- WFP. World Food Programme (2021): Cash transfers. URL: <https://www.wfp.org/cash-transfers> [11/2021].
- Wichterich, Christa (2015): Mikrokredite, Rendite und Geschlecht: von zuverlässigen armen Frauen und finanzieller Inklusion. In: *Peripherie – Politik, Ökonomie, Kultur*, 35(3), 469-490.
- WOCCU. World Council of Trade Unions (2020): Statistical Report 2020. URL: https://www.woccu.org/documents/2020_Statistical_Report [11/2021].
- WOCCU. World Council of Trade Unions (2021): Who We Are. URL: <https://www.woccu.org/> [11/2021].

- World Bank (2007): Impact Evaluation for Microfinance. Doing Impact Evaluation No.7. Washington (Thematic Group on Poverty Analysis, Monitoring and Impact Evaluation).
- World Bank (2018a): Financial Cooperatives. Issues in Regulation, Supervision and Institutional Strengthening. Washington.
- World Bank (2018b): Financial Inclusion. Overview. URL: <https://t1p.de/7nvy> [11/2021].
- World Bank (2020): Phase II: COVID-19 Crisis through a Migration Lens. Migration and Development Brief 33 (October 2020). Washington (Global Knowledge Partnership on Migration and Development).
- World Bank (2021): Net official development assistance and official aid received (current US\$). URL: <https://t1p.de/jggv> [11/2021].
- World Bank Group (2021) UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020. URL: <https://t1p.de/ethx> [11/2021].
- Xero (2020): Xero-Business Guide. A complete guide to financing your business. URL: <https://t1p.de/vr41> [11/2021].
- Yi, Zelong / Wang, Yulan / Chen, Ying-Ju (2021): Financing an Agricultural Supply Chain with a Capital-Constrained Smallholder Farmer in Developing Economies. In: Production and Operations Management, 1-20.
- Zhou, Li / Takeuchi, Hiroki (2010): Informal Lenders and Rural Finance in China: A Report from the Field. In: Modern China, 36(3), 303-328.

Bislang in der Reihe erschienen:

AVE-Studie 1/2017	Mahla, Anika / Bliss, Frank / Gaesing, Karin: Wege aus extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Begriffe, Dimensionen, Verbreitung und Zusammenhänge
AVE-Studie 2/2017	Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Die Verstetigung von Armut in Entwicklungsländern. Ursachenanalyse und Gegenstrategien
AVE-Studie 3/2017	Hennecke, Rosa / Schell, Oliver / Bliss, Frank: Landsicherheit zur Überlebenssicherung. Eine Studie zum Kommunalen Landtitelprogramm für indigene Bevölkerungsgruppen in Kambodscha
AVE-Studie 4/2017	Bliss, Frank: Home-Grown School Feeding as a "Good Practice" for Poverty Alleviation and Nutrition Security in Cambodia
AVE-Studie 5/2017	Heinz, Marco: Benachteiligte Gruppen in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit
AVE-Studie 6/2017	Mahla, Anika / Gaesing, Karin: Der Selbsthilfegruppen-Ansatz am Beispiel von Kitui in Kenia. Armutsbekämpfung durch Empowerment
AVE-Studie 7/2018	Hennecke, Rosa / Bliss, Frank / Schell, Oliver: Landzuteilung für die Ärmsten. Untersuchungen zu Sozialen Landkonzessionen in Kambodscha
AVE-Study 7b/2017	Hennecke, Rosa / Bliss, Frank / Schell, Oliver: Land Allocation for the Poorest. Investigations into Social Land Concessions in Cambodia
AVE-Studie 8/2018	Mahla, Anika / Gaesing, Karin / Bliss, Frank: Maßnahmen zur Ernährungssicherung im entwicklungspolitischen Kontext
AVE-Studie 9/2018	Hennecke, Rosa / Bliss, Frank: Wer sind die Ärmsten im Dorf? Mit dem ID Poor-Ansatz werden die Armen in Kambodscha partizipativ und transparent identifiziert
AVE-Studie 10/2018	Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Hunger Safety Net Programme. Soziale Sicherung in Turkana County im Norden Kenias
AVE-Studie 11/2018	Bliss, Frank: Gesundheitsfürsorge für die Ärmsten: Der „Health Equity Fund“ (HEF) in Kambodscha
AVE-Studie 12/2018	Mahla, Anika: Förderung von Agropastoralismus. Armuts- und Hungerbekämpfung durch integrierte ländliche Entwicklung in Samburu/Kenia.
AVE-Study 12b/2019	Mahla, Anika: Promotion of Agropastoralism. Combating poverty and hunger through integrated rural development in Samburu, Kenya
AVE-Studie 13/2019	Gaesing, Karin / Hailegiorgis Gutema, Tamene: Bodenfruchtbarkeit und Ernährungssicherheit in der Amhara Region in Äthiopien

