

FINANZIELLE INKLUSION

Ohne Papiere kein Konto:
Auch in der Schweiz gibt es finanziell Ausgeschlossene **4**

Finanzkompetenz vermitteln: Für finanzielle Inklusion braucht es auch Finanzbildung **9**

Bezahlen mit dem Handy:
M-Pesa hat in Kenia den Alltag der Menschen revolutioniert **14**

Magazin für Geld und Geist

moneta

online
moneta.ch

#2 2023



FINANZIELLE INKLUSION

- 4 Das Geld immer nah am Körper
- 7 Kontos und Kredite für die «Ungebankten»
- 9 Es braucht mehr als nur Zugang
- 11 «Mikro» heisst in der Schweiz ein paar Tausend Franken
- 12 Blind mit Zahlen jonglieren
- 14 Ein mobiles Bezahlsystem für alle – und für Safaricom

DIE SEITEN DER ABS

- 16 Alles rund um die aktuellen Themen der Alternativen Bank Schweiz

PERSÖNLICH

- 24 Nahom Mehret: «Für einen Eritreer fühlt sich Verschuldung wie ein «All in» an»

Privilegiert, weil inkludiert



Es ist Donnerstag, 11.27 Uhr. Gerade habe ich im Coop an der Selbstbedienungskasse die paar Artikel gescannt, die mir für das Mittagessen noch fehlen. Dieses sollte idealerweise in einer guten halben Stunde auf dem Tisch stehen. Also noch schnell bezahlen, und dann ab nach Hause.

«Karte abgelehnt», meldet mir das Zahlterminal höhnisch, als ich die Debitkarte an das Gerät halte. Echt!?! Da war doch noch Geld auf dem Konto. Zweiter Versuch: «Karte abgelehnt!» Das kann nicht sein. Ist die Karte vielleicht defekt? Ich fühle mich einen Augenblick lang entlarvt – wie meist in diesen Situationen. Handy zücken. Dann zahle ich halt mit Twint. Ich öffne die App und stelle fest: Das wird auch nicht gehen. Kontostand zu tief und Aufladen dauert drei Tage. Mit Herzklopfen krame ich schliesslich die Kreditkarte hervor – meine letzte Hoffnung. «In Verarbeitung» meldet mir das Zahlterminal und kurz darauf: «Zahlung erfolgreich».

Ich atme auf, packe ein und ziehe von dannen. Wieder entspannt – und in einem weiteren Lebensbereich total privilegiert, wie ich bei den Recherchen zu dieser moneta festgestellt habe: Ich habe mehrere Konten bei verschiedenen Banken, Debitkarten, eine Kreditkarte, Twint und auch noch Paypal. Ich kenne die Finanzdienstleistungen, die ich für mein Leben benötige, habe Zugang zu ihnen und nutze sie auch. Und wenn es mit dem einen Zahlungsmittel nicht klappt, habe ich Ausweichmöglichkeiten und müsste mir auch ohne kaum ernsthafte Sorgen um mein Wohlergehen machen.

Damit habe ich keine Ahnung, wie es den 1,4 Milliarden Menschen geht, die weltweit zu den «underbanked» oder gar «unbanked» zählen. Menschen, die kein Konto haben, keinen Kredit kriegen und nicht versichert sind – obschon ihnen dadurch das Leben wohl erleichtert würde und obschon sie damit eigenständiger und widerstandsfähiger werden könnten und vielleicht sogar der Armut entkämen. Viele dieser Menschen leben im globalen Süden, aber auch hier, mitten unter uns. Um sie geht es in dieser moneta und auch darum, wer was unternimmt, um ihnen Zugang zu all den Finanzdienstleistungen zu verschaffen, die ich so selbstverständlich nutze.

Diese Engagements werden in der internationalen Gemeinschaft unter dem Begriff «finanzielle Inklusion» zusammengefasst. Wir zeigen in dieser Ausgabe auf, was «finanzielle Inklusion» leisten kann. Wir erzählen Erfolgsgeschichten, machen sichtbar, wo es noch harzt – und lassen vor allem auch Betroffene zu Wort kommen. Jene, die aus eigener Erfahrung wissen, wovon wir hier schreiben.

Simon Rindlisbacher, Co-Redaktionsleiter

moneta #2-2023

Magazin für Geld und Geist

moneta erscheint vierteljährlich in deutscher und französischer Sprache und geht kostenlos an Kundinnen und Kunden der Alternativen Bank Schweiz AG (ABS). Die Wiedergabe von Texten und eigenen Illustrationen ist nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Zustimmung der Redaktion erlaubt.

Herausgeberin Alternative Bank Schweiz AG
Redaktionsleitung Katharina Wehrli (kw) und Simon Rindlisbacher(sr)

Redaktion Esther Banz (eb), Roland Fischer (rf), Scarlett Palmeri (sp), Katrin Wohlwend (kwo)

Online-Redaktion Scarlett Palmeri

Übersetzung Roland Fischer

Inserate Bruno Bisang, Luzia Küng

Layout Clerici Partner Design, Zürich

Illustrationen Claudine Etter

Druck Ropress Genossenschaft, Zürich

Papier RecyStar Nature, 100 Prozent Recycling

Adresse Alternative Bank Schweiz AG, moneta, Amthausquai 21, Postfach, 4601 Olten, Telefon 062 206 16 16, moneta@abs.ch

Auflage dieser Ausgabe 22 600 Ex.

Beilagen Werbung und Beilagen, die nicht von der ABS stammen, sind bezahlte Inserate – diese Einnahmen helfen uns, die Produktionskosten des Magazins zu decken.

Wichtiger Hinweis zu den Inseraten und Beilagen Zeichnungsangebote für Beteiligungen oder Obligationen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung der ABS dar.

Wenn Sie als Bankkundin/-kunde umziehen, melden Sie uns Ihre neue Adresse bitte via E-Banking-System oder telefonisch.

Online-Magazin: Alle Schwerpunktartikel von moneta erscheinen auch online unter moneta.ch.

moneta



Verpassen Sie keine Ausgabe und abonnieren Sie den moneta-Newsletter unter moneta.ch/newsletter-anmeldung

Mit «Crowdplanning» zu einer grüneren Stadt

Städte brauchen mehr Grün, um die Folgen der Klimaerwärmung und der Biodiversitätskrise zu mildern. Aber wie begrünt man eine Stadt, die weitgehend gebaut ist? Mit der Kraft des Kollektivs! Davon ist der Architekt Wolfgang Rossbauer überzeugt. Zusammen mit weiteren Fachleuten und dem Verein Umverkehr hat er ein sogenanntes «Crowdplanning» initiiert: Stadtplanerinnen, Landschaftsarchitekten und Verkehrsplanerinnen sind dazu aufgerufen, Vorschläge für die Begrünung von Zürich einzureichen. Konkret geht es darum, dass sie Strassen und Plätze bestimmen, wo mehr Bäume sinnvoll und möglich sind, und Vorschläge für Nachbegrünungen entwerfen. Um den teilnehmenden Fachleuten die Aufgabe zu erleichtern, hat die Initiativegruppe verschiedene Planungsgrundlagen erarbeitet, die kostenlos genutzt werden können. Die gesammelten Vorschläge werden auf technische Machbarkeit und städtebauliche Qualität geprüft, publiziert und der Stadtverwaltung zur Umsetzung übergeben. Der Verein Umverkehr ist aktuell auch mit einer «Wanderbaumallee» in Zürich unterwegs: Bäume in grossen, fahrbaren Töpfen werden von Mai bis November an wechselnden Standorten aufgestellt und sorgen so – zumindest temporär – für mehr Grün. (kw)

www.umverkehr.ch

Erneuerbare Energien bedrängen den Wald

Das Schweizer Waldgesetz sieht vor, dass die Waldfläche nicht abnehmen darf (siehe auch moneta 1–2023 «Holz und Wald»), sprich: Rodungen müssen andernorts durch Aufforstungen kompensiert werden, meist wird dafür Landwirtschaftsland umgenutzt. Eine neue Studie der ETH Zürich und der Universität Bern kommt zum Schluss, dass die Kontrollmechanismen offenbar gut greifen: Obwohl der Wald im Mittelland unter Druck steht, bleibt die Waldfläche insgesamt stabil und nimmt im Alpenraum sogar zu. Mit dem geplanten Ausbau der erneuerbaren Energien könnte sich die Situation allerdings zum Schlechten verändern. Denn Windräder, Photovoltaik, Zufahrtsstrassen und Hochspannungsleitungen brauchen Platz – was mehr Rodungen als bisher nötig machen wird. Aber im Mittelland wird es, wie Studienautor David Troxler gegenüber SRF erklärte, zunehmend schwierig, für gerodete Flächen sogenannten Realersatz zu finden, wo kompensatorisch aufgeforstet werden kann. Deshalb besteht laut dem Agrarökonom die Gefahr, dass künftig vermehrt von bestehenden Ausnahmeregelungen Gebrauch gemacht wird, um nicht aufforsten zu müssen. Was also tun, damit der Wald nicht unter dem Ausbau der Erneuerbaren leidet? Die Lösung liegt gemäss Troxler in vorausschauender Planung. Konkret schlägt der Experte vor, dass die Behörden frühzeitig Realersatzflächen bestimmen – beispielsweise indem die Kantone überregionale Flächenpools anlegen, damit sie später bei Bedarf rasch und unbürokratisch aufforsten können. (kw)



Blinde Flecken

Kolonialismus hat die Welt tiefgreifend verändert und grosse Ungleichheiten geschaffen. Dass auch die Schweiz – als Land ohne eigene Kolonien – von diesem Ausbeutungssystem profitierte, ist heute in der breiten Öffentlichkeit noch wenig bekannt. Die Ausstellung «Blinde Flecken – Zürich und der Kolonialismus» will das ändern und thematisiert die vielfältigen kolonialen Verstrickungen Zürichs und seiner Wirtschaft. So erfahren die Ausstellungsbesucherinnen und -besucher beispielsweise, wie die Stadt und einzelne Zürcher Unternehmen an Sklaverei und Sklavenhandel beteiligt waren, wie an der Universität Zürich rassistische Forschung und Lehre betrieben wurde oder wie die hiesige Schokoladenindustrie von ausbeuterischen Arbeitsverhältnissen in Westafrika profitierte (und bis heute profitiert). Eindringlich zeigt die Ausstellung, wie das koloniale Erbe noch immer fortwirkt: Sei es durch neokoloniale Wirtschafts- und Handelsstrukturen, sei es durch rassistische Vorurteile und Diskriminierungen, wie sie Schwarze Menschen in Zürich noch immer alltäglich erfahren. (kw)

«Blinde Flecken – Zürich und der Kolonialismus»
ist bis am 15. Juli 2023 im Stadthaus Zürich zu sehen.



moneta wird von der Alternativen Bank Schweiz (ABS) herausgegeben und von einer unabhängigen Redaktion betreut. Die Beiträge geben nicht notwendigerweise die Haltung der ABS wieder, ausser auf den «Seiten der ABS» oder in speziell markierten Kommentaren.

Das Geld immer nah am Körper

In der Schweiz muss die Grundversorgung im Zahlungsverkehr gewährleistet sein – «im ganzen Land». Trotzdem ist rund ein Prozent der Bevölkerung von grundlegenden Rechten und Dienstleistungen, wie sie Banken und die Post anbieten, ausgeschlossen.

Text: Esther Banz

Schwarz auf weiss steht es auf einer Internetseite der Schweizerischen Eidgenossenschaft: Wer in der Schweiz lebt, hat Anrecht auf grundlegende Finanzdienstleistungen. «Grundversorgung beim Zahlungsverkehr» nennt sich das. Dieses zwingende Angebot umfasst das Eröffnen und Führen eines eigenen Zahlungsverkehrskontos, das Überweisen von Geld vom eigenen Konto auf jenes einer dritten Person, Bareinzahlungen aufs eigene Konto und Bargeldbezug von ebendiesem. Ganz abgesehen davon, dass man natürlich auch die Möglichkeit haben muss, Bargeld auf das Konto einer anderen Person einzubezahlen. Alle diese Dienstleistungen müssen in der Schweiz an einem Ort getätigt werden können, der innert maximal dreissig Minuten zu Fuss oder mit einem öffentlichen Verkehrsmittel erreichbar ist. Der Bund hat diesen Grundversorgungsauftrag der Post mit ihrer Postfinance übertragen und überprüft jährlich, ob sie ihn auch erfüllt. Im Blick ist dabei beispielsweise auch das Online-Banking der Postfinance, es muss barrierefrei sein – sprich: Menschen mit einer Behinderung müssen es genauso nutzen können wie alle andern.

Wobei «alle» in Bezug auf die Grundversorgung eben nicht ganz zutrifft. Es gibt Ausnahmen, die in den Grundversorgungserklärungen nicht explizit erwähnt sind: Etwa ein Prozent der Schweizer Bevölkerung hat kein Recht auf ein Konto. Mitbetroffen sind Kinder.

Mehr als 76 000 Menschen ohne gültige Papiere

Monica Gonzales ist eine der Erwachsenen hierzulande, die zwar hart arbeiten und Geld verdienen, sich dieses aber nicht auf ein Post- oder Bankkonto einzahlen lassen können – weil sie keines haben dürfen. Sie verrät ihren richtigen Namen besser nicht, denn sie hat in der Schweiz keinen legalen Aufenthaltsstatus. An einem Tag im April erscheint die schnell und präzise sprechende Frau im Büro der Sans-Papiers-Anlaufstelle Zürich (SPAZ) im Gebäude der Genossenschaft Kalkbreite. Den ersten Verabredungstermin musste sie absagen, weil ihr Arbeitseinsatz kurzfristig verschoben worden war. Gonzales kann es sich nicht leisten, einer Auftraggeberin gegenüber kompliziert zu tun. Sie arbeitet, wie die meisten Sans-Papiers-Frauen aus Lateinamerika, als Reinigungskraft und Kinderbetreuerin. Wie viele sie sind, weiss niemand genau. Der Bund schätzt die Zahl aller Sans-Papiers in der Schweiz in

einem Bericht aus dem Jahr 2018 auf etwa 76 000; die Sans-Papiers-Organisationen gehen von deutlich mehr Menschen aus. Menschen, die hier zum Teil seit vielen Jahren arbeiten, sich aber verstecken müssen und kaum eine Perspektive haben, ihren Status in absehbarer Zeit legalisieren zu können. Obwohl sie gebraucht werden und zum Wohlstand im Land beitragen.

