

WESTFÄLISCHE
WILHELMS-UNIVERSITÄT
MÜNSTER

Potential und Grenzen des Mobile Banking

Bewertung der Erweiterung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen
durch den Mobilfunk am Beispiel Subsahara-Afrikas

von Basanta E. P. Thapa

eingereicht im Februar 2008
am Institut für Politikwissenschaft

Gliederung

0 Einleitung.....	2
1 Zugang zu Finanzdienstleistungen.....	3
1.1 Definition von Finanzdienstleistung.....	3
1.2 Bedeutung des informellen Finanzsektors in Subsahara-Afrika.....	3
1.3 Zusammenhang des Zugangs zu Finanzdienstleistungen und Wirtschaftswachstum.....	4
1.4 Zugang zu Finanzdienstleistungen und Unternehmer.....	6
1.5 Limitierende Faktoren beim Zugang zu Finanzdienstleistungen.....	7
2 Wirtschaftliche Auswirkungen von Mobiltelefonen in Subsahara-Afrika.....	9
2.1 Verbreitung von Mobiltelefonen in Subsahara-Afrika.....	9
2.2 Die Nutzen der Mobiltelefonie.....	10
2.3 Geldtransfers per Mobiltelefon.....	12
3 Mobile Banking.....	12
3.1 Das Grundkonzept des Mobile Banking.....	12
3.2 Technische Umsetzung.....	13
3.3 Organisatorische Umsetzung.....	14
3.4 Beispiele aus Subsahara-Afrika.....	16
3.5 Regulierung: Hemmnis und Schutz.....	18
3.6 Erreichen der Zielgruppe der „unbanked“.....	19
4 Fazit.....	21
4.1 Grenzen des Mobile Banking.....	21
4.2 Potential des Mobile Banking.....	21
5 Literaturverzeichnis.....	23

0 Einleitung

Im Forschungsgebiet des „financial access“ ist Mobile Banking, also Finanzdienstleistungen per Mobiltelefon, *das* neue Thema, gerade in Subsahara-Afrika, wo Mobiltelefone eine Veränderung ausgelöst haben, die nicht selten als „Revolution“ bezeichnet wird.

Die Faszination dieses Konzeptes rührt daher, daß es verspricht, durch das ungeheure transformatorische Potential des Mobilfunks auch das jahrzehntealte Problem der Exklusion riesiger Teile der Bevölkerung von Finanzdienstleistungen in Subsahara-Afrika zu lösen.

Die Region Subsahara-Afrika ist besonders interessant, da hier die schwächste Finanzinfrastruktur der Welt auf das rasanteste Wachstum des Mobilfunks trifft.

Zunächst soll in dieser Arbeit herausgestellt werden, warum der Zugang zu Finanzdienstleistungen überhaupt ein so wichtiges Thema ist und wie stark sein Einfluss auf die Volkswirtschaften Subsahara-Afrikas einzuschätzen ist.

In einem weiteren Teil soll dann erarbeitet werden, ob und warum der Mobilfunk in der Region das dominante Kommunikationsmittel ist und wie transformatorisch seine Auswirkungen tatsächlich sind.

Im dritten Kapitel werden dann Konzepte, Rahmenbedingungen und Effekte des Mobile Banking selbst untersucht.

Abschließend werden in einer kurzen Zusammenfassung der Ergebnisse aller drei vorhergehenden Kapitel die Grenzen und Potentiale des Mobile Banking knapp erörtert.

Angesichts der kurzen Geschichte des Mobile Banking in Subsahara-Afrika seit der Einführung der ersten Dienste im Jahr 2003 gibt es an vielen Stellen einen Mangel an empirischen Studien, weshalb der Schwerpunkt dieser Arbeit eher auf dem allgemeinen und theoretischen Aspekt des Themas liegt. Auch das Fazit sollte vor diesem Hintergrund durchaus kritisch bewertet werden.

1 Zugang zu Finanzdienstleistungen

Zunächst soll, mit besonderem Blick auf die Verhältnisse in Subsahara-Afrika, gezeigt werden, warum Finanzdienstleistungen eine Schlüsselrolle im Wirtschaftssystem spielen, weshalb bestimmte Gruppen von der Nutzung ausgeschlossen sind und welchen Mehrwert es hat, auch diese Gruppen zu versorgen.

