

Kleine Kredite, große Geschäfte und die andere Finanzkrise: Finanzialisierung des Alltags durch Mikrokredite für Frauen in Indien

Christa Wichterich

Der kürzliche Einbruch des Mikrokreditsektors in Indien brachte gleich zwei Blasen zum Platzen: zum einen die durch Konkurrenz und Expansion von Mikrofinanzinstitutionen (MFI) verursachte Kreditschwemme in den ländlichen Regionen der südindischen Bundesstaaten, zum anderen die Begeisterung, die seit drei Jahrzehnten das entwicklungspolitische Instrument der Mikrokredite für Frauen als Patentrezept zur Armutsreduktion, zum Frauen-Empowerment und zu Entwicklung schlechthin umrankt. Wie die Schwemme von Subprime-Hypothekenkrediten in den USA löste das Wachstum der Mikrofinanzinstitutionen und das Überangebot von Kleinkrediten in den Dörfern Indiens eine Krise aus. Sie ist ein Beleg dafür, dass die Kommerzialisierung von Spar- und Kreditprogrammen und – auch wenn es nur um kleine Summen geht – diese zwangsläufig der Renditelogik der Finanzmärkte unterwirft und die sozialen Prozesse torpediert.

Von der solidarischen Spargemeinschaft zur Renditejagd

In Indien lassen sich drei Typen oder Generationen von Spar- und Kreditinstitutionen unterscheiden, die überwiegend für arme Frauen vorgesehen sind (Sriram 2010). Der erste Typus war das Sangham-Modell. Dorffrauen schlossen sich, unterstützt durch Nichtregierungsorganisationen (*Non-Governmental Organizations*, NGOs) und ausländische Geber, seit den 1970er-Jahren in Gruppen zusammen, um gemeinsam ihre Probleme – von Gesundheit bis hin zu sexueller Gewalt – anzugehen. Ein zentrales Element dieser Organisation auf der Grundlage von Solidarität war das Sparen und die Vergabe von Krediten an Sangham-Mitglieder im Notfall oder für besondere Anlässe. Diese Gruppen hatten ein politisches Selbstverständnis: Armut, Kastensystem und Frauenunterdrückung wurden hier im Kontext von Themen wie der Zugang zu Land, Wasser und Wald bis hin zu der Frage, wie Kredite verwendet werden sollten, diskutiert.

Der zweite Typus sind von der Regierung teils in Kooperation mit NGOs und unterstützt durch die Weltbank oder andere ausländische Geber organisierte Selbsthilfeprogramme für Frauengruppen. Im Wesentlichen bestanden diese Regierungsprogramme aus Krediten, die meist durch die staatliche Entwicklungsbank NABARD vermittelt wurden. Dafür stand das Grameen-Modell Pate. Der Ökonom Muhammad Yunus hatte die nobelpreisgekürte Idee, dass die Bank zu den armen Frauen in die Dörfer gehen muss, wenn die Frauen nicht zur Bank gehen können. Mit der Kreditvergabe verband die Grameen Bank die Einübung der Frauen in die marktökonomische Disziplin und eine Modernisierung der Frauenrolle. Die Gruppe verpflichtet sich feierlich, nicht nur für die Kreditrückzahlung mit stattlichen effektiven Zinsen von 25 Prozent zu bürgen und ein Einkommen zu erwirtschaften, sondern sich auch als Entwicklungsakteurin im Dorf zu betätigen, Familienplanung zu betreiben, die Kinder zur Schule zu schicken usw. Entscheidend ist die zwillingshafte Verkoppelung der Mikrofinanzierung mit dem Konzept des Kleinunternehmertums, das heißt der wirtschaftlichen Eigeninitiative. Muhammad Yunus rief ein „Menschenrecht auf Kredit“ aus und verknüpfte das Menschenrechtspapier der Vereinten Nationen mit der modernen Finanzwirtschaft und dem neoliberalen Mainstream, indem er große Banken und Fondsgesellschaften explizit aufforderte, in das kommerzielle Geschäft mit den Kleinkrediten einzusteigen.