Keine Aufenthaltsbewilligung, kein Bankkonto

Die Südamerikanerin kam kurz vor der Corona-Zeit in die Schweiz. Sie wohnte damals bei Leuten, für die sie auch arbeitete. Ihren Lohn sah sie nie – das Geld liess Gonzales direkt in ihr Heimatland überweisen, zu ihrer Familie. Obwohl sie als erwachsene Frau somit komplett abhängig und bevormundet war, fühlte sie sich gut und dankbar: «Ich hatte ein Zimmer und zu essen, ich war meistens zu Hause, und meine Arbeitgeber ermöglichen mir einen Einstieg ins Land, erklärten mir vieles. Ich war auch froh, an einem Ort zu sein, wo sauberes Wasser fliesst und das Licht brennt, wenn man es braucht. Ich fühlte mich aufgehoben.» Auch hätten ihre Arbeitgeber das Geld tatsächlich korrekt überwiesen.

Nach einem Jahr war das Arbeitsverhältnis zu Ende. Gonzales musste etwas Neues finden, sowohl zum Arbeiten als auch zum Wohnen. Sie realisierte erst da richtig, was es bedeutet, keine Arbeitsbewilligung, ja überhaupt keinen geregelten Aufenthaltsstatus zu haben oder in absehbarer Zeit erlangen zu können. Zum Beispiel, dass sie kein Bankkonto eröffnen kann: «Ich wunderte mich. Warum soll das nicht gehen? Ich verdiene ja Geld, das muss ich doch an einen Ort hinbringen und sicher aufbewahren können.» Erst als sie verstanden habe, dass es für jemanden wie sie keine Möglichkeit gebe, legal hier zu leben und zu arbeiten, sei ihr auch klar geworden: Sie würde nie eine offizielle Adres-

«Die Dienstleistungen des Zahlungsverkehrs, das heisst Einzahlungen, Auszahlungen und Überweisungen, müssen für alle Bevölkerungsgruppen in allen Landesgegenden in angemessener Weise zugänglich sein.»

Bundesamt für Kommunikation (Bakom)



se haben können. Und somit auch kein Bankkonto und keine Möglichkeit, selber eine Wohnung oder ein Zimmer zu mieten. «Ich breche ja in einem wichtigen Bereich das Gesetz, rein durch meine Anwesenheit hier. Ich bin deshalb total ausgeschlossen.»

Einmal war sie an einem Treffen mit anderen Sans-Papiers. «Ich hatte das Geld für die Zimmermiete der kommenden Wochen bei mir – viel Geld.» Am Ende des Treffens musste sie schnell weiter, um rechtzeitig zu ihrer Arbeit zu kommen. Erst unterwegs realisierte sie, dass sie ihre Handtasche mit dem ganzen Geld darin vergessen hatte. «Das war ein Schock! Zum Glück nahm niemand die Tasche an sich, aber zwei Frauen untersuchten sie, um herauszufinden, wem sie gehört. Ich musste mich dann für das Geld rechtfertigen.» Diesen Stress, ihr verdientes Geld zu verlieren, habe sie jeden Tag, eigentlich pausenlos, sagt Gonzales: «Weil ich alles, was ich verdiene, stets auf mir trage. Es gibt keinen Platz, wo ich es sicher deponieren kann. Auch nicht in meinem Zimmer, denn das kann ich nicht abschliessen.» Zudem könne es jeden Moment passieren, dass sie von der Polizei kontrolliert und festgenommen werde. «Ich könnte dann nicht mehr zurück, um meine Sachen zu holen.»

Dem Unrecht ausgeliefert

Monica Gonzales bevorzugt es, sich nicht zu wehren, wenn ihr Unrecht geschieht – wegen der Gefahr, verraten zu werden. Sagt ihr jemand kurzfristig den Arbeitseinsatz ab, sodass sie auf den Lohn verzichten muss, mit dem sie gerechnet hat, um Miete und Essen zu bezahlen: Pech gehabt. Oder die Arbeitgeberin vergisst, Bargeld abzuheben und ihr hinzulegen, sodass sie ihren Lohn erst zwei Wochen später entgegennehmen kann. Gonzales sagt dann – zu sich und zur Arbeitgeberin: «Kein Problem, nächstes Mal!», und lächelt. Behauptet jemand, er bezahle die AHV ein – dieses Grundrecht muss auch in der Schweiz eingehalten werden, zusammen mit dem Zugang zur Krankenkasse –, und Gonzales erfährt erst durch einen Anruf bei der SVA ein Jahr später, dass dem nie so war: Pech gehabt und positiv bleiben. Von anderen weiss sie, dass sie auch schon um ihren Lohn betrogen wurden. Immerhin ist ihr das noch nie passiert.

Arbeitsleistung, ja - Leben in Würde, nein

Bea Schwager, Leiterin der Sans-Papiers-Anlaufstelle SPAZ in Zürich, engagiert sich seit Jahrzehnten für hier arbeitende Menschen, die keine Aufenthaltsbewil- >>>

»» ligung erhalten. Vor zwei Jahren hat die Stadt Zürich die Anlaufstelle mit dem Gleichstellungspreis ausgezeichnet. Das Online-Magazin «Republik» zitierte damals aus der Laudatio von alt Bundesrätin Ruth Dreifuss: «Es verstösst gegen die Menschenrechte, die Arbeit der Menschen anzunehmen und sie rechtlos zu belassen.» Es ist auch nicht aufrichtig, denn der Bedarf an dieser Arbeitsleistung ist gross. Ganz offensichtlich gibt es in den Arbeitsbereichen, in denen Sans-Papiers am häufigsten arbeiten (putzen und Kinder betreuen), einen Fachkräftemangel. Dadurch, dass keine ausser den Grundrechten zugestanden werden, bleiben sie in jeder Hinsicht vulnerabel, ihr Lohn und ihre ganzen Arbeitsbedingungen sind mehrheitlich prekär, oft werden sie ausgenutzt. Ein Leben in Würde sieht anders aus.

Monica Gonzales träumt jeden Tag davon, ganz normal hier leben und arbeiten zu können – ohne die ständige Angst, mit der sie jetzt lebt: «Ich müsste mich nicht mehr verstecken und wäre nicht mehr ständig von anderen abhängig.» Sie bestätigt, was bereits im 2010 erschienenen Bericht der Eidgenössischen Kommission für Migrationsfragen (EKM) beschrieben war: Ihr war beim Herkommen – wie wohl den meisten – nicht bewusst, dass sie ihren Aufenthalt hier nicht würde legalisieren können. Und sie hatte keine Ahnung, was es bedeutet, ohne Bewilligung hier zu leben. Aber zurück ins Herkunftsland zu gehen, ist keine Alternative. Die kleine Perspektive, die sie hier hat, ist immer noch grösser als jene dort. Und ihre Arbeit ist hier ja gefragt.

Hoffnungsschimmer City Card?

Monica Gonzales lebt in Zürich. Hoffnung macht ihr jetzt die Züri City Card, die eine Mehrheit der Stadtzürcher Stimmberechtigten einführen will. Mit der städtischen Identitätskarte könnten sich alle, die in der Stadt wohnen, ausweisen – unabhängig von ihrem aktuellen Aufenthaltsstatus –, und dies auch gegenüber der Polizei. Wird eine City Card künftig beim Eröffnen eines Bankkontos helfen? Die Alternative Bank Schweiz und die Sans-Papiers-Anlaufstelle Zürich liessen diese Frage bereits von der Finma prüfen, als die City Card den Rückhalt des Zürcher Stadtrats und der Stimmberechtigten noch nicht hatte – mit negativem Ergebnis (siehe Kommentar der Bank). Es braucht wohl weitere politische Vorstösse, damit eine solche «ID» (es gibt in weiteren Schweizer Städten City-Card-Initiativen) künftig auch der finanziellen Inklusion dient. Was für ein Armutzeugnis für ein Land, wenn Menschen, die zum guten Funktionieren seiner Wirtschaft und Gesellschaft beitragen, jeden Tag Angst haben müssen. •

Bücher zum Thema

«Von der Kraft des Durchhaltens – Sans-Papiers erzählen ihre Wirklichkeit.» Herausgegeben von den Sans-Papiers-Kollektiven Basel, der Anlaufstelle für Sans-papiers Basel und der Anny-Klaw-Morf-Stiftung. Verlag Edition 8. 2023.

«Die Unsichtbaren – Sans-Papiers in der Schweiz.» Tanja Polli und Ursula Markus. Rotpunktverlag. 2021.

Kommentar der ABS

Ohne Legalisierung geht es nicht

Soziale Integration ist einer von neun Förderbereichen der Alternativen Bank Schweiz (ABS). Immer wieder setzt sich die Bank mit der Frage auseinander, wie sie sich über die Vergabe von Krediten an soziale Organisationen hinaus für dieses Anliegen engagieren kann. Bereits 2016 klärte sie gemeinsam mit der Sans-Papiers-Anlaufstelle Zürich (SPAZ) ab, ob es eine legale Möglichkeit gibt, Sans-Papiers Zugang zu grundlegenden Bankdienstleistungen zu ermöglichen. Das Fazit: Ohne Legalisierung des Aufenthaltsstatus und somit Zugang zu korrekt versteuertem Einkommen gibt es beträchtliche Hürden und Risiken.

So ist es ohne Identitätskarte für eine Bank unmöglich, ein Konto zu eröffnen.

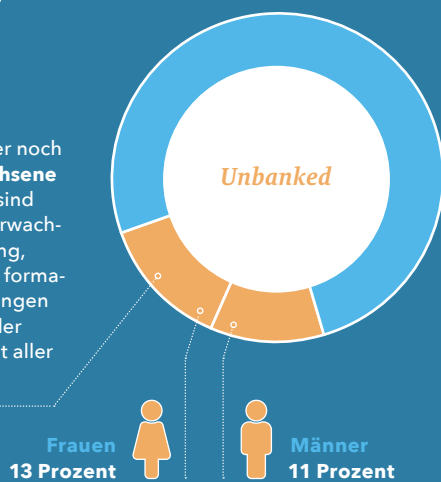
Diese Anforderung könnten Sans-Papiers in Zürich dank der City Card bald erfüllen (vgl. Hauptartikel). Das Problem: Die «Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken» verpflichtet Banken zwar nicht dazu, den Aufenthaltsstatus einer Person zu überprüfen – wohl aber, deren Nationalität festzustellen. Darüber gibt die City Card bewusst keine Auskunft, sodass die ABS trotzdem zusätzliche Dokumente einfordern müsste.

Eine weitere Hürde ist, dass der illegale Aufenthaltsstatus Sans-Papiers unvermeidlich in die Schwarzarbeit drängt. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ABS verpflichten ihre Kundschaft zur Steuerehrlichkeit. Zwar ist dies bei allen Kundinnen und Kunden eine Selbstverpflichtung, welche die Bank nicht kontrollieren kann. Bei Sans-Papiers besteht jedoch eine grundsätzliche Unmöglichkeit,

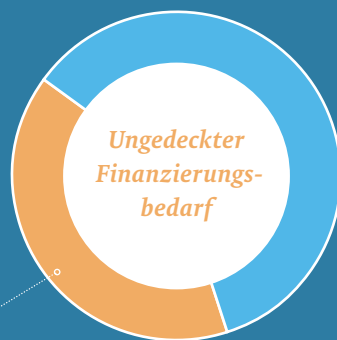
dieser Anforderung gerecht zu werden. Neben diesen Hürden gibt es ein ernsthaftes Risiko für Sans-Papiers mit einem Konto und damit auch für die ABS: Aufgrund ihrer prekären Situation ist zu erwarten, dass Sans-Papiers leichter Opfer von «Money Muling» werden, einer Form von Geldwäscherei. Dabei würden sie ihr Konto Kriminellen für Durchlauftransaktionen zur Verfügung stellen. Als Gegenleistung könnten sie einen Teil der transferierten Summe zurückbehalten. Oft sind sich Menschen, die ihre Konten für solche Transaktionen zur Verfügung stellen, gar nicht bewusst, dass sie etwas Illegales tun. Dennoch müsste die ABS Meldung an die Geldwäschereifachstelle machen, die ihrerseits anschliessend die Strafverfolgungsbehörden einschalten müsste. In diesem Sinne ist fraglich, ob ein Bankkonto allein für Sans-Papiers Fluch oder Segen wäre.

Zugang zu Finanzdienstleistungen

Weltweit gelten immer noch **1,4 Milliarden Erwachsene** als «unbanked». Das sind rund 24 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung, die keinen Zugang zu formalen Finanzdienstleistungen haben – 13 Prozent aller Frauen und 11 Prozent aller Männer.

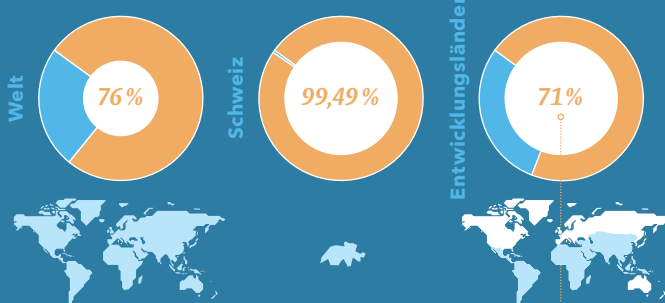


65 Millionen Firmen oder **40 Prozent KMU** in den Entwicklungsländern haben jedes Jahr einen ungedeckten Finanzierungsbedarf von 5,2 Billionen Dollar.