1.1 Definition von Finanzdienstleistung

„Finanzdienstleistung“ ist ein Sammelbegriff der allgemein so definiert werden kann: „Finanzdienstleistungen [sind] auf Bereitstellung, Anlage und Verfügung von Liquidität beziehungsweise Vermögen sowie auf dessen Verwaltung abzielende Dienstleistungen“¹. Die Ausgestaltung der Finanzdienstleister im einzelnen soll hier zunächst nicht von Interesse sein. Wichtig ist jedoch im Weiteren die Unterscheidung zwischen der Funktion des reinen Zahlungstransfers, bei dem der Finanzintermediär lediglich die Aufgabe des Geldboten übernimmt, sowie der Anlage- und Kreditvergabefunktion.

1.2 Bedeutung des informellen Finanzsektors in Subsahara-Afrika

Gerade in agrarisch geprägten Volkswirtschaften ist ein funktionierender Finanzsektor von besonderer Bedeutung, um die Zeiträume zwischen den Ernten zu überbrücken.²

In Subsahara-Afrika wird dieser Bedarf zuvorderst durch informelle Finanzdienstleister, also jene, die außerhalb staatlicher Regulierung agieren, bedient. Es handelt sich dabei beispielsweise um Geldleiher, private Transfernetzwerke³ oder *susu*-Sammler, die allerdings oft nur eine der oben genannten Funktionen erfüllen, also nur Geld verleihen, nur Geld aufbewahren oder nur Geld transferieren. Institutionen, die sowohl Geld verleihen als auch Ersparnisse aufbewahren sind in den meisten Ländern Subsahara-Afrikas erst seit etwa 60 Jahren bekannt, desweiteren sind die einzelnen informellen Finanzinstitutionen zumeist in räumlicher Verbreitung und Zielgruppenorientierung stark begrenzt.⁴

Im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Finanzdienstleistungen und Wirt-

1 Meyers Lexikonverlag 2007

2 vgl. Aryeetey & Udry 1995

3 vgl. Higazi 2005

4 Aryeetey & Udry 1995, S. 23

schaftswachstum führen diese beiden Punkte dazu, daß eine effiziente Kapitalallokation innerhalb der Volkswirtschaft durch informelle Finanzinstitutionen nur sehr eingeschränkt ermöglicht wird. Außerdem halten sich die informellen Dienstleister an keine Standards, was sogar negative Effekte haben kann: „[...] in the absence of proper regulation, more financial intermediation may be associated with *lower* efficiency of investment.“⁵

Zusätzlich liegt auch die Präferenz der Kunden bei den regulierten Finanzdienstleistern:

[The informal financial institutions'] performance in many countries indicates that they will do well so long as the level of economic activity within the economy calls for increasing financial services from groups that cannot be reached by existing [formal] financial institutions.⁶

Daher kann gesagt werden, daß die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen durch informelle Institutionen nicht zielführend ist, sondern diese durch die Öffnung des formellen Finanzsektors für möglichst große Teile der Bevölkerung weitgehend verdrängt werden sollten.

1.3 Zusammenhang des Zugangs zu Finanzdienstleistungen und Wirtschaftswachstum

Die entwicklungspolitische Bedeutung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen liegt in seinem Einfluss auf das Wachstum einer Volkswirtschaft begründet. Wie genau dieser Zusammenhang aussieht, ist unter Wirtschaftswissenschaftlern nicht abschließend beantwortet.⁷ Allerdings sind die empirischen Hinweise eindeutig: „We find that [...] indicators of the level of financial development [...] are strongly and robustly correlated with growth“⁸

Die am weitesten akzeptierte Erklärung geht grob auf Schumpeters These der „schöpferischen Zerstörung“, die durch ein funktionierendes Finanzsystem entfaltet wird, zurück. Patrick fasst den zugrundeliegenden Mechanismus so zusammen:

There are three major ways in which the financial system can influence the capital stock for growth purposes.

First, financial institutions can encourage a more efficient allocation of a given total amount of tangible wealth (capital in a broad sense), by bringing about changes in its

5 De Gregorio & Guidotti 1995, S. 435

6 Aryeetey & Udry 1995, S. 24

7 De Gregorio & Guidotti 1995, S. 433

8 King & Levine 1993, S. 734f.

ownership and in its composition, through intermediation among various types of asset-holders.

Second, financial institutions can encourage a more efficient allocation of new investment - additions to capital stock - from relatively less to relatively more productive uses, by intermediation between savers and entrepreneurial investors.