AVE-Studie 14/2019	Bliss, Frank: Zum Beispiel Soja. Eine erfolgreiche Wertschöpfungskette im westafrikanischen Benin
AVE-Studie 15/2018	Heinz, Marco: Verstetigte Armut als Herausforderung für die Entwicklungszusammenarbeit. Gibt es eine Kultur der Armut?
AVE-Studie 16/2019	Bliss, Frank: Soziale Sicherung in Dürregebieten in Äthiopien durch das Productive Safety Net Programme (PSNP)
AVE-Studie 17/2019	Gaesing, Karin / Bliss, Frank: Entwicklung, Landrecht, Gender und Bodenfruchtbarkeit in Benin
AVE-Studie 18/2019	Gaesing, Karin / Gutema, Tamene Hailegiorgis: Reduzierung der Vulnerabilität durch nachhaltiges Ressourcenmanagement: Das Sustainable Land Management Project (SLMP) in Äthiopien
AVE-Studie 19/2019	Herold, Jana: Improving Smallholders' Food Security and Resilience to Climate Change: The Building Resilience and Adaptation to Climate Extremes and Disasters (BRACED) Programme in Burkina Faso
AVE-Studie 20/2019	Gaesing, Karin / Agbobatinkpo-Dahoun, Candide: Förderung der Bewässerung im Tal des Flusses Ouémé in Benin
AVE-Studie 21/2019	Herold, Jana: Förderung der Reisproduktion durch die Inwertsetzung von Talauen in Burkina Faso
AVE-Studie 22/2020	Gaesing, Karin: Zugang zu Land und Sicherung von Landrechten in der Entwicklungszusammenarbeit. Analysen und Empfehlungen,
AVE-Studie 23/2020	Herold, Jana: Landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten in der Entwicklungszusammenarbeit. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 24/2020	Bliss, Frank: Soziale Sicherungssysteme als unverzichtbarer Beitrag zur Bekämpfung von extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 25/2020	Bliss, Frank: Soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation und Gender. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 02/2021	Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Die Verstetigung von Armut in Entwicklungsländern (2. aktual. Auflage)

Das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)

Das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), das im Jahr 1990 gegründet wurde, ist eine Forschungseinrichtung der Fakultät für Gesellschaftswissenschaften der Universität Duisburg-Essen am Campus Duisburg. Es kooperiert eng mit der Stiftung Entwicklung und Frieden (SEF), Bonn, die 1986 auf Initiative des früheren Bundeskanzlers und Friedensnobelpreisträgers Willy Brandt gegründet wurde.

Das INEF verbindet wissenschaftliche Grundlagenforschung mit anwendungsorientierter Forschung und Politikberatung in folgenden Bereichen: Global Governance und menschliche Sicherheit, fragile Staaten, Krisenprävention und zivile Konfliktbearbeitung sowie Entwicklung, Menschenrechte und Unternehmensverantwortung.

Der spezifische Ansatz des INEF, das als einziges Forschungsinstitut in Deutschland Fragen an der Schnittstelle von Entwicklung und Frieden bearbeitet, spiegelt sich auch im breiten Spektrum der Drittmittelgeber wider. Das INEF führt, oft in Kooperation mit nationalen sowie internationalen Partnern, eigene Forschungsprogramme durch und erschließt systematisch internationale Expertise und Weltberichte. Projekte führt das INEF auch für nicht-staatliche Organisationen (NGOs) und NGO-Netzwerke durch. Das Institut ist in ein internationales Forschungsnetzwerk eingebettet.

Leitung und Vorstand

Direktor: Prof. Dr. Christof Hartmann
Wissenschaftliche Geschäftsführerin: Dr. Cornelia Ulbert

Vorstand: Prof. Dr. Christof Hartmann (Sprecher); Prof. Dr. Tobias Deibel (stellv. Sprecher); Prof. Dr. Petra Stein (Dekanin der Fakultät für Gesellschaftswissenschaften); Prof. Dr. Dr. Nele Noesselt; Jannis Saalfeld; Ursula Schürmann; Leonie Lynn Stonner.

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Offen im Denken

FAKULTÄT FÜR
GESELLSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

Institut für
Entwicklung
und Frieden



Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Lotharstr. 53 47057 Duisburg, Germany
Telefon +49 (203) 379 4420
Fax +49 (203) 379 4425
E-Mail: inef-sek@uni-due.de

Homepage: <http://www.uni-due.de/inef>