Erwachsene mit Bankkonto

In der Schweiz haben sagenhafte **99,49 Prozent** der erwachsenen Bevölkerung ein Bankkonto. Weltweit sind es rund **76 Prozent** – und immerhin **71 Prozent** in Entwicklungsländern.



Der Anteil der Erwachsenen, die in den Entwicklungsländern digitale Zahlungen tätigen oder empfangen, stieg von **35 Prozent** im Jahr 2014 auf **57 Prozent** im Jahr 2021. In einkommensstarken Ländern stieg der Anteil von **88** auf **95 Prozent**.

Kontos und Kredite für die «Ungebankten»

Was finanzielle Inklusion genau ist, warum es sie braucht und was sie tatsächlich bringt. Ein Überblick. Text: Roland Fischer

Man braucht meist den englischen Begriff: «Financial inclusion» (deutsch: finanzielle Inklusion) meint die Verfügbarkeit von finanziellen Dienstleistungen für alle und deren Nutzung durch möglichst viele. Sie gilt als wichtiger Hebel zur Armutsbekämpfung und zur Verbesserung der Lebensqualität. Die Bezeichnung hat im halboffiziellen Sprachgebrauch der internationalen Entwicklungs- und Finanzcommunity den engeren Begriff des «Mikrokredits» abgelöst. Mit der Erweiterung der Angebotspalette an Finanzdienstleistungen, die Mikrofinanzinstitutionen anbieten, wurde zunächst die Bezeichnung Microfinance üblich, die schliesslich zunehmend durch Financial Inclusion ersetzt wurde. Vor allem weil internationale Institutionen diesen neuen Begriff prägten und bevorzugten. Für manche dieser Institutionen ist finanzielle Inklusion inzwischen auch gleichbedeutend mit Zugang zum Digitalen, so gibt es die «G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion».

Eine Erfolgsgeschichte dank Mobile Money

Wie auch immer man es anschaut, ist die finanzielle Inklusion zunächst einmal eine grosse Erfolgsgeschichte: 2011 hatten noch 2,5 Milliarden Menschen kein Bankkonto, heute sind es trotz steigender Bevölkerungszahlen 1,4 Milliarden – man nennt sie im Englischen auch «the unbanked». Das hat vor allem mit der Verbreitung von Internet und Handys zu tun, die auch in Entwicklungsländern einfache Zugänge zu Finanzdienstleistungen schaffen. Die Weltbank schätzte 2016, dass acht von zehn Erwachsenen in den Entwicklungsländern ein Handy besitzen, das heisst also auch diejenigen am unteren Rand der Wirtschaftspyramide. Tatsächlich haben mehr Haushalte in Entwicklungsländern Zugang zu einem Handy als zu Strom oder guten sanitären Anlagen. In der Elfenbeinküste und im Senegal liegt >>>

»» der Anteil der Erwachsenen mit einem Mobile-Money-Konto bei über 30 Prozent, in Gabun sogar bei über 40 Prozent. Aber nach wie vor haben viele Menschen, obwohl sie über ein Mobile- oder ein Bankkonto verfügen, keinen Zugang zu weiteren Finanzdienstleistungen wie Krediten, Versicherungen oder Rentenprodukten. So hatten laut Weltbank 2017 etwa 42 Prozent der Erwachsenen weltweit keine Möglichkeit, einen formellen Kredit aufzunehmen.

In der Praxis gibt es viele Hürden

Ein Weltbank-Bericht aus dem Jahr 2021 weist aber auch auf problematische Seiten der Entwicklung zu mehr Inklusion hin: Weniger erfahrene Finanzkunden seien anfälliger für Betrug. Man müsse deshalb dafür sorgen, dass auch die Rechen- und Finanzkenntnisse Schritt halten. Wichtig seien des Weiteren eine Produktgestaltung, die die Nutzungsmuster und Fähigkeiten der Kunden berücksichtigt, sowie starke Verbraucherschutzmassnahmen. Auch der Gesetzgeber ist gefragt – ohne starke Regulierung wird die schöne neue Finanzwelt zum Wilden Westen.

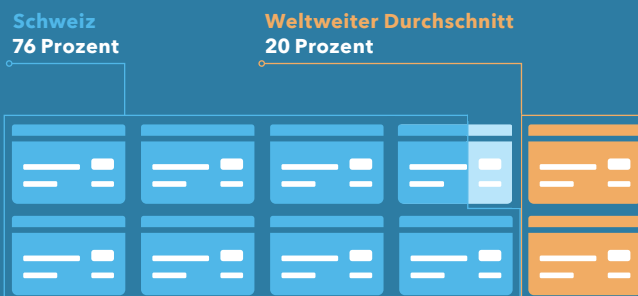
Es wäre zudem ein Fehler, die Armutsbekämpfung nur an Fragen des Zugangs zu Technologien und Infrastrukturen zu orientieren. Inklusion ist bestimmt wichtig, aber entwicklungspolitisch nur ein Aspekt unter anderen. Oder anders gesagt: Ein Konto zu haben, ist sicher nicht schlecht, aber man muss ja zunächst einmal überhaupt über das Geld verfügen, das darauf einzuzahlen wäre. Das alles gilt natürlich ebenso für Finanzdienstleistungen hier in Europa.

Verfügbarkeit von finanziellen Dienstleistungen für alle? In der Theorie mag sie gegeben sein, in der Praxis gibt es aber auch bei uns eine Vielzahl von Hürden, sei es für Menschen mit Migrationshintergrund, sei es für Menschen, die mit der neuesten Technologie nicht vertraut sind. •

«Es wäre zudem ein Fehler, die Armutsbekämpfung nur an Fragen des Zugangs zu Technologien und Infrastrukturen zu orientieren.»

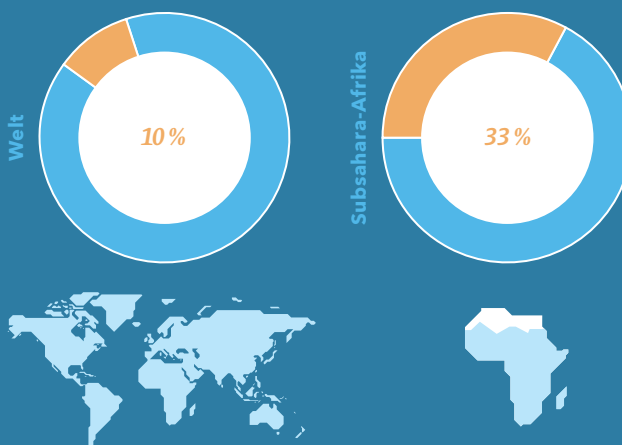
Erwachsene mit Kreditkarte

Rund **76 Prozent** der Erwachsenen in der Schweiz besitzen eine Kreditkarte. Weltweit liegt der Durchschnitt bei **20 Prozent**.

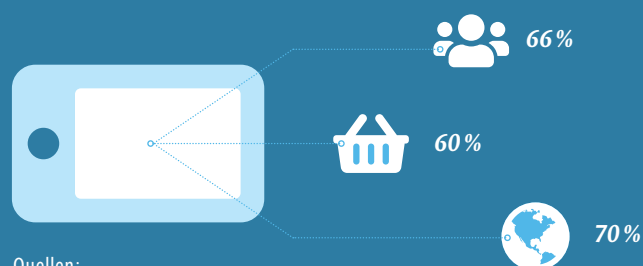


Erwachsene mit mobilem Bezahldienst

Weltweit besitzen rund **10 Prozent** der Erwachsenen ein Konto bei einem mobilen Bezahldienst. In Subsahara-Afrika haben rund **33 Prozent** der Erwachsenen ein solches Konto. So gross ist dieser Anteil sonst nirgends auf der Welt.



Rund **66 Prozent** der Erwachsenen in der Schweiz nutzen das Mobiltelefon für Überweisungen an Privatpersonen im Inland, **70 Prozent** zahlen damit im Internet und **60 Prozent** auch beim Einkaufen im Laden.



Quellen:
The Global Findex Database 2021.
International Finance Corporation 2023.
Swiss Payment Monitor 2023.

Es braucht mehr als nur Zugang

Mehr Menschen an sicheren Finanzleistungen teilhaben zu lassen, hilft weltweit, Armut zu bekämpfen. Aber der Zugang zu Konten oder Krediten allein reicht nicht. Es braucht auch Finanzbildung. Wie Banken dabei wichtige Akteure sein können, zeigen zwei Beispiele aus Bangladesch und Paraguay.

Text: Simon Rindlisbacher

«Uthan Boithok» ist Bengalisches und bedeutet «Treffen im Innenhof». Genau das ist das gleichnamige Angebot der BRAC Bank in Bangladesch: 20 bis 30 Personen kommen in einem Dorf auf dem Land im Garten oder auf der Terrasse einer Nachbarin oder eines Nachbarn zusammen. Mit dabei: drei Mitarbeitende der Bank. Während einer bis zwei Stunden erklären diese den Anwesenden das Bankensystem, dass es einfach und sicher ist, Dienstleistungen von Banken zu nutzen – und natürlich auch, was ihnen die BRAC Bank zu bieten hat. «Weil die Gespräche in ländlichen Gebieten stattfinden, geht es oft um Heimatüberweisungen», erklärt Shafiqur Rahman Bhuiyan aus dem Kommunikationsteam der BRAC Bank. Denn gerade aus ländlichen Gegenden reisen viele Bangladeschi auf der Suche nach Arbeit ins Ausland – beispielsweise nach Malaysia. Von dort schicken sie einen Teil ihres Lohnes nach Hause zu ihren Familien. Mit den «Treffen im Innenhof» versuche die Bank, das Vertrauen der Menschen ins klassische Bankensystem zu gewinnen – damit sie dieses auch für ihre Überweisungen aus dem Ausland nutzen würden, anstatt illegale Kanäle, sagt Bhuiyan. «Wer auf jene setzt, muss irgendeinem fremden Menschen vertrauen. Wenn das Geld verloren geht, hat man keine Chance, es zurückzuerhalten.»

Finanzdienstleistungen in entlegene Regionen bringen

«Uthan Boithok» ist eine Dienstleistung, welche die BRAC Bank im Rahmen ihrer Agent Banking Services anbietet. Damit macht die Bank ihr Angebot auch Menschen in den entlegensten Winkeln Bangladeschs zugänglich. «Agents» werden können beispielsweise kleine Geschäfte, Cafés, Büros von NGO oder der Regierung. Nach einer Einführung bieten diese als Vertretung der BRAC Bank Dienstleistungen an. Insgesamt gibt es heute über 1000 solche Vertretungen, 800 davon in ländlichen Regionen. Zum Service der Bank gehört, dass Per-

sonen, die über einen «agent» Kundinnen und Kunden geworden sind, hin und wieder von Mitarbeitenden der Bank selbst angerufen werden. «Sie reden mit den Kundinnen und Kunden über deren Sorgen und Bedürfnisse oder erklären ihnen Bankprodukte und helfen bei Fragen rund ums Bankgeschäft», erklärt Bhuiyan. Nur seien die Menschen auf dem Land via Telefon oft nicht gut erreichbar. Deshalb sei die Idee entstanden, sie zu besuchen und auch gleich ihre Nachbarinnen und Nachbarn anzusprechen.

Finanzbildung gehört bei vielen Angeboten dazu

Finanzwissen zu vermitteln, gehört unterdessen zum Geschäftsmodell der BRAC Bank. Sie wurde 2001 von der gleichnamigen Entwicklungsorganisation gegründet, um in Bangladesch die finanzielle Inklusion zu fördern und jene Menschen zu erreichen, die noch keinen Zugang zu Bankdienstleistungen haben. Auf diese Weise will die Bank, die zur Global Alliance for Banking on Values (GABV) gehört, in Bangladesch einen Beitrag zur Verminderung der Armut leisten. Heute wird bei vielen Angeboten die Finanzbildung gleich mitgeliefert, für KMU etwa Kurse zu Buchhaltung und Businessplanung. Kleinbäuerinnen, Fischer, Ladenbesitzerinnen, Viehzüchter, deren Betriebe für Mikrokredite zu gross und für klassische Banken zu klein sind, bilden seit der Gründung die zentrale Zielgruppe der BRAC Bank. «Ihnen bieten wir also ein Komplettpaket an: einen Kredit und das nötige Wissen im Umgang damit», erklärt Shahriar Rahman aus dem Nachhaltigkeitsteam der BRAC Bank.

Auch in ihrem Programm «TARA» ist Finanzbildung integriert. Es richtet sich an Frauen, die sich selbstständig machen wollen. Die Bank stellt ihnen nicht nur günstige Kredite zur Verfügung, sondern bietet gleichzeitig auch Beratung für die Geschäftsplanung oder Marketing-Kurse an. Für Schülerinnen und Schüler hat die BRAC Bank ebenfalls einen Kurs entwickelt. Sie lernen, wie sie die eigenen Finanzen planen und Geld sparen können, damit sie später genug Geld für ein Universitätsstudium haben. «Die Schülerinnen und Schüler tragen das Wissen nach Hause. So erreichen wir indirekt auch ihre Familien», erklärt Bhuiyan.

Wissen hilft, Risiken zu mindern

Dass die BRAC Bank als Teil ihres Engagements für finanzielle Inklusion nicht nur Dienstleistungen anbietet, sondern ihrer Kundschaft auch grundlegende Finanzkompetenzen vermittelt, passt zu einer wichtigen »»

»» Erkenntnis der internationalen Gemeinschaft der letzten Jahre: Für die finanzielle Inklusion von Menschen reicht es nicht, einfach die gängigen Finanzdienstleistungen zugänglich zu machen. Denn was nützt der Zugang zu Dienstleistungen, wenn man diese gar nicht kennt oder nicht zu nutzen weiss? Es braucht Finanzbildung, die den Menschen vermittelt, welche Dienstleistungen ihnen zur Verfügung stehen. Sie muss aufzeigen, wie sie diese sinnvoll nutzen können, und sie dazu anregen, dies auch zu tun. Darüber hinaus muss Finanzbildung die Menschen befähigen, den Überblick über die eigene finanzielle Lage zu behalten und zu sparen. Und sie muss dafür sensibilisieren, dass langfristige finanzielle Planung wichtig ist. In einer Studie hielt die OECD 2020 fest, dass Bildung auf diese Weise dazu beitragen kann, dass finanzielle Inklusion Menschen aus der Armut hilft und generell ihr Wohlergehen verbessert.

