

Die unsichtbare Bank und das umgekehrte Amazon-Prinzip

Ein Mercator-Fellow entwickelt in Südostasien ein neues Modell gegen Kreditausbeutung – und für eine selbstbestimmte ökonomische Zukunft.

Von Alexander Schmitt

In einem kleinen Sari-Sari-Laden am Rande der philippinischen Hauptstadt Manila fragt die 35-jährige Marissa, ob sie Reis und Medikamente für ihre Familie auf Kredit kaufen kann. Ihr jüngster Sohn ist krank, die Reisvorräte sind aufgebraucht und bis zum nächsten Gehalt ihres Mannes sind es noch zwei Wochen. In ihrem Gesicht spiegeln sich Verzweiflung und Hoffnung zugleich: die Verzweiflung einer Mutter, die ihre Familie nicht ernähren kann, und die Hoffnung, dass der Händler ihr einen Ausweg aus der unmittelbaren Not zeigt. Als der Ladenbesitzer einwilligt, zittert ihre Hand leicht, während sie die 5000 Pesos entgegennimmt. Trotz der drohenden Verschuldung strahlen ihre Augen vor Erleichterung – sie kann ihrem Sohn nun Medikamente kaufen.

Der Preis ist jedoch hoch: Für die geliehenen 5000 Pesos muss sie innerhalb einer Woche 6000 zurückzahlen. Eine Wucherzinspraktik, die auf den Philippinen als „5-6-System“ bekannt ist und effektiv 20 Prozent Zinsen über wenige Tage bedeutet. Jedes Jahr geraten Millionen Menschen in diese Kreditfalle, die sie immer tiefer in die Armut treibt. Für Marissa heißt das: Was sie heute für Medikamente borgt, fehlt ihr nächste Woche für Schulbücher. Was für Reis geliehen wird, fehlt später für die Stromrechnung.

Das Problem: Wer kein Bankkonto besitzt, keine formelle Kreditgeschichte hat und in akuter Not ist, dem bleibt nichts anderes übrig, als sich auf diese Praxis des Kreditwuchers einzulassen. 35 Prozent der philippinischen Erwachsenen haben keinen Zugang zu Bankdienstleistungen, während 65 Prozent inzwischen ein Konto besitzen – ein Fortschritt, der jedoch die informelle Kreditversorgung kaum berührt. Der globale Mikrofinanzmarkt erreichte im Jahr 2024 einen Wert von 279 Milliarden US-Dollar und soll bis 2034 auf 797 Milliarden anwachsen. Dabei sind die informellen Kreditbeziehungen – jene, die in keiner Statistik erscheinen – oft die folgenreichsten.

Warum traditionelle Mikrofinanz scheitert

Die Idee, dass Mikrofinanzierung die Armut bekämpfen kann, ist nicht neu. Seit Muhammad

Yunus im Jahr 1983 die Grameen Bank gründete, versuchen traditionelle Mikrofinanzinstitute (MFIs), den ärmsten Bevölkerungsgruppen Zugang zu Krediten zu verschaffen. Doch die Grenzen werden immer offensichtlicher: Selbst mit bestem Willen verlangen viele MFIs Zinssätze von über 30 Prozent jährlich, weil die Verwaltungskosten für Kleinstkredite unverhältnismäßig hoch sind. Die Bewertung der Kreditwürdigkeit ohne formelle Daten bleibt aufwändig, und digitale Lösungen erreichen oft nicht die wirklich Bedürftigen.

Hinzu kommt ein weiteres Problem: Klassische Mikrofinanzierung gibt Bargeld aus, das umgewidmet werden kann und dessen Verwendung schwer nachzuverfolgen ist. Für Kredite im Mikrobereich, die oft unter 50 Euro liegen, ist der Verwaltungsaufwand schlichtweg zu hoch, um nachhaltig wirtschaftlich zu sein.

Diese Erkenntnis war es, die mich im Rahmen des einjährigen Mercator-Fellowships zur Suche nach einer grundlegend neuen Lösung trieb. Eine Lösung, die nicht nur marginale Verbesserungen bringt, sondern das System von Grund auf neu denkt: ein händlerorientiertes Modell („Merchant-Centric Model“).

