

08.10.2010 - 13:27 Uhr

Spareinlagen für arme Menschen sind unternehmerisch sinnvoll, CGAP

Washington (ots/PRNewswire) -

CGAP Forscher Glenn

Westley und Xavier Martin Palomas erhielten einen kompletten Zugang zu den 2008er Büchern von zwei Mikrofinanzinstituten, die Spareinlagen für einkommensschwache Kunden anbieten -- ADOPEM in der Dominikanischen Republik und Centenary Bank in Uganda. Sie folgern, dass Sparkonten, die im Angebot ein sehr kostenträchtiges Produkt für Mikrofinanzinstitute sind, dennoch durch Cross-Selling von Darlehen und anderen Produkten an Kleinanleger hohe Gewinne erzielen können und durch die Generierung von Gebühren aus den Sparbüchern.

"Das Geschäftskonzept für das Bedienen von Kleinanlegern ist verlockend", so Autor Glenn Westley. "Wir haben eine ganze Reihe an Wegen identifiziert, wie diese Institutionen kleine Bankkonten nutzen, um Gewinne zu erwirtschaften. Wir vermuten, dass viele Mikrofinanzinstitute bereits profitabel Kleinanleger bedienen und die Belege zeigen, dass viele weitere es ihnen gleich tun könnten."

Umsätze von kleinen Sparern erweisen sich als bedeutend: 400% der Depot-Salden bei Centenary und mehr als 1000% bei ADOPEM. Ohne die kleinen Sparer, so die Abhandlung "Is There a Business Case for Small Savers?" (Gibt es ein Geschäftskonzept für Kleinanleger?) würden diese zwei sehr profitablen Institute etwa 30% ihrer gesamten Gewinne verlieren.

Eines der Probleme, dem die meisten armen Menschen gegenüberstehen, ist nicht nur der Mangel an Geld, sondern ein ungleiches und unvorhersehbares Einkommen. Einlagengeschäfte können sehr nützlich sein dabei zu helfen, die Tiefen und Höhen auszugleichen und sicherzustellen, dass Familien Zugang zu Spareinlagen haben, um Schulgebühren oder Notfälle abzudecken. Und dennoch haben Mikroeinlagen nicht denselben Fortschritt gemacht, wie die Mikrokredite in den letzten paar Jahrzehnten.

Einer der Gründe, warum Mikroeinlagen trotz weitverbreiteter Anerkennung in der Mikrofinanzbranche aufgrund der erheblichen Verbrauchs-glättenden Vorteile, die sie bieten, schwach bleiben, ist einfache Wirtschaftlichkeit. Einlagengeschäfte sind für Mikrofinanzinstitute teuer. Und es ist schwieriger, von Kunden einen Gewinn zu machen, die viele kleine Einlagen tätigen, ohne gross Transaktionskosten zu kürzen. Diese neue Studie ist bedeutend, weil sie zeigt, dass Mikrofinanzinstitute Spardienstleistungen als Teil eines Gesamt-Serviceangebotes integrieren können und dadurch Einlagengeschäfte ihre hohen Betriebskosten mehr als übertreffen und ziemlich bedeutende Gewinne für die Institute ernten.

In beiden Instituten, die für diese Abhandlung untersucht wurden, war Cross-Selling von Darlehen und Geldüberweisungsprodukten an Kleinanleger bedeutend. Bei ADOPEM gab es seine hohe Rate an Cross-Selling von Darlehen an Kleinanleger, bei etwa drei Viertel der Kleinanleger von ADOPEM, die auch jeder Zeit Geld leihen, während die Centenary Bank die meisten Gewinne mit Gebühren erzielte, die auf

kleine Sparkonten berechnet wurden (eine monatliche Gebühr von US\$ 0,56 auf Sparkonten machte allein 32% aller Gewinne mit kleinen Sparern aus) und durch Angebot einer Reihe von Geldüberweisungsprodukten (welche 16% aller Gewinne mit kleinen Sparern ausmachten). Centenary nutzt auch stark Geldautomaten, um Kunden anzuziehen und zu halten, Sparniveaus zu erhöhen und Kosten zu senken.

"Dieser Gebrauch von Geldautomaten", so Westley, "deutet auf das noch grössere Potential der Reduzierung der Transaktionskosten und Erhöhung des Einlagensaldos durch unterstützende Technologien, wie Mobiltelefone und Kassensysteme hin, die es ermöglichen, dass Bankdienstleistungen ausserhalb teuer zu führender Bankfilialen werden können."

Laden Sie die Abhandlung herunter:

http://www.cgap.org/gm/document-1.9.47356/OP_18_Rev.pdf

Pressekontakt:

CONTACT: Jeanette Thomas, +1-202-744-4829 oder jthomas@cgap.org

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100015046/100611751> abgerufen werden.