Wer hingegen nur Finanzdienstleistungen ohne passende Bildung anbietet, riskiert im besten Fall, dass die Angebote einfach nicht genutzt werden. Im schlimmsten Fall tragen die Personen, denen man helfen wollte, sogar Schaden davon. Sie übersehen möglicherweise versteckte Kosten oder laufen Gefahr, sich zu verschulden, wenn ihnen beispielsweise nicht klar ist, wie eine Kreditkarte funktioniert oder wie man den Überblick über die eigenen Finanzen behält. Wie wichtig es ist, mittels Finanzbildung solche Risiken zu minimieren, hält auch die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) fest. Sie vereint über 30 Entwicklungsorganisationen aus der ganzen Welt; auch die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit des Bundes (Deza) gehört dazu. In ihrem aktuellen Strategiepapier schreibt die CGAP: «Da arme Menschen in ihrem Finanzleben nur einen sehr geringen Spielraum für Fehler haben, ist es wichtig, dass ihre «Reise» richtig verläuft, um ihre Erwartungen und Bedürfnisse zu erfüllen.»

Kundschaft vor negativen Auswirkungen schützen

Damit die Reise ihrer Kundinnen und Kunden richtig verläuft, bietet auch Visión Banco Finanzbildung an. Die Bank aus Paraguay ist wie die BRAC Bank Mitglied des wertorientierten globalen Bankennetzwerks GABV und betrachtet finanzielle Inklusion als eines ihrer Kernanliegen. Zu ihrem Finanzbildungsprogramm sagt Ronald Caffarena, Leiter der Finanzabteilung: «Verantwortung für unsere Produkte und Dienstleistungen zu übernehmen, ist einer der grundlegenden Pfeiler unseres Geschäftsmodells. Dazu gehört, dass wir unsere Kundinnen und Kunden vor den möglichen negativen Auswirkungen von Finanzprodukten und -dienstleistungen schützen.» Im Angebot sind zurzeit zwei Kurse. Der erste vermittelt Privatpersonen grundlegende Finanzkompetenzen: Sie lernen unter anderem, wie man ein persönliches Budget erstellt und wie es gelingt, regelmässig etwas Geld auf die Seite zu legen. Der zweite richtet sich an Firmenkunden und stärkt sie in der Unternehmensführung. «Die Unternehmerinnen und Unternehmer lernen, wie sie ihr Geschäft verwalten und weiterentwickeln können. Auch vermitteln wir wichtige Marketing-Kompetenzen», erklärt Caffarena. Beide Kurse sind kostenlos.

Seit 2022 bietet Visión Banco den Kurs für Firmenkunden vollständig online an und hat dafür extra eine eigene Online-Plattform geschaffen. Auch wenn nicht alle Zielgruppen Zugang zum Internet hätten, könne dadurch die Reichweite stark erhöht werden, sagt Caffarena. «Wir sind überzeugt, dass Finanzbildung der Schlüssel zur finanziellen Eingliederung ist, da sie dazu beiträgt, das Wissen und das Verständnis für Finanzprodukte und -dienstleistungen zu verbessern und damit deren Nachfrage und Nutzung zu fördern.»

Bildung statt Ausbau der Finanz-Infrastruktur

Ist Finanzbildung also einfach eine Marketing-Massnahme, um neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen? Shahriar Rahman von der BRAC Bank gibt zu, dass Finanzbildung als zusätzlicher Service auch einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz bringt. «Auf dem



»» Bankenmarkt in Bangladesch sind über 60 Banken tätig, und die Konkurrenz ist entsprechend gross.» Wer Umsatz machen will, muss sich also abheben. Dass Banken dank Finanzbildungsprogrammen den Absatz ihrer Dienstleistungen erhöhen, sieht die CGAP als Chance. Denn die Vereinigung von verschiedenen Entwicklungsorganisationen aus der ganzen Welt geht – zumindest was digitale Finanzangebote angeht – davon aus, dass die zunehmende Nutzung mittelfristig erschwinglichere Dienstleistungen ermöglicht. Das wiederum hilft den Anbietern, auch einkommensschwächere Schichten zu erreichen und so die finanzielle Inklusion voranzutreiben.

Unterdessen scheint auch klar, dass Finanzbildung tatsächlich zur finanziellen Inklusion beiträgt. Mehrere Studien bestätigen diese Erkenntnis. So hat das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung 2017 anhand von Daten aus 143 Ländern herausgefunden, dass Finanzbildung nicht nur den Zugang zu vorhandenen Finanzdienstleistungen stärkt, sondern auch deren Nutzung. Für Länder, in denen die Finanzinfrastruktur nur wenig ausgebaut ist, kann sogar gelten: Finanzbildung fördert die finanzielle Inklusion gleich stark wie der Ausbau der Infrastruktur. Ein Land mit nur wenigen Bankfilialen kann also zunächst in die Finanzbildung investieren, anstatt das Bankennetz zu erweitern. Die Wirkung auf die finanzielle Inklusion ist die gleiche. •

sonders Leute, die lange in einem Tieflohnsektor gearbeitet haben, haben meist wenig gespart und nicht genügend Eigenkapital.»

Damit die Firmengründung trotzdem gelingen kann, springt Go! ein mit Darlehen zwischen 5000 und 40 000 Franken. Diese gibt es zu einem Zins von 6,25 Prozent, und sie müssen in drei Jahren zurückbezahlt werden. Zum Zug kommen Gesuchstellerinnen und -steller mit einer marktfähigen Idee und unternehmerischem Flair. Nach den gleichen Kriterien arbeitet auch die Stiftung Arbeitsrappen aus Basel. Sie ist seit fast 40 Jahren tätig und richtet ihre zinslosen Darlehen explizit an «arbeitslose oder von Erwerbslosigkeit bedrohte Menschen, um eine berufliche Existenz aufzubauen». Der kleinste Betrag, den sie vergibt, sind 4000 Franken. Im Durchschnitt betragen die Darlehen 15 000 Franken. Den Verein Go! und die Stiftung Arbeitsrappen verbindet zudem, dass sie nicht nur Darlehen vergeben, sondern die Gründerinnen und Gründer auch mit Coaching begleiten.

Mehrere Hundert Mikrokredite seit der Gründung

Die Stiftung Arbeitsrappen hat seit der Gründung 300 Darlehen vergeben, rund zehn pro Jahr. Beim Verein Go! sind es 30 bis 45 Darlehen pro Jahr und bis jetzt insgesamt über 430. Profitiert hat ein bunter Blumenstrauß an Betrieben, vom Coiffeurladen über den Malereibetrieb bis zum Take-away. Wenn man bedenkt, dass es in der Schweiz über eine halbe Million Mikrounternehmen gibt, wirken die Zahlen allerdings eher bescheiden. Umso mehr als die beiden Institutionen in der Schweiz zurzeit die einzigen zu sein scheinen, die tatsächlich kleine vierstelligen Beträge ausschütten.

Auch die Gesamtgesellschaft profitiert

«Es ist tatsächlich so, dass das Angebot in der Schweiz enorm spärlich ist», sagt Beni von Allmen. Dafür gebe es verschiedene Gründe. Zum einen brauche es viele Ressourcen, eine Institution wie Go! aufzubauen: Geld vom Staat, von einer Stiftung oder anderen Spenderinnen und Spendern, eine Partnerbank für die Abwicklung der Kredite, kompetentes Personal für die Beurteilung der Anträge. Dann stehe möglicherweise auch die Vorstellung im Weg, dass man aus einer prekären Situation heraus, ohne Eigenkapital und Sicherheiten, unmöglich erfolgreich eine Firma aufbauen könne. «Mikrokredite und die reiche Schweiz, das scheint irgendwie nicht zusammenzupassen», stellt der Co-Geschäftsführer von Go! fest. Und er nimmt auch an, dass die nötigen kleinen Kredite für Banken einfach zu wenig lukrativ sind. Für ihn ist klar, dass sich ein Engagement wie jenes von Go! gesamtgesellschaftlich gesehen aber lohnt: «Kleinunternehmen sind ganz wichtig für eine lebendige und vielfältige Wirtschaft.» Und es gebe viele Personen, die ohne die Mikrokredite kein Unternehmen gründen könnten, auch wenn sie das Potenzial dazu hätten. •

«Mikro» heisst in der Schweiz ein paar Tausend Franken

Mikrofinanzierungen sind auch in der Schweiz wichtig. Das zeigt die Nachfrage nach den Finanzierungs- und Beratungsangeboten des Vereins Go! und der Stiftung Arbeitsrappen. Denn auch wer in der Schweiz ein Kleinunternehmen gründen will, verfügt nicht immer über das nötige Eigenkapital. Text: Simon Rindlisbacher

Eine Existenz aufbauen und ein eigenständiges Einkommen erwirtschaften – das soll Menschen im globalen Süden dank Krediten im dreistelligen Dollar-Bereich gelingen. Mikrokredite sind ein wichtiges Instrument für finanzielle Inklusion, und es gibt sie auch in Europa und sogar in der Schweiz. Auch wenn «Mikro» hier für etwas grössere Beträge steht. Der Verein Go! aus Zürich beispielsweise unterstützt seit über 14 Jahren Menschen beim Aufbau einer eigenen beruflichen Existenz. Co-Geschäftsführer Beni von Allmen sagt: «Be-



Blind mit Zahlen jonglieren

Immer mehr Finanzdienstleistungen werden digital angeboten. Für Menschen mit Behinderungen eine Chance, Freiheit und Selbstbestimmung zurückzugewinnen – wenn ihnen denn keine digitalen Hürden in den Weg gelegt werden.

Text: Florian Wüstholtz

Wie bezahlt eine blinde Person eine Rechnung, die per Post kommt? Nutzt sie eine E-Banking-Plattform? Oder zahlt sie gar mit dem Smartphone? Und wie sieht es mit dem kontaktlosen Zahlen an der Kasse aus? Eine Chance? Oder bloss eine weitere Hürde, die es zu meistern gilt? Digitale Dienstleistungen haben im Zuge der Pandemie gewaltig an Schub zugelegt – auch im Finanzbereich.

So stieg zum Beispiel die Anzahl Transaktionen über die Bezahl-App Twint von 39 Millionen im Jahr 2019 auf 386 Millionen im Jahr 2022 an – mehr als die Hälfte der Schweizer Bevölkerung verfügt bereits über ein Konto. Auch die Aufnahme von Krediten, die Verwaltung von Wertschriften und die Altersvorsorge hat sich in den digitalen Bereich verlagert, wie eine Studie des Wirtschaftsprüfungsunternehmens Deloitte zeigt.

Menschen mit Behinderungen können von dieser Entwicklung profitieren. Denn digitale Angebote könnten so gestaltet werden, dass sie für Menschen mit Seh Einschränkungen, gehörlose Personen und jene mit motorischen oder kognitiven Beeinträchtigungen gut nutzbar sind. Aber geschieht das auch?

Diese Frage stellte sich auch Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern. Gemeinsam mit einem Team von Forschenden hat der Professor für Banking die Barrierefreiheit digitaler Dienstleistungen von Schweizer Banken unter die Lupe genommen. Er wollte wissen:

Können Blinde deren Websites überhaupt sinnvoll nutzen? Denn seit Jahren beobachtet er, dass Banken von ihren Kundinnen und Kunden verlangen, Geschäfte eigenständig über digitale Plattformen zu erledigen. «Wer aber eine digitale Lösung anbieten will, muss auch für jene einen Zugang schaffen, die gewisse Einschränkungen haben, sich in der digitalen Welt zurechtzufinden», sagt Dietrich.

In der Schweiz gibt es rund 400 000 Menschen mit einer Sehbehinderung – manche haben Mühe, Farben und Kontraste zu unterscheiden, andere ein eingeschränktes Sehfeld, einige sind komplett blind. «Es betrifft also einen grossen Teil der Bevölkerung», sagt Dietrich. Nebst der ökonomischen Perspektive – für Banken lohne es sich ja, ein Angebot für diese Menschen bereitzuhalten – müsse auch beachtet werden, «dass niemand von der Teilhabe ausgeschlossen wird. Wenn mehr und mehr Dienstleistungen in den digitalen Raum verschoben werden, haben wir eine gesellschaftliche Verantwortung, an alle Menschen zu denken und diese mitzunehmen.»

Sprich mit mir

Einer von jenen, die gern mitgenommen würden, ist Mo Sherif. Der 31-Jährige ist «mehr oder weniger von Geburt an blind». Nach einer Lehre als Applikationsentwickler arbeitet er seit einigen Jahren bei der Stiftung «Zugang für alle» als Accessibility-Berater. Dort prüft er, ob digitale Angebote für Menschen wie ihn überhaupt

nutzbar sind und wo es noch Luft nach oben gibt. «Als blinder Informatiker habe ich natürlich ein recht gutes Gefühl dafür, wie digitale Angebote funktionieren müssten, wenn sie auch für Blinde anwendbar sein sollen», sagt er.

Während Sehende mit den Augen und der Maus durch eine farbenfrohe Website navigieren, ist der Screenreader für Sherif das A und O. Diese Software liest Informationen aus einer Website aus, versteht die Struktur und kann Texte oder Beschreibungen vorlesen – oft in einem rasenden Tempo, dem nur Geübte folgen können. Damit testet Sherif auch, ob eine Seite für ihn navigierbar ist, er ans Ziel gelangen kann oder Hürden in den Weg gelegt bekommt.