Seit der Liberalisierung des Finanzsektors in Indien Anfang der 1990er-Jahre entstanden dann als dritter Typus Mikrofinanzinstitutionen, zunächst aus NGOs, dann als Privatunternehmen, die sich als Vermittler zwischen den Kreditnehmerinnen an der Basis und kommerziellen Banken anboten. Da ein Gesetz ihre Dienstleistungen auf Kreditvergabe beschränkt, nahmen sie bei indischen und immer häufiger auch bei ausländischen Banken – sehr prominent darunter die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau – Kredite zum üblichen Zinssatz von 12 Prozent auf, die sie mit einem Zins von 28 bis 32 Prozent plus etliche Gebühren an die Frauen weiterverliehen. Damit wurde die Kreditvergabe als Finanzdienstleistung vollständig kommerzialisiert und in die Logik des Finanzmarkts integriert. Die guten Renditeaussichten lösten eine Art Goldrausch und Wachstumswahn aus. Landesweit konkurrieren inzwischen mehr als 3.000 MFI oder *non-banking finance companies* miteinander. Je stärker die MFI expandierten, desto mehr Kapital brauchten sie vom internationalen Finanzmarkt. Bizarrerweise profitierten sie seit 2008 von der globalen Krise, denn da suchte nomadisierendes Kapital neue Anlagemöglichkeiten – und trug zum Aufbau einer neuen Blase bei.

Zudem wurden die MFI zu einem gigantischen Beschäftigungsfeld mit Zigtausenden Angestellten. Die meist männlichen Agenten versuchten, sich gegenseitig die Kundinnen in den Dörfern abzujagen, um Erfolgsprämien zu kassieren. Sie motivierten die Frauen, neben den Selbsthilfegruppen jeweils zu fünf eine Lasten-Gemeinschaft zu gründen, und drängten ihnen die Darlehen mit zunehmend höheren Summen förmlich auf. Darunter waren immer mehr Frauen unter der Armutsgrenze, die keine realistische Chance hatten, ihren Kredit zurückzuzahlen. Einmal pro Woche wurden die Zinsen eingetrieben, meist mit einer Smartcard, mit der die Agenten als mobile Bank an der Haustür Einzahlungen und Auszahlungen vornehmen können.

Im Zeitraum von 2008 bis 2009 erreichten die MFI 8,5 Millionen Kundinnen und Kunden, ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 60 Prozent, während die Zahl der Selbsthilfegruppen abnahm. Ausstehende MFI-Kredite beliefen sich auf 360 Milliarden Rupien (circa 20 Milliarden Euro; Srinivas 2009). Alle Beteiligten meldeten bis 2010 eine Rückzahlungsquote von über 95 Prozent. Diese erklärt sich damit, dass viele Frauen mehrere Kredite von mehreren Anbietern aufnahmen und bei Rückzahlungsengpässen zusätzlich zum lokalen Geldverleiher gingen, um alle Zahlungen prompt leisten zu können. Die MFI nutzten die hohe Rückzahlungsquote der Frauen als Faustpfand gegenüber inländischen und ausländischen Kreditgebern und als entscheidende Sicherheit für Investoren.

Das Ende des Goldrauschs

Die Frauen jonglierten in einem komplexen System von Kreditierung und Verschuldung mit mehreren formellen und informellen Geldquellen gleichzeitig, immer dem Drängen der zinseintreibenden Mikrofinanzagenten ausgesetzt. Als 2010 die Zahl der Selbsttötungen von überschuldeten Frauen zunahm und insgesamt auf etwa 50 binnen eines Monats anstieg, war der Mythos der Armutsbekämpfung endgültig demontiert. Die MFI stritten einen Zusammenhang ab und rechtfertigten die Zinsen und Gebühren bis zu 38 Prozent mit hohen Transaktionskosten wegen der arbeitsintensiven Kreditvergabe und Zinseintreibung und mit Verlusten. Die Regierung von Andhra Pradesh, die ihr Selbsthilfeprogramm durch die MFI zunehmend an den Rand gedrängt sah, warf den MFI im Gegenzug vor, ein neues intransparentes System der Wucherei aufgebaut zu haben und „Hyperprofite“ einzufahren. In dieser Konkurrenzsituation forderten Politiker die Frauen sogar auf, die Kredite an die MFI nicht zurückzuzahlen.

Der Vorwurf privater Bereicherung auf Kosten von Frauen unterhalb der Armutsgrenze wurde gestärkt, als eine der größten MFI, SKS Microfinance, als weltweit zweites Unternehmen der Branche an die Börse ging und gleich – grandios überzeichnet – 350 Millionen Dollar frisches Kapital realisieren konnte. SKS verbuchte in den vergangenen fünf Jahren ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 162 Prozent und zahlte seinen Managern die höchsten Gehälter der gesamten Branche nebst fürstlichen Boni. Die Zeit dieses Goldrauschs endete aber mit dem Absturz der Rückzahlungsquote nach der Selbstmordwelle.