Kleinhändler als Kreditvermittler

Bei diesem Modell wird die herkömmliche Kreditvergabe umgedreht: Statt Bargeld direkt an Kreditnehmer auszuzahlen, werden lokale Händler – wie etwa der Sari-Sari-Laden aus Manila – zu Kreditvermittlern. Solche Kleinhändler sind Knotenpunkte des täglichen Lebens. Sie kennen ihre Kunden persönlich und gewähren bereits informelle Kredite. Sie verbinden Stadt und Land, traditionelle und moderne Wirtschaftsformen. Diese bestehende Infrastruktur gilt es zu digitalisieren und zu verbessern, nicht zu ersetzen.

In dem händlerorientierten Modell beantragt ein Kreditnehmer über eine App einen Kredit für Waren bei einem bestimmten Partnerhändler. Die Plattform prüft und genehmigt den Kredit, sendet die digitalen Mittel direkt an den Händler, und dieser stellt dem Kreditnehmer sofort die Waren zur Verfügung.

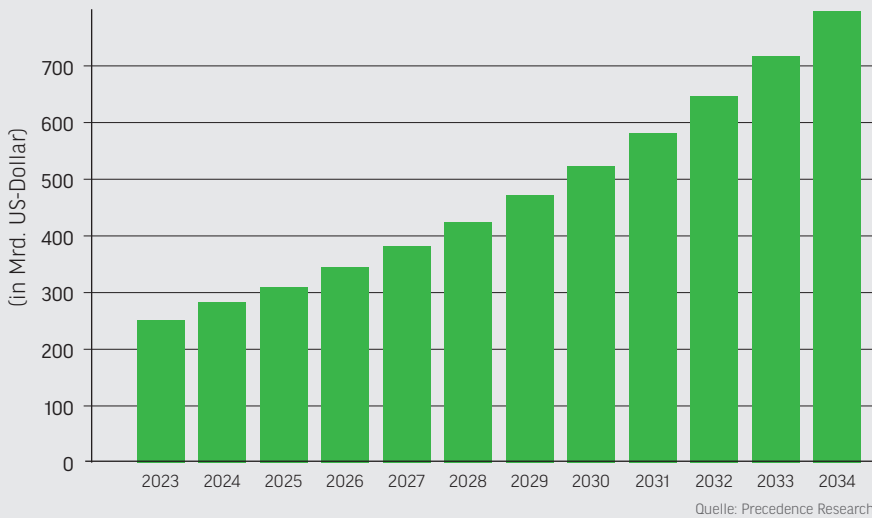
Nehmen wir das Beispiel eines Kleinbauern, der Düngemittel benötigt: Statt Bargeld zu erhalten, das zweckentfremdet werden könnte, erhält er einen digitalen Gutschein, der nur beim Agrarlieferanten eingelöst werden kann. Der Bauer bekommt seine Betriebsmittel sofort, der Händler seinen Umsatz, und die Plattform hat die Sicherheit, dass der Kredit tatsächlich für den vorgesehenen Zweck verwendet wird.

Blockchain und digitale Identität

Der Game Changer in diesem System ist Blockchain – eine Technologie, bei der Daten manipulationssicher in dezentral verteilten Netzwerken gespeichert werden. Eine digitale, überprüfbare Identität, die auf der Blockchain gespeichert ist („On-chain-Identity“), ermöglicht es Nutzern, ihre Daten sicher zu verwalten und selektiv mit Dritten zu teilen. Ein Beispiel aus dem philippinischen Alltag: Eine Marktfrau aus der Provinz Cebu nutzt ihre On-chain-Identity, um bei der Bangko Sentral ng Pilipinas elektronisch ihre Kredithistorie vorzulegen. Die Bank kann die Echtheit der Daten überprüfen, ohne dass sie physische Dokumente oder einen Bürgen benötigt – ein entscheidender Vorteil in ländlichen Gebieten mit begrenztem Zugang zu Bankfilialen.