«Wir richten uns dabei nach den WCAG-Kriterien», erklärt Sherif. Die sogenannten Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) haben das Ziel, Internetangebote möglichst barrierefrei zu gestalten, damit auch Menschen mit Einschränkungen sie nutzen können. Darin sind Regeln festgehalten wie: «Verlass dich nicht allein auf Farben», «Sorge für klare Navigation» oder «Liefere äquivalente Alternativen für auditive und visuelle Inhalte». Seit ihrer ersten Veröffentlichung wurden die WCAG konstant weiterentwickelt und enthalten aktuell mehr als 60 messbare Kriterien. In der Realität gibt es aber kaum eine Seite, die alle erfüllt. «Die Kriterien geben uns trotzdem einen guten Anhaltspunkt, wie barrierefrei ein digitales Produkt ist», sagt Sherif. «Je mehr, desto besser.»

«Wenn mehr und mehr Dienstleistungen in den digitalen Raum verschoben werden, haben wir eine gesellschaftliche Verantwortung, an alle Menschen zu denken und diese mitzunehmen.»

Im Grunde geht es bei der Barrierefreiheit immer darum, Informationen so aufzubereiten, dass sie über unterschiedliche Kanäle erreicht werden können. Mit digitalen Mitteln liesse sich das eigentlich gut machen. Ein Text lässt sich vorlesen, ein Bild beschreiben. Videos lassen sich Untertiteln und eine Erklärung in einfacher Sprache anzeigen.

Das ist auch beim E-Banking entscheidend. «Mit einer guten App kann ich zum Beispiel meine Rechnungen ohne fremde Hilfe selber bezahlen», sagt Sherif. «Das gibt mir eine grosse Selbständigkeit.» Denn mit einer Telefonrechnung, die per Post kommt, kann er wenig anfangen. «Das ist der Horror für mich.» Einfacher sei es, wenn sie digital zum Beispiel als E-Rechnung erscheint. «Wenn die Plattformen barrierefrei gestaltet sind, kann ich in wenigen Klicks meine Rechnungen überweisen – genau so wie eine sehende Person.»

Das bleibt aber noch immer ein selten erlebter Idealfall. Denn oft sind Websites und Apps für Sherif und andere blinde Menschen kaum oder gar nicht nutzbar. Das gilt auch für viele E-Banking-Angebote, wo es bereits beim Einloggen Hürden gibt. «Oft braucht man für das Login ein separates Authentifizierungsgerät, das aber im Normalfall keine Sprachausgabe hat», sagt Sherif. «Die Zahlen, die dort im Display erscheinen, bringen mir gar nichts, und ich brauche Hilfe.»

Hinzu kommen Seiten, die zu viel Inhalt oder keine klare Struktur im Hintergrund haben. Sehende erhalten eine Orientierung dank Überschriften, Farben und Bildern. «Aber als Blinder muss ich meist lange suchen, bis ich das Nötige gefunden habe», kritisiert Sherif. Manchmal kommt es sogar vor, dass bestimmte Inhalte so schlecht programmiert sind, dass der Screenreader sie nicht richtig vorliest. «Gerade bei einer Bank und wenn es um Zahlen geht, ist das natürlich extrem problematisch.»

Viel Potenzial bei Banken

Solche Probleme stellte Dietrich auch bei seiner Studie fest. Die Steuerung von Websites der untersuchten Banken funktionierte ohne Cursor manchmal gar nicht oder nur sehr schlecht. Bilder waren für Blinde bedeutungslos, weil sie keine Textalternative im Hintergrund haben, dank der ein Screenreader beschreiben kann, was auf dem Bild zu sehen ist. Auch für Menschen mit Seheinschränkungen gab es Hürden: Kontraste und Farben waren nicht optimal gewählt, und bei Links war nicht offensichtlich, wo sie hinführen sollen. «Lauter Dinge, die man sich nicht überlegt, wenn man keine visuelle Einschränkung hat», sagt Dietrich.

Erstaunlich ist das leider nicht. «Nur jede dritte von uns untersuchte Bank hat das Thema Barrierefreiheit auf der Website thematisiert», hält Dietrich fest. «Und auch dort, wo sie ein Thema ist, wird sie nicht unbedingt konsequent umgesetzt.» Er erwähnt den European Accessibility Act (EAA), der 2025 in der EU in Kraft treten wird und die Regulierungen für Barrierefreiheit auch im digitalen Raum vereinheitlichen soll. «Ich gehe davon aus, dass solche Regulierungen auch in der Schweiz kommen werden», sagt er und ergänzt, dass der EAA in der Schweiz noch sehr wenig diskutiert werde. «Das Thema ist grundsätzlich noch zu wenig auf dem Radar. Doch es empfiehlt sich, sich frühzeitig damit zu beschäftigen.»

Geht es nach Sherif, hört man damit nie wieder auf. Für ihn ist Barrierefreiheit kein abgeschlossener Prozess. «Denn mit jeder Neuerung muss man sich in die betroffenen Menschen hineindenken und wirklich verstehen, wie sie eine Dienstleistung nutzen», sagt er. •

Ein mobiles Bezahlsystem für alle – und für Safaricom

In Kenia hat M-Pesa den Alltag für Millionen von Menschen revolutioniert. Das mobile Bezahlsystem erleichtert insbesondere Frauen den Zugang zu finanziellen Mitteln. Einen grossen Nutzen zieht allerdings auch die Anbieterin selbst. Text: Valerie Thurner

Monica Njeri sitzt hinter Haufen von Kohlköpfen und wartet auf Kundschaft. Ihre blondierten Dreadlocks hat sie zusammengebunden. An diesem regnerischen Aprilmorgen läuft wenig auf dem Markt in Kibera, einem der Armenviertel der kenianischen Hauptstadt Nairobi. Njeri arbeitet zusammen mit ihrer Mutter als Gemüseverkäuferin. Die Dreissigjährige gehört zur Mehrheit der Kenianerinnen und Kenianer mit Uni-Abschluss, für die kein Platz auf dem ausgetrockneten Arbeitsmarkt ist. «Wir hoffen auf den Tag, an dem ein Fenster aufgeht für einen Job, der meiner Qualifikation entspricht», gibt sie sich zuversichtlich. Das Gemüse kommt von Kleinbauern aus der Gegend um den Mount Kenia oder aus dem benachbarten Tansania. Den Handel über mehrere Hunderte von Kilometern wickelt sie über ihr Mobiltelefon ab, mit der Bezahlplattform M-Pesa. Das «M» steht für mobil, und «Pesa» heisst in der Landessprache Suaheli Geld. Mit wenigen Clicks bezahlt sie die Zwischenhändler vor Ort für den Einkauf ab Hof, den Transport und deren Kommission. Die Grossmutter und die Mutter reisten dafür noch den langen beschwerlichen Weg zu den Bauern oder schickten jemanden mit dem Bargeld. Bankkonten hatte kaum jemand. Schon gar nicht auf dem Land.

Eine Bank, die keine ist: Die M-Pesa-Drehscheibe

Als 2007 das Telekommunikationsunternehmen Safaricom M-Pesa und damit den virtuellen Geldtransfer einführte, war das eine Revolution für Millionen von Kenianerinnen und Kenianern. Auch wenn gerade mal zehn Prozent der mündigen Bürgerinnen und Bürger über ein Bankkonto verfügten, war es plötzlich innert Sekunden möglich, Geld aus der Hauptstadt Hunderte von Kilometern zu den Verwandten im Dorf zu schicken; oder Schulgelder zu bezahlen ohne stundenlanges Schlangestehen an Bankschaltern. Mit dem Slogan «Banking the unbanked» verschaffte Safaricom ohne Bankenlizenz einem Grossteil der Bevölkerung Zugang zu formalen Zahlungssystemen. Die kenianische Bankenaufsicht erliess hierfür eine Sondergenehmigung.

Zunächst lief M-Pesa als einfacher Geldtransferdienst über das Telefonnetz. Dann hat es sich über die Jahre zu einer digitalen Finanzplattform mit verschiedenen Serviceleistungen entwickelt: Die Nutzerinnen

und Nutzer können heute Kredite aufnehmen, Rechnungen abwickeln oder internationale Überweisungen tätigen und vieles mehr. Unterdessen läuft M-Pesa auch über eine App und funktioniert nahtlos mit den Systemen von Banken und anderen Mobilfunkbetreibern zusammen. Es gibt kaum einen Haushalt ohne Zugang. Alles wird über M-Pesa abgewickelt: Stromrechnungen begleichen, der Einkauf im Supermarkt, Flüge buchen, Versicherungen bezahlen.

Heerscharen von Agentinnen und Agenten

Ob in der Hauptstadt oder in ländlichen Ballungszentren: Das Safaricom-Grün ist heutzutage omnipräsent und integraler Bestandteil der Infrastruktur. Ganze Häuserzeilen sind mit dem Branding des Mobilfunkgiganten versehen. Die maximale Durchdringung des Alltags war ausschlaggebend für den Geschäftserfolg. Dafür brauchte es Heerscharen von M-Pesa-Agentinnen und -Agenten. Deren Rolle ist vergleichbar mit jener von Bankomaten, wo man Geld auf sein Konto deponiert oder sich bar auszahlen lässt. Nur ist M-Pesa keine Bank, und die Agentinnen und Agenten erbringen den Service gegen eine Kommission persönlich.

Eine von ihnen ist Lydia Awuor. Auch sie arbeitet in Kibera. Täglich ausser sonntags sitzt sie von morgens früh bis spätabends in ihrem kleinen Shop. «Das Geschäft ist sehr volatil, ein guter Tag bringt vielleicht 40 Kunden.» Die 25-Jährige unterstützt mit dem Verdienst ihre fünf jüngeren schulpflichtigen Geschwister, die 300 Kilometer westlich beim Viktoriasee leben. Für eine Transaktion von umgerechnet vierzig Franken bezahlt man rund 30 Rappen Gebühren. Davon erhält die Agentin etwa die Hälfte, die andere geht an Safaricom als Kommission und als Steuern an den Staat. Im Schnitt trifft man in kenianischen Städten alle zehn bis zwanzig Meter auf eine M-Pesa-Agentur, an die 200 000 soll es im ganzen Land geben. «Inzwischen gibt es viel zu viele», klagt Lydia. «Und seit Safaricom die Kommissionen vor zwei Jahren kürzte, ist die Arbeit wenig gewinnbringend.»

Kleinkredit über Social Media

Generell haben Frauen in Kenia aber von M-Pesa profitiert. Zum Beispiel Elisabeth Ondego. «Vor fünf

Jahren lag ich nachts wach, als mein ältester Sohn vor dem Staatsexamen stand und ich pleite war.» In jener Nacht kam ihr die zündende Idee. Sie machte eine spontane Anfrage in einer Facebook-Frauengruppe, ob jemand interessiert wäre, ein Online-Table-Banking zu gründen und täglich 100 Schilling über M-Pesa zu senden, umgerechnet etwa 70 Rappen. Table-Banking ist in Kenia als Strategie für informelle Darlehen etabliert. Die Mitglieder einer festen Gruppe sammeln gemeinsam vereinbarte Beiträge ein und vergeben im Rotationsprinzip Darlehen an die Mitglieder. Das Konzept hilft insbesondere von Armut betroffenen Frauen. In Kenia kommt man grundsätzlich nur schwer an Bankkredite und zahlt hohe Zinsen. Frauen werden zusätzlich diskriminiert, da sie gemäss Erbrecht kaum Land besitzen, das von Banken als Sicherheit verlangt wird. Table-Banking schafft Abhilfe.

Ondegos Idee funktionierte, und das blitzschnell. «Ich konnte es kaum glauben: Am nächsten Morgen hatten über 300 Frauen den Betrag gesandt, und mein Sohn konnte als erster Darlehensempfänger der frisch gegründeten Gruppe ans Staatsexamen.» Ohne M-Pesa wäre es undenkbar gewesen, eine virtuelle Table-Bank in diesem Tempo aufzubauen. Denn die beteiligten Frauen wohnen teilweise Hunderte Kilometer voneinander entfernt, viele sogar in der Diaspora.

Heute verwaltet Ondego ein Netzwerk von über 2400 Frauen. Die Darlehen helfen den Frauen nicht nur in Notsituationen, sondern auch, um kleine Unternehmen zu gründen oder bestehende auszubauen. Eine Frau konnte beispielsweise vom Darlehen ein kleines Restaurant eröffnen, andere erwerben kollektiv Land. Unterdessen gibt es in Kenia Tausende solcher Online-

Table-Banking-Gruppen. «Vielen Frauen wie mir ist der Sprung aus der Armut gelungen mit diesem Konzept», ist Ondego überzeugt. Für sich selbst konnte sie dank ihrer Idee in einem bescheidenen Vorort Nairobis ein Haus bauen.

Monopol mit Schattenseiten

Laut Weltbank verfügen in Kenia heute fast 80 Prozent der Erwachsenen über ein Bankkonto, nicht zuletzt dank M-Pesa. Es gibt Studien, die davon ausgehen, dass das mobile Bezahlsystem tatsächlich zur Bekämpfung von Armut beigetragen hat, so wie das Ondego vermutet. Die extreme Armut sei um zwei Prozent gesunken. Der britische Entwicklungsdienst, M-Pesas Geldgeber erster Stunde, kam hingegen in einer eigenen Studie zum Schluss, dass das mobile Bezahlsystem diesbezüglich wirkungslos blieb. Kritische Stimmen beanstanden zudem, dass das mobile Bezahlsystem auch neue Probleme bringe und beispielsweise in eine Schuldenfalle führen könne. Über M-Pesa kann man sehr einfach bei Sportwetten mitmachen, dubiosen Fernsehpredigern Geld überweisen oder Kleinkredite mit unvorteilhaften Konditionen aufnehmen. Als problematisch gilt auch die Monopolstellung Safaricom: Rund die Hälfte des kenianischen Bruttosozialprodukts wird gemäss Schätzungen über M-Pesa abgewickelt. Am meisten verdienen am Geschäft mit dem mobilen Geld daher die Telekomgesellschaften selbst. Dass Safaricom als privates Unternehmen über die mächtigste öffentliche digitale Infrastruktur für Geld in der Region verfügt, ist zudem ein Risiko. Wenn diese eine Handelsplattform untergeht, kommt das gesamte Wirtschaftsleben Kenias zum Stillstand.