Third, they can induce an increase in the rate of accumulation of capital, by providing increased incentives to save, invest, and work.⁹

Der Einfluss des Finanzdienstleistungszugang hat auch seine Grenzen. Mehrere Studien kommen zu dem Ergebnis, daß ausgehend von einer gering entwickelten Wirtschaft eine Verbreiterung des Finanzdienstleistungszugangs das Wachstum des BIP für etwa 10 bis 30 Jahre signifikant beschleunigt. Danach bleibt das Finanzsystem eine unverzichtbare Stütze der Wirtschaft, aber ihr Einfluss auf die Wachstumsrate der Wirtschaft ist nur noch marginal und andere wirtschaftspolitische Maßnahmen treten in den Vordergrund.¹⁰ Es gibt jedoch keine Hinweise, daß auch nur eine Volkswirtschaft Subsahara-Afrikas an diesem Punkt der Entwicklung angelangt ist, weshalb Finanzdienstleistungszugang in dieser Region als einer der Schlüssel zum Freisetzen eines „endogenous growth“¹¹ gelten kann.

Zusätzlich erfüllt der Finanzsektor den Zweck „to transfer resources from traditional (non-growth) sectors to modern sectors, and to promote and stimulate an entrepreneurial response in these modern sectors“¹², er trägt also auch zur Transformation der Wirtschaftsstruktur bei.

Durch ein funktionierendes und inklusives System von Finanzdienstleistungen wird zudem nicht nur das Wirtschaftswachstum begünstigt, sondern auch die Chancengleichheit innerhalb der Gesellschaft gefördert:

„That is, through broader access to external funds, talented newcomers are empowered and freed from the disadvantages that would otherwise arise from their lack of inherited wealth and absence of connections to the network of well-off incumbents.“¹³

Neben der Kapitalallokation, welches der bereits angesprochenen Doppelfunktion von Sparen und Kreditvergabe entspricht, ist auch die reine Geldtransferfunktion des Finanzsektors wichtig für die Wirtschaftsentwicklung, da sie eine katalysierende Wirkung auf den Handel und somit auch die Produktion hat:

9 Patrick 1966

10 vgl. King & Levine 1993

11 De Gregorio & Guidotti 1995, S. 435

12 Patrick 1966, S. 175f.

13 Beck & de la Torre 2006, S. 2

Therefore, financial transactions lower the cost of exchanging value in goods and promote specialisation and technological innovation and growth [...] in a way that impact positively on exchange activities and productivity.¹⁴

Gerade auf diesem Gebiet gibt es in Subsahara-Afrika noch viel Potential, da Zahlungssysteme extrem schlecht ausgebaut sind.¹⁵

Der Einfluss des Zugangs von Finanzdienstleistungen auf Unternehmen und Unternehmertum soll nun genauer untersucht werden.

1.4 Zugang zu Finanzdienstleistungen und Unternehmer

Wie bereits erwähnt, sind die Unternehmer die Träger des „modern sectors“, der wiederum der eigentliche Antrieb des Wachstums und der Transformation der Wirtschaft ist. Während auch große Firmen unter einen unterentwickelten Finanzsektor leiden¹⁶, so sind es vor allem die kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), deren Wachstum durch mangelnden Zugang zu Finanzdienstleistungen behindert wird.¹⁷

Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan zufolge betragen die Wachstumseinbußen durch inadäquaten Zugang zu Finanzierung bei KMU etwa 10 Prozent¹⁸. Dies ist besonders schädlich, da KMU als die Verkörperung des „latent dynamism“¹⁹ einer Wirtschaft gelten und sie die Speerspitze der Arbeitsplatzschaffung, Wachstumsförderung und Armutsbekämpfung in Subsahara-Afrika darstellen.²⁰ Als „pioneers of development“²¹ sind es vor allem die KMU, die dort die Quelle der wirtschaftlichen Innovation darstellen, zu der nach Schumpeter das Kapital gelenkt werden sollte.