Geht die Marktfrau aus Cebu nun zum Händler und scannt ihren Fingerabdruck dort in der App, erfolgt automatisch die Auszahlung des Kreditbetrags an den Händler. Gleichzeitig werden die Rückzahlungsbedingungen – 5 Prozent statt 20 Prozent Zinsen – unveränderlich festgelegt, sodass eine nachträgliche Manipulation ausgeschlossen ist. Ermöglicht wird dieser Prozess durch sogenannte Smart Contracts – selbstausführende digitale Vertragsregeln auf der Blockchain, die bei Erfüllung bestimmter Bedingungen automatisch Transaktionen auslösen. Jede Transaktion – vom Kreditantrag über die Warenaushändigung bis zur Rückzahlung – wird unveränderlich auf der Blockchain festgehalten. Das reduziert Betrug, senkt Verwaltungskosten und ermöglicht deutlich niedrigere Zinssätze als beim 5-6-System oder anderen informellen Krediten.

Marktvolumen für Mikrofinanzierungen



Entscheidend ist: Es fließt kein Bargeld direkt an den Kreditnehmer. Stattdessen wird seine Kaufkraft durch Kredit erhöht, während die Mittel im System verbleiben. Diese geschlossene Struktur senkt das Risiko von Zahlungsausfällen und Zweckentfremdung erheblich. Händler werden zu Mikrokreditvermittlern im eigenen Interesse: Sie erzielen Umsätze, die sonst nicht möglich wären, und bauen Kundenbindung auf.

Ramon Diaz ist einer dieser potenziellen Partnerhändler. In seinem Agrarversorgungsgeschäft am Stadtrand von Cebu City verkauft er Samen, Düngemittel und Werkzeuge an Kleinbauern. „Viele meiner Kunden könnten ihre Erträge deutlich steigern, wenn sie rechtzeitig die richtigen Betriebsmittel hätten“, erklärt er. „Aber sie haben das Geld oft nicht, wenn sie es brauchen, und vertrauen den traditionellen Geldverleihern nicht.“ Ramon ist bereit, als Kreditgeber zu fungieren – aber nur, wenn er das Risiko einschätzen kann. „Mit diesem System könnte ich auf einen Blick sehen, welche Kunden zuverlässig sind. Ich mache mehr Umsatz, sie bekommen faire Kredite. Eine Win-win-Situation.“ So könnte Ramon seinen Umsatz innerhalb von drei Monaten um 150 000 Pesos steigern. Investierte er dieses Geld beispielsweise in ein Motorbike für seine Tochter, könnte sie damit Auslieferungen für

das Geschäft übernehmen und so zum Familieneinkommen beitragen.

Das umgekehrte Amazon-Prinzip

Jenseits günstigerer Kredite schafft dieser Ansatz etwas Fundamentaleres: eine verifizierbare Kredithistorie. Jede erfolgreiche Transaktion und Rückzahlung wird als unveränderlicher Nachweis auf der Blockchain gespeichert. Diese Daten transformieren informelles Kreditverhalten in formelle, überprüfbare Nachweise.

Hier kommt das umgekehrte Amazon-Prinzip ins Spiel: Während zentralisierte Plattformen wie Amazon Nutzerdaten sammeln und kontrollieren, um daraus Profit zu schlagen, gibt dieses Blockchain-basierte System dem Nutzer die Kontrolle über seine eigenen Daten. Die generierte Kredithistorie gehört dem Nutzer und ist übertragbar. Sie konstituiert eine Form wirtschaftlicher digitaler Identität, die Zugang zu weiteren Finanzdienstleistungen ermöglichen kann.

Ein Kleinbauer, der mehrere Kredite für Düngemittel zuverlässig zurückgezahlt hat, baut eine digitale Reputation auf, die ihm später bei einer Bank oder einem anderen Kreditgeber als Nachweis seiner Kreditwürdigkeit dienen kann. Statt in der Anonymität informeller Kredite gefangen zu

bleiben, schafft er sich eine wirtschaftliche Identität, die ihm Türen öffnet.