Doch für die breite Bevölkerung überwiegen die Vorteile des mobilen Bezahlsystems die Schattenseiten. Ohne Mengen von Bargeld auf sich fühlt sich die Gemüsehändlerin Monica Njeri auch wohler. «Das Geld ist sicher», sie klopft lächelnd auf ihr Smartphone in der Schürzentasche, ihr virtuelles Portemonnaie. •



DIE SEITEN DER ABS

IN MIKROFINANZ INVESTIEREN UND DIE WELT EIN WENIG BESSER MACHEN

Direkte Investitionen in Firmen und Projekte erzielen eine grössere soziale und ökologische Wirkung, als wenn dies via Börse geschieht. Eine Pionierrolle bei diesem Impact-Investing spielt die Verleihung von Mikrokrediten an Kleinstunternehmen in Schwellenländern.

Text: Stefan Boss

Immer mehr Banken bieten Nachhaltigkeitsfonds an. Viele dieser Fonds sind aber überhaupt nicht nachhaltig. Dies zeigte unter anderem eine Studie von Greenpeace vor zwei Jahren, welche auf die Klimafreundlichkeit fokussierte. In den meisten Fällen würden Anlagefonds, die mit einschlägigen Kriterien zu ESG (Environment, Social, Governance) werben, sich kaum von traditionellen Fonds unterscheiden, bemängelte die Umweltorganisation damals (vgl. moneta 3/2021).

Einzelne Banken gehen deshalb einen Schritt weiter und setzen auf wirkungsorientiertes Anlegen oder, neudeutsch, Impact-Investing: «Es geht darum, mit dem investierten Geld eine direkte soziale und ökologische Wirkung sowie eine finanzielle Rendite zu erzielen», sagt Christine Meier von der Vermögensverwaltung der Alternativen Bank Schweiz (ABS). Investitionen, die einem Unternehmen oder einem Projekt neu zufließen, erzielen eine direkte Wirkung. Wer dagegen Aktien und Obligationen an der Börse kauft, erreicht eine indirekte Wirkung, weil das Geld bloss dem Handel zwischen den Geldgeberinnen und -gebern dient. Durch ein aktives Engagement mit Unternehmen kann aber

eine direkte Wirkung erzielt werden, sofern der Dialog zu einer positiven Veränderung führt.

Wege aus der Armut öffnen

Eine Pionierrolle beim wirkungsorientierten Anlegen spielt die Mikrofinanz vorwiegend in Schwellenländern: Mikrofinanzinstitute verleihen kleine Kredite an lokale Unternehmerinnen und Unternehmer überwiegend in ländlichen Gebieten, die keinen Zugang zum traditionellen Bankensystem haben. Ein Vorreiter auf diesem Gebiet war Muhammad Yunus in Bangladesch. In den Siebzigerjahren begann er, Mikrokredite an haushaltsbasierte Unternehmen zu verleihen, und gründete später die Grameen Bank. 2006 erhielt er für sein Engagement den Friedensnobelpreis.

Heute in diesem Bereich tätig ist zum Beispiel die Enabling Capital mit Sitz in der Schweiz. Über einen speziellen Anlagefonds finanziert sie 126 Mikrofinanzinstitute in 45 Ländern. Gemeinsam erreichen diese 12 Millionen Endkundinnen und -kunden, wie Roger R. Müller, Managing Partner von Enabling Capital, erläutert. «Der grösste Markt ist dabei Indien. Dieser Staat hat 1,4 Milliarden Einwohnerinnen und Einwohner – mehr als ganz Afrika!», sagt Müller.

Verliehen werden meist Kredite von ein paar Hundert Dollar an Kleinunternehmerinnen wie die junge Inderin Meghana (vgl. Seite 18). Sie kaufte sich von ihrem Mikrokredit eine Kuh, um Milch zu produzieren und an eine Kooperative zu verkaufen. Im landwirtschaftlichen Bereich können auch Kredite für Schafzucht oder für Saatgut erteilt werden. Darüber hinaus sind auch Finanzmittel für das Betreiben einer Manufaktur, eines Dienstleistungsbetriebes oder eines kleinen Kiosks möglich. Primäres Ziel von Mikrokrediten ist es, die Armut in Schwellenländern wie Indien, Ecuador oder auch vielen afrikanischen Staaten zu bekämpfen und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

75 Prozent der Personen, die einen solchen kleinen Kredit erhalten, sind Frauen. «Das formelle Bankensystem übergeht Frauen in vielen Ländern», erklärt Müller. Weil sie angeblich zu wenig Sicherheiten böten und häufig im informellen Sektor tätig seien. Männer arbeiteten eher in traditionellen Jobs. Zugleich betont er, dass Mikrofinanzinstitute mit Frauen im Durchschnitt bessere



Marco Bernegger
Leiter der Anlageberatung am ABS-Standort in Zürich



Christine Meier
Vermögensverwalterin



Benjamin Sturzenegger
Unternehmensanalyst



Roger R. Müller
Managing Partner von Enabling Capital



Foto: Enabling Capital AG

Über 75 Prozent der Personen, die einen Kleinkredit erhalten, sind Frauen, da das formelle Bankensystem sie in vielen Ländern übergeht. Der Mikrokredit bietet den Kleinunternehmerinnen die Möglichkeit, ihren Lebensstandard zu verbessern – zum Beispiel mit einem Kaufladen in einem Ausenbezirk von Bangalore in Indien.

Erfahrungen gemacht haben, weil diese tendenziell längerfristig planen würden. Die Enabling Capital wählt die Mikrofinanzinstitute sorgfältig aus und besucht sie zu diesem Zweck vor Ort. Ein wichtiges Kriterium dieser Prüfungen sei unter anderem, wie hoch die verlangten Zinsen seien und ob es Bildungsangebote in Finanzwesen für die Kreditnehmenden gebe, so Müller.

Wirksam und risikoarm

Die ABS wie auch einige Schweizer Pensionskassen sind in den Anlagefonds der Enabling Capital investiert. Deren gesamtes Kapital beträgt gut 600 Millionen Franken. Christine Meier von der ABS sagt, dass Mikrofinanzinvestitionen zusätzlich zu ihrer positiven und direkten Wirkung bei der Armutsbekämpfung auch risikoarm seien: Im Mikrofinanzbereich gebe es kaum Zahlungsausfälle, so die ABS-Vermögensverwalterin, weil die Mikrofinanzinstitute sorgfältig selektiert und umfassend geprüft werden und sie ihre Kundinnen und Kunden sehr gut kennen würden. «Investitionen in die Mikrofinanz sind somit auch ein Instrument zur Diversifikation von Anlagen, da sie nicht direkt mit den Finanzmärkten korrelieren und sehr geringe Schwankungen aufweisen», betont sie.

Die ABS bietet auch Impact-Fonds für die Förderung erneuerbarer Energie in den Schwellen- und Industrieländern, für eine nachhaltige Landwirtschaft und für Biodiversität an. Ziel solcher Investitionen ist ebenfalls, eine möglichst grosse Wirkung für die Realwirtschaft zu erzielen: Das Geld fliesst direkt in Unternehmen und Projekte mit positiver Wirkung. Leitlinie dabei sind die insgesamt 17 Uno-Ziele für nachhaltige Entwicklung von der Überwindung der Armut bis zur Friedensförderung. Insgesamt können Kundinnen und Kunden bei der ABS-Vermögensverwaltung zwischen fünf verschiedenen Strategien wählen und dabei von 20 Prozent bis zu 100 Prozent auf wirkungsorientierte Anlagen setzen.

Kontroversen offenlegen

Die ABS berücksichtigt bei allen ihren Investitionen soziale und ökologische Mindestanforderungen: Zum Beispiel investiert sie nicht in Unternehmen, die «massgeblich zur Beschleunigung des Klimawandels beitragen». Kommt es bei Investitionen in Mikrofinanzinstitute zu keinem Widerspruch mit diesen Grundprinzipien?

Tatsächlich ist dies nicht ganz auszuschliessen. «Es ist eine Kontroverse, die wir gegenüber unseren Kundinnen und Kunden offenlegen», sagt Marco Bernegger, Leiter der Anlageberatung am ABS-Standort in Zürich. «Wir können nicht dafür garantieren, dass eine Kleinbäuerin sich von ihrem Mikrokredit nicht zum Beispiel Saatgut kauft, das ABS-Ausschlusskriterien wie Gentechnik tangiert. Mikrokredite haben ihre Stärke und ihre Priorität, in ihrer direkten Wirkung und in der Armutsbekämpfung.»

Andere Probleme bei Mikrokrediten konnten bereits wirksam angegangen werden: In Indien zum Beispiel hätten früher einzelne Personen mehrere Mikrokredite bei verschiedenen Instituten aufgenommen, erklärt Benjamin Sturzenegger vom ABS-Team für Nachhaltigkeitsanalyse. «Inzwischen gibt es ein zentrales Register, so dass das Problem der Überschuldung damit entschärft werden konnte», hält er fest.

Um die Wirksamkeit der Mikrofinanzinstrumente zu prüfen, würden die Mikrofinanzinstitute vor Ort Umfragen machen, so Sturzenegger. So würden Kreditnehmerinnen und -nehmer gefragt, wie sie wohnen, zum Beispiel, ob sie ein Dach über dem Kopf haben und wie viele Kinder sie hätten. Solche Befragungen werden nach einer gewissen Zeit wiederholt, und man versucht auf diese Weise, Fortschritte in der wirtschaftlichen Entwicklung abzulesen.

Zudem bieten die Mikrofinanzinstitute auch Versicherungen an, ein wichtiges Auffangnetz für den Notfall: Die Kleinbäuerin Meghana im erwähnten Beispiel konnte ihre Kuh gegen Krankheit und Todesfall versichern. Absicherungen gegen Ernteausfall sind ebenfalls möglich. So reduziert sich das Risiko, dass sich die Not der ohnehin schon vulnerablen Kreditnehmerinnen weiter verschärft.

WICHTIGER HINWEIS ZU MONETA-BEILAGEN UND -INSERTATEN

Zeichnungsangebote für Beteiligungen oder Obligationen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung der ABS dar.

WIE MEGHANA MIT EINEM MIKROKREDIT IN DIE MILCHPRODUKTION EINSTIEG

Die junge Inderin Meghana arbeitete als Tagelöhnerin, bis ihr ein Kredit von 550 Franken eine neue Perspektive eröffnete.

Text: Stefan Boss

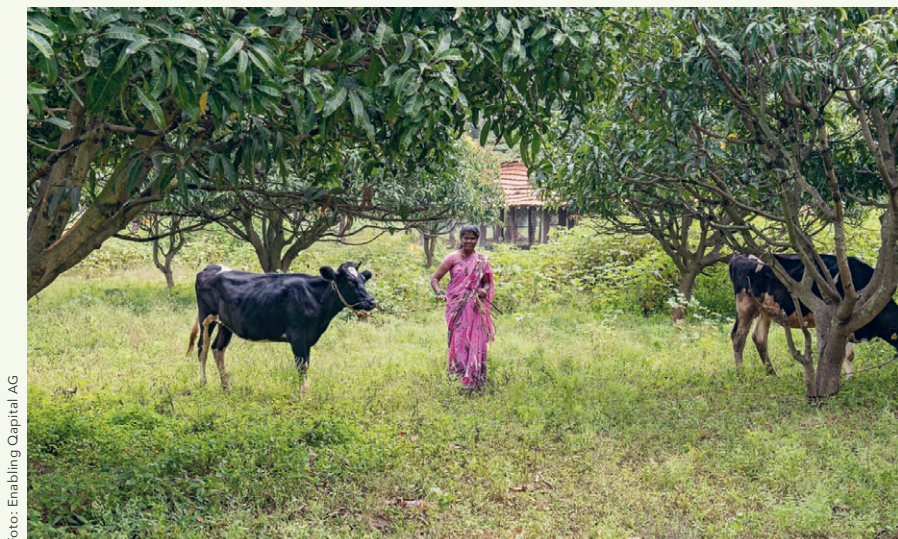


Foto: Enabling Capital AG

Um die finanzielle Situation ihrer Familie zu verbessern, kaufte die Inderin Meghana mit einem Mikrokredit eine Kuh.

Meghana wohnt mit ihrem Mann und ihren zwei Kindern in Averaahalli. Das ist ein kleines Dorf in Südindien, etwa 25 Kilometer von der indischen IT-Metropole Bangalore entfernt. Lange arbeitete sie als Tagelöhnerin und verdiente deshalb nur unregelmässig. Um das zu ändern, entschloss sie sich, eine Kuh zu kaufen und in die Milchproduktion einzusteigen. Dank einem staatlichen Förderprogramm gehört Indien heute zu den grössten Milchproduzenten weltweit. Die Milch kommt dabei von Kleinproduzentinnen und -produzenten, wie es Meghana werden wollte. Doch woher das nötige Geld nehmen, um eine Kuh zu kaufen?

Mit 550 Franken zum eigenen Kleinunternehmen

Meghana selbst hatte etwas mehr als 5000 Rupien gespart. Der Preis einer Milchkuh betrug aber gut das Zehnfache. Zur Bank gehen war keine Option. Mit ihrem geringen Einkommen hätte sie kaum Chancen auf einen Kredit gehabt. Der jungen Inderin ging es damit wie weltweit rund 1,4 Milliarden Personen, die keinen oder erschwerten Zugang zu Finanzdienstleistungen haben. Damit gehörte Meghana zur Zielgruppe von Saggraha, einem lokalen Mikrofinanzinstitut. Dort konnte sie sich schliesslich die nötigen 50 000 Rupien ausleihen, umgerechnet rund 550 Franken. So war sie auch nicht auf die lokalen Geldverleiher angewiesen, die in der Regel enorme Zinsen verlangen.