Nicht umsonst nimmt die Förderung von KMU eine hohe Priorität in den entwicklungspolitischen Anstrengungen ein, wie auch daran zu sehen ist, daß es das deutsche Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung als ein wichtiges Ziel seiner Kooperation mit den Zielländern sieht, dort „einen Kapitalmarkt zu errichten und auch kleinen Unternehmen Zugang zu diesem zu ermög-

14 Ncube 2007, S. 19

15 Ncube 2001, S. 38

16 Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan 2008, S. 67

17 Malhotra et al. 2006, S. 9

18 Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan 2008, S. 67

19 Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan 2008, S. 67

20 Rogerson 2001, S. 1

21 Rogerson 2001, S. 1

lichen.“²²

Während es größeren Unternehmen noch möglich ist, die Hürden der Finanzdienstleister zu überwinden, scheitern KMU sehr häufig an den limitierenden Faktoren des Finanzdienstleistungszugangs, welche im nächsten Abschnitt betrachtet werden.

Es muss noch darauf hingewiesen werden, daß der Zugang zum Finanzsektor nur einer von vielen Bausteinen für eine erfolgreiche KMU-Wirtschaft ist. Gerade in Subsahara-Afrika gibt es noch eine ganze Reihe weiterer institutioneller, kultureller und wirtschaftlicher Faktoren²³, welche hier aber nicht behandelt werden sollen.

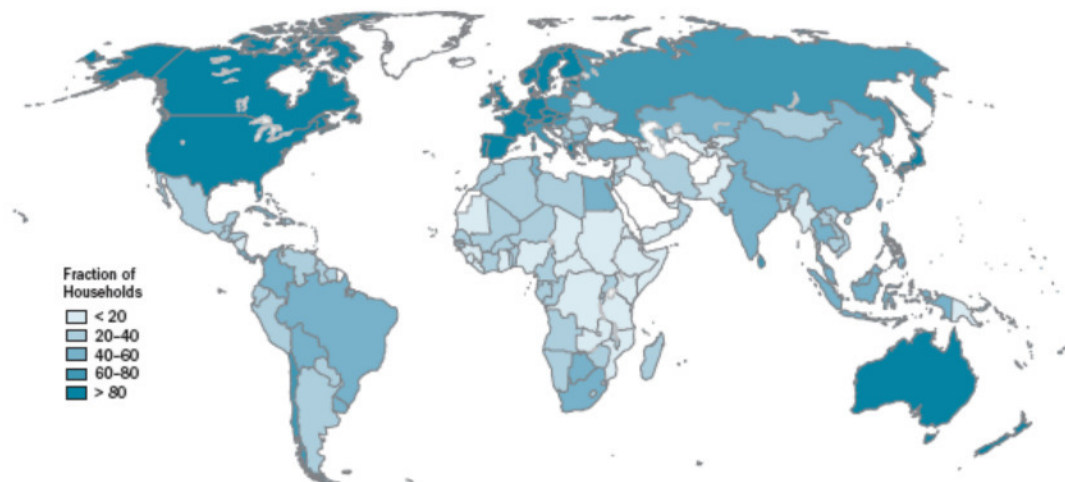


Abbildung 1: Anteil der Haushalte mit einem Konto bei einer Finanzinstitution (Quelle: Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan 2008)

1.5 Limitierende Faktoren beim Zugang zu Finanzdienstleistungen

Der Zugang zu Finanzdienstleistungen wird durch verschiedene Umstände eingeschränkt. Nach Beck & de la Torre lassen sich die limitierenden Faktoren in drei grobe Kategorien fassen. Erstens sind da die geographischen Limitationen, womit vor allem ein weitmaschiges Bankfilialnetz gemeint ist, das Menschen aufgrund weiter Wege von Finanzdienstleistungen ausschließt. Die zweite Kategorie umfasst alle sozioökonomischen Limitationen, „when financial services appear inaccessible to specific income, social or ethnic groups either because of high costs, rationing, financial illiteracy, or discrimination.“²⁴ Eine gewisse Sonderstellung haben die

²² Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung 2004, S. 56

²³ vgl. Buckley 1997

²⁴ Beck & de la Torre 2006, S. 4

„limitations of opportunity“, welche die Unzugänglichkeit von Krediten für Jungunternehmer mit profitablen Projekten aufgrund fehlender Sicherheiten oder Beziehungen beinhalten.