Test im Simulator, Pilot auf den Philippinen

Die Ergebnisse des eigens für dieses Projekt entwickelten Kreditprozess-Simulators sind vielversprechend: Das Modell kann auch bei Zinssätzen, die deutlich unter dem Niveau der Wucherkredite liegen, rentabel sein – vorausgesetzt, Zahlungsausfälle werden durch digitale Identifikation und Datenanalyse effektiv reduziert. Dass das händlerorientierte Modell nicht nur finanziell tragfähig, sondern auch von großer wirtschaftlicher Bedeutung sein kann, zeigt das rapide Wachstum des globalen Mikrofinanzmarkts. Laut Prognosen könnte sich dessen Marktgröße bis 2034 mehr als verdreifachen. Vor diesem Hintergrund dürfte die Nachfrage nach innovativen Finanzlösungen weiter steigen.

Der nächste Schritt ist ein Pilotprojekt auf den Philippinen. Das Land ist dafür aus mehreren Gründen gut geeignet: Viele Menschen haben kein eigenes Bankkonto, informelle Kreditpraktiken sind weit verbreitet, fast jeder besitzt ein Mobiltelefon, und die Regierung fördert technologische Innovationen im Fintech-Bereich. Zu Beginn startet das System mit zehn Händlern und etwa 100 Nutzern. Bis Ende 2026 soll es schrittweise auf ein Netzwerk von 100 Händlern ausgebaut werden, unterstützt durch lokale Banken und internationale Entwicklungspartner. Das langfristige Ziel: ein selbsttragendes Netzwerk von mehr als 500 Händlern, das auch in anderen südostasiatischen Ländern wie Indonesien und Vietnam eingeführt werden kann.

Faire Kredite als Teil globaler Entwicklung

Das Potenzial dieses Ansatzes reicht über einzelne Kredite hinaus. Er schafft eine Infrastruktur, die informelle Kreditbeziehungen formalisiert, ohne deren Flexibilität und Zugänglichkeit zu opfern. Er gibt den Ärmsten die Kontrolle über ihre wirtschaftlichen Daten zurück und ermöglicht es ihnen, eine dokumentierte Kreditgeschichte aufzubauen.

Für Europa bietet sich die Chance, eine Führungsrolle bei der Schaffung ethischer Rahmenbedingungen für digitale Identität und Finanzen zu

übernehmen. Die Förderung technologiegetriebener Entwicklungspartnerschaften kann nicht nur wirtschaftliche Stabilität und Chancen in Partnerregionen schaffen, sondern auch dazu beitragen, Migrationsdruck zu reduzieren und digitale Brücken zu bauen.

Das EU-Rahmenprogramm für Forschung und Innovation, Horizon Europe, könnte eine zentrale Rolle bei der Skalierung des händlerorientierten Modells nach der Pilotphase spielen. Insbesondere die Maßnahme „Digital Financial Services for Inclusive Growth“ bietet hierfür vielversprechende Möglichkeiten. Zudem könnte eine Kooperation mit der Europäischen Investitionsbank im Rahmen der „Financial Inclusion Initiative“ nicht nur Risikokapital für die Expansion in weitere Entwicklungsländer bereitstellen, sondern auch den Aufbau lokaler Fintech-Labore fördern. Dort hätten junge Entwickler die Möglichkeit, eigene Anwendungen auf Basis der bestehenden Infrastruktur zu gestalten.

Was als Lösung eines spezifischen Problems begann – der mangelnde Zugang zu fairen Kleinstkrediten – könnte zu einem Baustein für ein gerechteres globales Finanzsystem werden. Technologie wird dabei nicht als Selbstzweck eingesetzt, sondern als Werkzeug, um auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Ärmsten einzugehen.



Alexander Schmitt

beschäftigt sich in seinem Kolleg-Jahr mit Blockchain-basierter Finanzinklusion in Schwellenländern. Details zu seinem Projekt sind unter www.nano loans.org einsehbar. Er hat Computer Science (Shanghai Jiao Tong University) und Wirtschaft (KU Leuven) studiert.