Die indische Regierung steht in der Kritik, „finanzielle Inklusion“ zum Ziel erklärt zu haben, weil nur 50.000 der 600.000 Dörfer Indiens Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten, dabei aber eine gesetzliche Regulierung des wildwüchsigen Sektors versäumt zu haben. Zudem fuhr sie ihre Investitionen in den kleinbäuerlichen Sektor in den vergangenen zwanzig Jahren um mehr als ein Drittel zurück. Die kleinbäuerlichen Einkommen sanken um 20 Prozent, die Hälfte der Haushalte ist überschuldet, was insgesamt zu mehr als 200.000 Selbsttötungen von Bauern führte. Zugang zu Krediten wurde für Klein- und Mittelbauern schwieriger, während die Subsistenzbäuerinnen mit Mikrokrediten überschüttet wurden.

In Andhra Pradesh, dem indischen Bundesstaat, der zum weltweiten Musterland der Kredit-„Penetration“ avancierte, hatte all dies zur Folge, dass schließlich 82 Prozent der bäuerlichen Haushalte hoch verschuldet waren.¹ Rein statistisch flossen an jeden armen Haushalt in Andhra Pradesh acht Kredite. Cashflow und Konsum nahmen in den Dörfern bei wachsender Verschuldung zu. Die Armen substituieren mit den Krediten geringere Einkommen auf dem Land. So fand eine Finanzialisierung des Alltags (wie Froud/Leaver/Williams [2007] dies für die USA nannten) statt, die mit der ursprünglich intendierten Armutsbeseitigung nichts mehr zu tun hat. Vielmehr ist der Profit zum Selbstzweck dieses komplexen Systems finanzieller Transaktionen geworden, in dessen Zentrum immer noch arme Frauen stehen. Es handelt sich also um eine Feminisierung der Finanzialisierung durch Mikrokredite (Kannabiran 2005). Aus einer Foucault'schen Perspektive sind die kleinen Darlehen eine neoliberale Herrschaftstechnik, mit der Frauen Selbstregulierung erlernen und in die Finanzmärkte als selbstverantwortliche Subjekte integriert werden.

Diskurswechsel

¹ Der indische Durchschnitt verschuldeter Haushalte liegt bei 49 Prozent. Die Schuldenlast in Andhra Pradesh lag achtmal höher als der indische Durchschnitt (Srinivas 2009:4).

Die Krise des Mikrokreditsektors in Andhra Pradesh löste einen erstaunlichen Wechsel in der Sprache und eine Diskurswende über die Kleinkredite aus. Nach mehr als zwei Jahrzehnten des hymnischen Lobes der Armutsbekämpfungseffekte und des Rückzahlungsethos der Frauen ist die Begrifflichkeit von Armut, Frauen-Empowerment oder gar Gruppensolidarität fast vollständig verschwunden. Der gesamte Kritikkatalog, der auch in Indien seit Jahren geäußert (Mayoux 1995; Singh 1997; Kabeer 2005; Kannabiran 2005, Batliwala/Dhanraj 2006), aber von großen NGOs und MFI ebenso ignoriert wurde wie von westlichen Gebern, wird plötzlich von einer breiten Öffentlichkeit bestätigt.

Nun ist es einsichtig, dass das beste Mikrokreditsystem kein Ersatz sein kann für Sozial- und Umverteilungspolitik sowie strukturelle Veränderung der Armutsverhältnisse. Kritikerinnen und Kritiker hatten seit Langem nachgewiesen, dass das simple Kalkül von Kredit, produktiver Investition und Einkommenssteigerung nicht aufgeht. Schon immer benutzten viele Frauen den Kredit für die Begleichung anderer Schulden, für Notfälle wie zum Beispiel eine Operation oder Medikamente oder für konsumtive Zwecke, etwa die Anschaffung von Gebrauchsgütern, meist für den Mann, aber auch für die Ausrichtung von Hochzeiten oder die Zahlung der Mitgift (Chatterjee 2010). Bateman kalkuliert, dass mehr als die Hälfte aller Kredite für nicht produktive Zwecke benutzt werden (Bateman 2010:136).