In den meisten Ländern Subsahara-Afrikas treffen mehrere der Einschränkungen zu und die Quote der Haushalte mit Zugang zu Finanzdienstleistungen ist sehr niedrig (s. Abb 1.). Nach einer Studie von FinScope sind in den Middle-Income-Ländern Südafrikas (Republik Südafrika, Namibia, Botswana) etwa 40 % der Bevölkerung von jeglichen Finanzdienstleistungen, sogar informellen, ausgeschlossen, während es in den untersuchten Low-Income-Ländern Süd- und Ostafrikas bis zu 65 % der Bevölkerung sind.²⁵

Reasons for being unbanked are substantially similar across [Subsaharan Africa] and include lack of income, the high cost of products [...], not being near to banks, not meeting the eligibility rules for a product, and pure choice, in which the respondent professes in various ways not to need a bank.²⁶

Als konkrete limitierende Faktoren in Subsahara-Afrika lassen sich also die hohen Kosten der Finanzdienstleistungen und die schlechte Erreichbarkeit der Institute identifizieren. Ein weiterer Faktor sind die hohen Hürden zur Kontoeröffnung, wobei es sich vor allem um die Forderung nach (mehreren) Ausweispapieren handelt²⁷, was zumeist von staatlichen Vorschriften abhängt, sowie monetäre Anforderungen wie Mindestumsatz etc., die wiederum oft mit den Kostenstrukturen der Finanzdienstleister zusammenhängen. Die schlechte Erreichbarkeit ist mit der geringen Rendite von Finanzinstituten außerhalb von Ballungsräumen zu erklären. Dies wird aber gleichzeitig sowohl durch die hohen Kosten der Bereitstellung als auch die geringe potentielle Kundschaft, deren Zahl insbesondere die eben genannten Hürden zur Kontoeröffnung begrenzt, determiniert.²⁸

Wie dieser selbsterhaltende Mechanismus der Exklusion, die ein Haupthindernis für die Wirtschaftsentwicklung in Subsahara-Afrika darstellt²⁹, mit Hilfe neuer Informations- und Kommunikationstechnologien durchbrochen werden könnte, wird das weitere Ziel dieser Arbeit sein.

25 FinScope 2007, S. 4

26 FinScope 2007, S. 4

27 Ketley, Davis & Truen 2005, S. 8

28 vgl. Ketley, Davis & Truen

29 vgl. Ndikumana 2000, S. 397

2 Wirtschaftliche Auswirkungen von Mobiltelefonen in Subsahara-Afrika

2.1 Verbreitung von Mobiltelefonen in Subsahara-Afrika

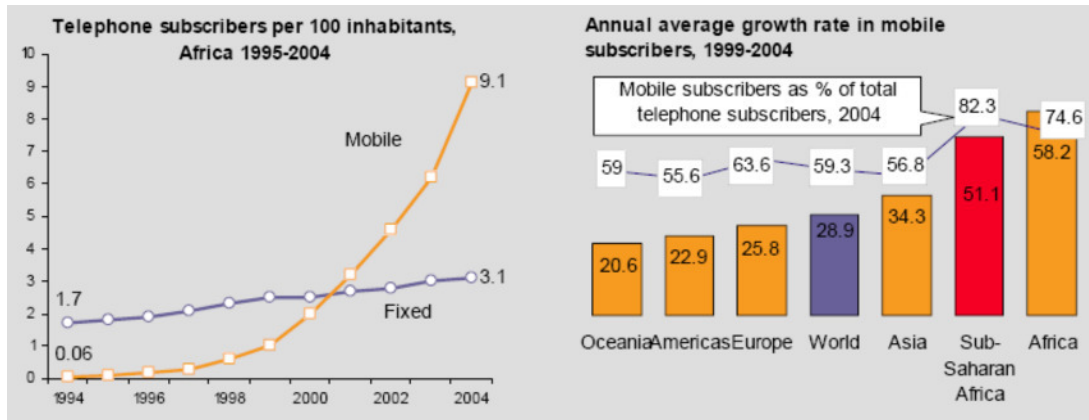


Abbildung 2: Verbreitung des Mobilfunks in Afrika, 1995-2004 (Quelle: Gray 2006)

Die Mobiltelefonie ist ein hervorragendes Beispiel einer „leapfrog“-Technologie, bei der mittlere Entwicklungsstadien übersprungen werden und technologisch rückständige Regionen sofort modernste Technik implementieren. Das mittlere Entwicklungsstadium stellt im Rahmen der Telekommunikation das Festnetz dar, welches in Subsahara-Afrika eine sehr langsame Verbreitung findet (s. Abb. 2) und größtenteils auf Ballungsräume beschränkt bleibt, (vor allem die Auswirkungen staatlicher Monopole³⁰) und ist innerhalb der letzten 15 Jahren vom technisch fortschrittlicheren Mobilfunk völlig überholt worden.