Die Kuh, die Meghana kaufte, gibt heute pro Tag im Durchschnitt 6 bis 7 Liter Milch. Diese verkauft sie an die lokale Milchkooperative, die sie zu Joghurt, Käse und Schokolade verarbeitet oder als Trinkmilch weiterverkauft. Als Milchproduzentin verdient Meghana heute zwischen 5000 und 6000 Rupien pro Monat und konnte den Lebensstandard ihrer Familie verbessern.

Schritte aus der Armut

Roger R. Müller, Managing Partner der Enabling Capital, besuchte Meghana im November letzten Jahres. Seine Firma mit Sitz in der Schweiz investiert über den EMF Mikrofinanzfonds gezielt in Mikrofinanzinstitute wie Saggraha in Indien (vgl. Seite 16/17). Er berichtet, dass Meghana stolz sei, es als selbständige Kleinunternehmerin geschafft zu haben – und auch, dass sie vom lokalen Mikrofinanzinstitut als positives Beispiel ausgewählt worden sei. Ihre Geschichte hat es im vergangenen Jahr bis in die «NZZ am Sonntag» geschafft. «Ein Mikrokredit bedeutet häufig einen Start in ein neues Leben», hält Roger R. Müller fest. Oft seien es solche kleinen Schritte, die den Menschen einen Ausweg aus der Armut ermöglichten. «Und wer weiss: Wenn sie in zwei, drei Jahren ihren Kredit zurückgezahlt hat, kann sie vielleicht sogar eine zweite Kuh kaufen.»

SAVE THE DATE

ABS-Geldgespräch zum
Thema Wärmeverbund -
Effizient und erneuerbar heizen

Erfahren Sie aus erster Hand alles Wissenswerte über das Konzept und die Finanzierung eines Wärmeverbundes.

Referenten

- Marc Vogt,
Geschäftsführer der
Oeko Energie AG
- Peter Hammesfahr,
Leiter Firmenfinanzierung,
Alternative Bank Schweiz

Datum

Donnerstag,
14. September 2023

Zeit

18.15 – 19.45 Uhr, mit anschliessendem Apéro und Gelegenheit zum weiteren Austausch

Ort

Alternative Bank Schweiz,
Amthausquai 21, 4600 Olten

Anmeldung

Weitere Informationen und
Anmeldung:
abs.ch/geldgesprach

Bitte beachten Sie, dass
die Anzahl Plätze limitiert ist.



«MARTIN ROHNER, SIND MIKROKREDITBANKEN PER SE WERTEORIENTIERT?»

Wie eng sind Mikrofinanz und wertorientierte Banken miteinander verbunden? Und sind Mikrokredite als Bankdienstleistung nur im globalen Süden relevant? Ein Gespräch mit Martin Rohner, Geschäftsleiter des internationalen Netzwerkes wertorientierter Banken, zu dessen Gründungsmitgliedern auch die ABS zählt. Text: Katrin Wohlwend

Martin Rohner, in der 2009 gegründeten Global Alliance for Banking on Values (GABV) gibt es inzwischen Mitglieder auf allen Kontinenten. Wird der globale Süden im Netzwerk wichtiger?

Martin Rohner: Ja, während von den zehn Gründungsmitgliedern die meisten aus Europa stammen, haben wir inzwischen viele Mitglieder im globalen Süden. 2020 wurde bei der Jahreskonferenz in Bern die afrikanische GABV-Sektion gegründet. Die Pandemie hat uns anschliessend gebremst. Dennoch haben wir inzwischen sechs Mitgliedsbanken in Nigeria, Uganda und Ghana, in der Demokratischen Republik Kongo und in Madagaskar. Es gab aber auch schon in der Gründungszeit Ausnahmen: Die BRAC Bank in Bangladesch zum Beispiel war von Anfang an dabei. Für Peter Blom von der Triodos Bank, dessen Vision wir die Gründung der GABV verdanken, war von Anfang an klar: «Global» – das heisst nicht nur Europa und die USA.



Der Ökonom und Banker Martin Rohner ist Geschäftsleiter der Global Alliance for Banking on Values (GABV). Von 2012 bis 2020 war er Vorsitzender der Geschäftsleitung bei der Alternativen Bank Schweiz und repräsentierte als Vorstandsmitglied die europäischen Banken im Vorstand der GABV.

Mikrofinanz ist im globalen Süden wichtig bei der Armutsbekämpfung und finanziellen Inklusion. Sind Mikrokreditbanken per se wertorientiert?

Nein, man muss genau hinschauen. Wenn eine Bank profitorientiert ist, setzt sie dort an, wo sie am einfachsten Geld verdienen kann. In afrikanischen Kontexten heisst das häufig: in den urbanen Zentren bleiben und klassische Kredite an die Regierung und grosse Unternehmen vergeben. Wenn sich eine Bank aus dieser sicheren Zone heraus bewegt und dringend benötigte Finanzdienstleistungen im ländlichen Raum aufbaut, setzt das eine gewisse Wertorientierung voraus: Um ein Problem zu lösen, engagiert sich die Bank in einem Geschäftsfeld, in dem die Profitabilität noch unklar ist. Letztlich steht immer die Frage: Was sind die treibenden Werte? Profitorientierte Banken haben inzwischen gemerkt, dass sie mit Mikrofinanz zusätzliches Geld verdienen können. Sie machen das nicht aus einer Werteperspektive, um zum Beispiel Frauen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen und Wege aus der Armut zu öffnen. Für uns bei der GABV ist das Wichtigste bei der Beurteilung einer Bank nicht ihre Produktpalette, sondern die Frage: Ist die Wertorientierung der Ausgangspunkt des Geschäftsmodells, oder ist der Profit die treibende Kraft? Bei Mikrofinanz ist beides möglich, ebenso wie bei konventionelleren Bankdienstleistungen.

Das Kleinunternehmen Bhuiyan Hasta Shilop Kendra (Bhuiyan Handicraft Center) befindet sich im ländlichen Raum in der Nähe der Stadt Dhaka, Bangladesch, und wurde mit einem Mikrokredit der BRAC Bank unterstützt. Die Näherinnen sind mehrheitlich Hausfrauen, die Teilzeit für das Unternehmen arbeiten und so ein Zusatzeinkommen für die Familie generieren.

Sind Mikrokredite und finanzielle Inklusion nur im globalen Süden relevante Engagements für wertorientierte Banken?

Es gibt dieses Bedürfnis auch in Europa. Die Frage ist, wie viele Menschen in einer Gesellschaft von grundlegenden Finanzdienstleistungen ausgeschlossen sind. Zum Beispiel vergibt unsere serbische Mitgliedsbank 3Bank Mikrokredite von ein paar Hundert Euro an Menschen im ländlichen Raum. Dort gibt es kaum Bankfilialen, und weite Reisen in die nächste Stadt können sich die wenigsten leisten. Deshalb suchen Mitarbeitende der 3Bank die Menschen mit mobilen Teams vor Ort auf. Mit den Mikrokrediten werden zum Beispiel Saatgut oder Gewächshäuser finanziert. Mit Blick auf die Migrationsströme in Europa sollten wertorientierte Banken aufmerksam verfolgen, ob sich deswegen die Exklusion in Westeuropa verschärft und sie dort aktiv werden müssen. Als Inspiration lohnt sich ein Blick in die USA. Dort engagieren sich einige GABV-Mitgliedsbanken stark für finanzielle Inklusion, wenn auch nicht mit der Vergabe von Mikrokrediten. Zum Beispiel die Spring Bank, ein neues GABV-Mitglied in der Bronx in New York: Sie ermöglicht Unternehmen und Familien den Zugang zu grundlegenden Finanzdienstleistungen in einem mehrheitlich von Schwarzen bewohnten Quartier, das diesbezüglich stark unterversorgt ist – und das in einer der Finanzmetropolen der Welt!

Unter anderem in der Schweiz sind es oft kleine Start-ups, die keinen Zugang zu Finanzierungen haben. Wäre das nach dem Vorbild der Mikrofinanz ein sinnvoller Fokus für wertorientierte Banken?

Jein, die beiden Zielgruppen sind nicht vergleichbar. Bei Mikrokrediten im globalen Süden sprechen wir von Millionen von Menschen mit dem gleichen Bedürfnis. Bei zwei Dutzend Start-ups hier hat jedes ein anderes Bedürfnis. Das lässt sich kaum standardisieren und somit als tragendes Business-Modell aufbauen. Deswegen sind hier oft kreative Lösungen ausserhalb des Kerngeschäftes der Banken gefragt, wie sie die ABS mit ihrem Verein Innovationsfonds bereits umsetzt. Ich hoffe, dass die Zinswende der ABS künftig wieder mehr Spielraum verschafft, um solche Engagements ausbauen zu können.

ENGAGEMENTS VON ABS-MITARBEITENDEN

Zum Netzwerk und zur Wertegemeinschaft der ABS gehören auch ihre Mitarbeitenden. Sie setzen im Alltag die Vision und das Geschäftsmodell der ABS um. Viele von ihnen sind neben

ihrer Arbeit für die ABS vielfältig engagiert. In einer neuen Rubrik stellen wir von Zeit zu Zeit ABS-Mitarbeitende mit solchen Engagements vor.



Seit mehr als 13 Jahren engagiert sich **Monika Gilgen-Keller** ehrenamtlich in der **Entwicklungszusammenarbeit in Äthiopien**.

Foto: zvg

WAISENKINDERN IN ÄTHIOPIEN EIN WÜRDEVOLLES LEBEN ERMÖGLICHEN

Monika Gilgen-Keller, ABS-Anlageberaterin, engagiert sich seit dreizehn Jahren ehrenamtlich in der Entwicklungszusammenarbeit in Äthiopien. Sie setzt sich dafür ein, dass äthiopische Waisenkinder im Kinderdorf Elshadai ein würdevolles Leben in ihrem Heimatland führen dürfen.

Text: Team ABS Kommunikation

Seit über 34 Jahren bietet das Kinderdorf Elshadai in Wukro im Norden Äthiopiens 160 Waisenkindern ein neues Zuhause. Hier erhalten sie eine Unterkunft, warme Mahlzeiten, eine Ausbildung, medizinische Grundversorgung, und sie werden fürsorglich und liebevoll betreut. Äthiopien zählt zu den ärmsten Ländern der Welt. Mehr als ein Viertel der über 120 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner ist unterernährt. Zudem war die Region Tigray, in der das Kinderdorf liegt, bis Ende 2022 zwei Jahre lang von einem Bürgerkrieg betroffen. Monika Gilgen-Keller lernte Elshadai bei einem Projekteinsatz im Sommer 2010 kennen. Damals half sie beim Bau einer Mensa mit. Die Lebensrealität äthiopischer Waisenkinder sowie Abklärungen zum Potenzial bezüglich Hilfe zur Selbsthilfe haben die Anlageberaterin der ABS seither dazu bewegt, den Wukrokindern eine Stimme in der Welt zu geben.

Rund 650 Kinder aus der Region besuchen die Schule im Kinderdorf Elshadai in Wukro im Norden Äthiopiens.



Foto: zvg

Elshadai ist eine Ersatzfamilie

Elshadai, das vom Schweizer Hilfswerk Selam getragen wird, hat zum Ziel, die Waisenkinder physisch und emotional zu umsorgen und sie zu fördern. Das Kinderdorf ist für sie eine Ersatzfamilie. Hier werden sie auf das Leben vorbereitet. Es wird der Grundstein für eine spätere gesellschaftliche und berufliche Integration gelegt. Die Schule im Kinderdorf bietet zudem über 650 weiteren Kindern aus der Region eine solide Ausbildung und öffnet ihnen dadurch eine Lebensperspektive. Darüber hinaus leistet die Farm von Elshadai mit mehr als elf Hektaren einen substanziellen Beitrag zur Ernährung der Kinder und unterstützt die Menschen in der Umgebung mit Nahrungsmitteln. Sie erwirtschaften damit ein Einkommen und arbeiten an ihrer Selbstversorgung. Das Kinderdorf wird ausschliesslich von Einheimischen geführt. Über 90 Angestellte profitieren von einer Arbeitsstelle in den Bereichen Kinderbetreuung, Sozialarbeit, Schule, Landwirtschaft, Buchhaltung, Projektarbeit und vielem mehr. Auch Frauen aus der Umgebung, für die es in dieser ländlichen Gegend kaum Stellen gibt, finden bei Elshadai einen Arbeitsplatz.

Viele Entwicklungsschritte begleiten

Seit sie sich für Elshadai engagiert, durfte Monika Gilgen-Keller viele kleine und grosse Entwicklungsschritte begleiten – seit 2021 im Vorstand von Selam Schweiz. Das ausserordentliche Engagement der einheimischen Kinderdorfleitung vor Ort und die Not von Waisenkindern in einem Land wie Äthiopien bewegen Monika Gilgen-Keller: «Man kann den Menschen in Wukro vieles nehmen, ihre Haltung bleibt: loyal, selbstlos, integer und gewissenhaft, wie ich es selten erlebt habe.»

Elshadai gibt Kindern in Wukro eine Perspektive. Tragen Sie die Arbeit des Kinderdorfes mit Ihrer Spende mit.

Spendenkonto

Verein Kinderheim Selam Äthiopien
Betreff «Wukrokinder»
IBAN CH90 0070 0114 8053 9392 9



GUTES GESCHÄFTSJAHR, HOHE STIMMBETEILIGUNG UND EIN NEUER VERTRETER DES PERSONALS IM VERWALTUNGSRAT

Mitte Mai fand in Fribourg die Generalversammlung der Alternativen Bank Schweiz statt. Erstmals kam der unabhängige Stimmrechtsvertreter zum Einsatz und vertrat 1864 Aktionärinnen und Aktionäre mit 48 282 Stimmen. Die Generalversammlung folgte allen Anträgen des Verwaltungsrates.