Feministische Sozialwissenschaftlerinnen schätzen das soziokulturelle Empowerment von Frauen im Allgemeinen höher ein als die Armutsreduktionseffekte durch Mikrokredite. Für die Grameen Bank ist allerdings empirisch nachgewiesen, dass häufig die Männer die Entscheidungsmacht über das Geld behalten und außerdem die Gewalt gegen Frauen zunahm (Goetz/Sengupta 1996).

Fazit

Die hier dargestellten Entwicklungen sind keine indischen Fehl- oder Sonderentwicklungen. Sie haben systemische Ursachen, die sich auch in anderen Ländern und Kreditprogrammen finden. Nach dem Crash führte die Regierung von Andhra Pradesh eine Verordnung ein, die die MFI und ihre überhöhten Zinsen regulieren soll. Aufgrund des Glaubwürdigkeitsverlusts haben die MFI in Andhra Pradesh ihre Geschäfte jedoch nicht wieder in den alten Schwung bringen können und konzentrieren sich jetzt auf andere Bundesländer. Bei staatlichen und privaten Banken bestehen jedoch weiterhin die alten Zugangsprobleme für arme und informell arbeitende Frauen und Selbsthilfegruppen. Deshalb sieht die indische Zentralregierung im Budget für 2013/14 den Aufbau einer separaten Frauenbank vor.

Aus feministischer Sicht gab es reichlich Widerspruch gegen diese „Gettoisierung“. Ela Bhatt, die Gründerin der Frauengewerkschaft SEWA, die seit 1975 eine eigene Bank betreibt, bezieht aufgrund ihrer Erfahrungen eine klare Position gegen das Konzept der „finanziellen Inklusion von oben“ und des Frauen-Empowerments allein durch Kreditvergabe.² Die SEWA-Bank gehört den Frauen selbst, sie brachten das Startkapital auf, treffen alle Entscheidungen und sehen Sparen und Kredit als nur eine bedürfnisgerechte Säule neben dem Aufbau von Produktionskooperativen und eines eigenen Versicherungssystems. SEWA insistiert auf dem Non-Profit-Ansatz – und war von der Mikrofinanzkrise nicht betroffen. Bei ihr stehen Überlegungen im Vordergrund, wie Sparen und Kreditvergabe in Sozialverträge und Strukturen einer solidarischen Ökonomie zurückgebettet werden können. Zentral ist, dass das von den Armen erwirtschaftete Surplus nicht von außen abgeschöpft wird, sondern in den lokalen Kreisläufen von Existenzsicherung bleibt.

Literatur

Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.

Batliwala, Srilatha/Deepa Dhanraj, 2006: Gender-Mythen, die Frauen instrumentalisieren. In: *Peripherie* 103, 373–385.

Chatterjee, Amrita, 2010: *Institutionalization of Micro Finance as a Menace towards an Integrated Development of Women Surviving Severe Poverty in India: A Study*. Kolkata: South Asian Forum for Environment.

Froud, Julie/Adam Leaver/Karel Williams, 2007: New Actors in a Financialised Economy and the Remaking of Capitalism. In: *New Political Economy* 12, 339–347.

Goetz, Anne Marie/Rina SenGupta, 1996: Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. In: *World Development* 24, 45–63.

Kabeer, Naila, 2005: Is Microfinance a ‚Magic Bullet‘ for Women’s Empowerment? Analysis of Findings from South Asia. In: *Economic & Political Weekly*, 29. Oktober 2005, 4709–4719.

Kannabiran, Vasanth, 2005: Marketing Self-Help, Managing Poverty. In: *Economic & Political Weekly*, 20. August 2005, 3716–3719.

Mayoux, Linda, 1995: *From Vicious to Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development*. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD).

Singh, Kavaljit, 1997: *Women’s Empowerment and the New World of Microcredit Evangelism*. New Delhi. <<http://www.madhyam.org.in/admin/tender/Women's%20Empowerment%20and%20the%20New%20World%20of%20Microcredit%20Evangelism.PDF>>

² Interview Ela Bhatt: „A women’s bank cannot be just another bank“, in: *Civil Society*, April 2013, 6f.

Srinivasan, Narasimhan, 2009: *Microfinance India: State of the Sector Report 2009*. New Delhi: ACCESS Development Services.

Sriram, Mankal Shankar, 2010: *Commercialisation of Microfinance in India: A Discussion on the Emperor's Apparel*. Indian Institute of Management Working Paper No 2010/03-04. Ahmedabad: Indian Institute of Management.