Text: Team ABS Kommunikation

Die 32. ordentliche Generalversammlung der Alternativen Bank Schweiz (ABS) fand am 13. Mai im Forum Fribourg statt. Insgesamt nahmen 235 Aktionärinnen und Aktionäre mit 1013 Aktienstimmen daran teil. Weitere 48 282 Stimmen waren dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter übertragen worden, der 1864 Aktionärinnen und Aktionäre vertrat. Die Stimmbeteiligung betrug damit 31,23 Prozent. Bei den Wahlen und Abstimmungen folgte die Generalversammlung jeweils den Anträgen des Verwaltungsrates (VR), insbesondere:

- genehmigte sie den Jahresbericht 2022 des VR sowie die Jahresrechnung 2022 und nahm die Berichte der Revisionsstelle und der unabhängigen Ethikkontrollstelle zur Kenntnis
- beschloss sie, 1 000 000 Franken aus dem Bilanzgewinn der allgemeinen gesetzlichen Reserve zuzuweisen, 100 000 Franken an den Innovationsfonds zu spenden und 876 824 Franken auf die neue Rechnung vorzutragen
- entschied sie, 833 368.50 Franken aus den Reserven aus Kapitaleinlagen als Dividende an die Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten (5.00 Franken für Aktien der Kategorie B und 0.50 Franken für Aktien der Kategorie A)
- erteilte sie dem Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2022 Entlastung
- bestätigte sie Gerhard Andrey, Christoph Birkholz, Valérie Clapasson, Braida Dür als Mitglieder des VR für eine weitere Amtsperiode von drei Jahren. Die weiteren VR-Mitglieder Anita Wymann, Albi Wuhrmann sowie Sven Lidén waren 2022 für eine Amtsperiode von drei Jahren wiedergewählt worden. Anna Zuber war im selben Jahr für eine Amtsdauer von drei Jahren neu in den VR gewählt worden. Véronique Gigon liess sich nicht zur Wiederwahl aufstellen, wodurch sich der VR von zehn auf neun Mitglieder reduziert
- wählte sie Attila Baumgartner als Vertreter der ABS-Personalvereinigung für eine Amtsdauer von drei Jahren neu in den Verwaltungsrat

Die Zahlen zum ABS-Geschäftsjahr 2022 finden Sie im Geschäftsbericht unter: abs.ch/berichte

Die Reden der VR-Präsidentin Anita Wymann sowie der Geschäftsleitungsmitglieder Nicole Bardet und Etienne Bonvin können Sie online nachlesen auf: abs.ch/generalversammlung

Die Präsentation der unabhängigen Ethikkontrollstelle «ethix - Lab für Innovationsethik» zum Thema «Vertrauen und Vertrauenskultur in der ABS» finden Sie unter: abs.ch/ethikbericht

ETHICS IN FINANCE AWARD 2023



Foto: UniNe – Mario Cafiso

Die Universität Neuenburg zeichnete am 26. Mai 2023 die ABS mit ihrem neu ins Leben gerufenen «Ethics in Finance Award 2023» aus. Dieser Preis ist für die ABS die dritte Ethik-Auszeichnung unabhängiger Organisationen innert vier Jahren. Er unterstreicht die konsequente ethische Haltung und Umsetzung, der sich die ABS seit ihrer Gründung im Jahr 1990 verpflichtet.

Den vollständigen Artikel finden Sie hier:
moneta.ch/ethikpreis

EINE LEHRE BEI DER ABS

Ab August 2024 ist an unserem Hauptsitz in Olten eine Lehrstelle frei.

KAUFFRAU/KAUFMANN EFZ BRANCHE BANK

In drei Jahren bringen wir dir alles bei, was du als Bankkauffrau oder Bankkaufmann können musst. Aber nicht nur das: Bei uns lernst du auch, was eine Bank dazu beitragen kann, dass die Welt lebenswert ist und bleibt.

Während deiner Lehre erhältst du Einblick in 16 verschiedene Abteilungen der Alternativen Bank Schweiz und entdeckst so die vielen Seiten des Bankgeschäfts. Der Berufsschulunterricht findet im Kanton Solothurn statt. Für die Bankbranchenausbildung und die überbetrieblichen Kurse besuchst du das Kompetenzzentrum Challenge Your Potential (CYP).

Mach deine Lehre zur Bankkauffrau oder zum Bankkaufmann bei einer Bank, die seit über 30 Jahren mehr will als das grosse Geld machen.

Interessiert? Bewirb dich ab sofort online auf abs.ch/lehrstelle.

Bei Fragen hilft dir Sabrina Chetelat, Mitarbeitende der Fachstelle Personal, gern weiter: sabrina.chetelat@abs.ch
Tel. 062 206 16 22



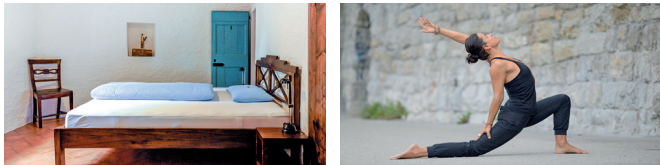
Im Video erhältst du einen Einblick in die Ausbildung bei der ABS.

ANTHROPOSOPHISCHE
**SOMMER
TAGUNG**
ZÜRICH, 14.–17.7.2023

LIEBE ALS HERAUSFORDERUNG
Infos / Anmeldung: sommertagung.ch

casa im Herzen des Malcantone
santo stefano

B&B und Seminarhaus



Das «etwas andere» Albergo

- Stilvolle gepflegte Einfachheit in einem historischen Tessinerhaus
- Auszeit zum Entspannen & Geniessen - Individuell oder in der Gruppe
- Leckeres Bio-Frühstück mit selbstgemachten & regionalen Produkten

casa-santo-stefano.ch 091 609 19 35 6986 Miglieglia  

 72^e Internationale
Filmfestspiele
Berlin
Generation

**THE LAND
OF SASHA**

JULIA TROFIKOVA · KALININGRAD

«Ein ironischer und einfühlsamer Film
über das Erwachsenwerden.»

GOETHE INSTITUT

Premiere
im Streaming
auf **filmigo**



Gute Filme gibt's auch als DVD auf trigon-film.org

trigon-film

Ausbildung
Selbständigkeit wagen!
Grundlagen für eine Veränderung unserer Welt

Kurse



Zusammenhänge verstehen

Ateliers



Fähigkeiten entdecken

Praktische Arbeit



Gelerntes anwenden

Oktober 2023 bis Juni 2024



In französischer Sprache!

formation@aubier.ch

L'AUBIER
www.aubier.ch



Jetzt beraten lassen

Wenn deine Gesundheit keine halben Sachen mag.
Komplementärmedizin ist Teil unserer DNA.

EGK
Gesund versichert

egk.ch



casafair
Eigentum mit Verantwortung

www.casafair.ch



Casafair –
der Verband für
Eigentümer*innen
mit Weitsicht.
Nachhaltig, fair
und kompetent.



Von A wie Altlast bis Z wie zukunftsweisende Lösung.
Bei uns sind sie rundum gut beraten.



HUMAN FRONT AID
Bei uns fliesst jeder Rappen direkt zu den Betroffenen in der Ukraine:
www.humanfrontaid.org



Berner Musiker
Bänz Margot

Wir sind eine schweizerisches Non-Profit-Organisation unter Leitung des Musikers Bänz Margot, die seit Kriegsbeginn in der Ukraine Opfern durch Evakuierungen, individuelle Hilfe & finanzielle Direktunterstützung assistiert, dabei eng mit lokalen Partnern zusammenarbeitet.

Jetzt mit TWINT spenden!
QR-Code mit der TWINT-App scannen
Betrag und Spende bestätigen



Human Front Aid
Riedernstr. 50
3027 Bern
033 533 33 44
info@humanfrontaid.org
Insertat by **greg.design**

Zahlteil
www.humanfrontaid.org



IBAN: CH90 0023 5235 3080 4540 J
BIC: UBSWCHZH80A
Purpose of Payment: Yes we CAN
Name: Human Front Aid
Riedernstrasse 50
3027 Bern
Bank: UBS Switzerland AG
Bubenberplatz 3
3000 Bern 94

Währung Betrag
CHF
Ihr Spendenbetrag
L

Bitte unter "Zusätzliche Info"
EMAIL und Name/Adresse
unbedingt angeben
für Spendenbestätigung

«Für einen Eritreer fühlt sich Verschuldung wie ein ‹All in› an»

In der Kultur Eritreas ist es verpönt, Schulden zu machen. Auch wenn sie in der Schweiz leben, nehmen Eritreerinnen und Eritreer deshalb lieber keinen Kredit auf. Nicht einmal, um eine Firma zu gründen. Das macht aus unternehmerischer Sicht wenig Sinn, findet Nahom Mehret. Er wünscht sich eine Anlaufstelle, die seiner Community erklärt, wie man sich hier selbständig macht.

Interview: Roland Fischer

moneta: Nahom, erzähl uns davon, welche Hürden es in Sachen Finanzdienste für die eritreische Gemeinschaft in der Schweiz gibt. Kennst du zum Beispiel Menschen, die kein Bankkonto haben?

Nahom Mehret Nein, ich wüsste niemanden ohne Konto. Aber eine dritte Säule haben beispielsweise die wenigsten.

Warum nicht?

Weil schlicht das Wissen nicht vorhanden ist, dass es so etwas gibt neben der AHV. Vielleicht hat man noch eine Pensionskasse, aber mehr meistens nicht.

Es ist also vor allem eine Frage der finanziellen Bildung? Oder gibt es da auch kulturelle Unterschiede im Umgang mit Geld?

Die gibt es, unbedingt. In der eritreischen Gesellschaft ist Verschuldung stark negativ konnotiert. Es ist verpönt, Kredite aufzunehmen, man lebt nach dem Motto: «Wenn man es sich nicht leisten kann, dann leistet man es sich auch nicht.» So eine Leitlinie macht natürlich wenig Sinn, wenn man ein wenig unternehmerisch denkt. Entsprechend sind die wenigsten Eritreer hier unternehmerisch tätig, kaum jemand lebt selbständig, man bevorzugt das Arbeitsverhältnis.

Banken kamen in Eritrea selbst ja auch erst durch die italienischen Kolonisten ins Land. Was ist denn die traditionelle Alternative?

Eine wichtige Rolle spielen die sogenannten Equb, dabei handelt es sich um eine Art privater Fonds.

Wie funktioniert das?

Equbs können klein oder gross sein, sie sind eine informelle Vereinigung, die nirgends registriert ist. Jeder zahlt monatlich etwas ein – braucht man dann etwas, das das eigene Budget sprengt: Ferien, Hochzeit, neue Möbel, bekommt man das aus dem Equb-Fonds ausbezahlt.

Ein Solidarsystem?

Nicht unbedingt, alle zahlen gleich viel ein, und alle sollen auch gleich profitieren. Wichtig zum Verständnis ist vielleicht das: Es geht bei einem Equb natürlich um Geld, aber im Vordergrund ist eigentlich der soziale Aspekt. Man trifft sich einmal in der Woche, irgendwo privat, und tauscht sich aus. Auch einige Freunde in meinem Alter haben einen Equb.

Das klingt zwar toll, zur Selbstermächtigung, aber das Problem der fehlenden Teilhabe bleibt, oder? Eine neue Firma gründet man mit einem solchen System kaum.

Das ist so. Wenn in unserer Community jemand eine Bude, ein Restaurant aufmachen will, folgt direkt die Frage: «Haben wir genug Eigenkapital?» Zur Bank geht man lieber nicht. Dass die Eritreer diesen Schritt nicht wagen, liegt auch daran, dass man das Schweizer System nicht versteht: Dass man das Risiko mit einberechnen kann, dass man genau dafür einen Businessplan erstellt. Dazu kommt das Thema des Scheiterns, das in unserer Kultur ein gesell-

schaftliches Stigma ist. Wer mit dem Unternehmen scheitert, ist auch als Mensch gescheitert.

Hat die Angst vor dem Scheitern auch mit der prekären gesellschaftlichen Position vieler Eritreerinnen und Eritreer in der Schweiz zu tun?

Unbedingt auch. Da gibt es sehr rasch existenzielle Ängste. Als Schweizer hat man ein Grundvertrauen, eine Art ökonomische Unantastbarkeit. Ein Plan mag scheitern, aber man hat immer ein Back-up: Man findet einen neuen Job, man hat Connections, vielleicht hilft die Bank noch einmal aus. Für Menschen aus Eritrea fühlt sich ein Schritt in die Verschuldung viel eher wie ein «All in» an.

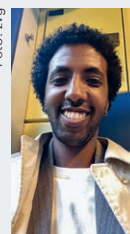
Wie liesse sich das ändern?

Es geht viel um fehlendes Wissen. Man müsste eine Plattform bieten, eine Anlaufstelle, wo Businesspläne erklärt werden, wo man erfährt, wie Selbständigkeit funktioniert. Auch die verschiedenen Rechtsformen sind kaum bekannt. Die Leute müssen zuerst verstehen, dass sie gar nicht mit dem eigenen Vermögen haften, wenn etwas scheitert. Dass da keine Türen definitiv zugehen, dass das soziale Auffangnetz nicht flöten geht.

Und die kulturelle Prägung? Diese Abneigung gegen das Schuldenmachen, könnte sich das ändern?

Ich glaube schon. Aber es ist nicht einfach für jemanden aus der Community, die passenden Informationen zu bekommen. Oft ist es ein Durcheinander, man hört verschiedene Geschichten. Dann kommt rasch der Impuls: Was soll ich glauben, das überfordert mich. Und dann lässt man das Projekt «Unternehmensgründung» halt sein.

Foto: zvg



Nahom Mehret studiert im letzten Semester Wirtschaftspsychologie an der Universität Basel. Geboren ist er in Eritrea, aufgewachsen in Basel. Mehret arbeitet bei GGG Kulturkick, dem Jugendprogramm der GGG Basel (Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige Basel), die sich für Zugang zu Bildung, Hilfe zur Selbsthilfe und kulturelle Vielfalt einsetzt.