Der Mobilfunksektor hat seit seiner Einführung in Subsahara-Afrika Mitte der 90er Jahre eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben. Dank Nutzerzuwächsen von etwa 50 % pro Jahr (s. Abb. 2) ist das vorherrschende Kommunikationsmittel in Subsahara-Afrika inzwischen das Mobiltelefon.

There are a number of reasons for the success of mobile telephony. A critical one is the ability of mobile operators to provide mobile coverage more rapidly. For investors, mobile networks are often easier to deploy, operate and manage than conventional fixed lines, making wireless a logical business decision.³¹

Einige Länder wie Kenia, Uganda und Südafrika haben den Mobilfunkanbietern zur

30 Ryan 2003

31 Gray 2006, S. 2

Auflage gemacht, auch weniger rentable ländliche Regionen mit Sendemasten zu versorgen. So lebte im Jahr 2004 60 % der Bevölkerung Subsahara-Afrikas in Reichweite eines Mobilfunk-Sendemastes, mit steigender Tendenz.³² Im Vergleich mit anderen Kommunikationswegen kann Mobilfunk also als die vielversprechendste Lösung zur Inklusion ländlicher Gebiete gesehen werden. Durch Prepaid-Karten und ein engmaschiges Netz von Zwischenhändlern ist die Versorgung mit „Verbindungszeit“ umfassend sichergestellt. Desweiteren hat der Konkurrenzdruck durch die Privatisierung des Mobilfunksektors die Tarife stark gesenkt und die Entwicklung von besonders billigen Mobiltelefonen speziell für den afrikanischen Markt, so daß Mobiltelefonie inzwischen für weite Bevölkerungsschichten erschwinglich ist, insbesondere auch für die Armen.³³

Der Markt wächst weiter: „In 2006, Africa had reached to 198 million mobile cellular subscribers and will probably exceed 278 million subscribers by end 2007.“³⁴

Insgesamt und besonders für die ländlichen Regionen kann man also der Folgerung zustimmen: „Regarding the advantages of mobile technologies, Africa’s ICT/telecommunication future will likely be wireless.“³⁵

2.2 Die Nutzen der Mobiltelefonie

Afrikanische Haushalte sind bereit, bis zu 10 % ihres Einkommens für Telekommunikation, also vor allem Mobiltelefonie, auszugeben.³⁶ Diese Zahlungsbereitschaft spiegelt das Nutzenniveau wider, das die Haushalte in der Telekommunikation sehen.

Studien belegen sogar die makroökonomische Dimension dieses Nutzens: Die Wirtschaftsberatung McKinsey & Company rechnet in einem Paper vor, daß ein Zuwachs der Mobilfunkkundechaft um 10 % in einem durchschnittlichen Entwicklungsland ceteris paribus einen zusätzlichen BIP-Zuwachs von 0,59 % bewirkt.³⁷ Dabei sollen die indirekten wirtschaftlichen Auswirkungen der Mobiltelefonie die direkten, Umsätze und Arbeitsplätze der Mobilfunkbranche, um das Dreifache übersteigen.

Wofür also verwenden die Menschen ihre Telefone?

32 Gray 2006, S. 2

33 Gray 2006, S. 3

34 International Telecommunication Union 2007, S. 11

35 International Telecommunication Union 2007, S. 2

36 Gillwald 2005, S. 13

37 McKinsey & Company 2006, S.

Wider Erwarten stehen nicht Geschäftstelefonate an der Spitze der Verwendungen. Hier gibt es zwar vielfältige Anwendungen, von Fischern, die per Mobiltelefon die Fischpreise in den Häfen erfragen um jenen mit dem besten Preis anzusteuern, bis zu Maisbauern im Kongo, deren nächtliche Patrouillen zum Schutz vor Plünderern sich per Mobilfunk koordinieren, aber insgesamt werden Geschäftsgespräche eher selten geführt.³⁸ Nichtsdestotrotz hat der Einsatz von Mobiltelefonen gerade für KMU und Bauern einen nicht zu vernachlässigenden gewinnsteigernden Effekt, der vor allem auf die leichtere Zugänglichkeit von Informationen (was auch das Funktionieren von Marktmechanismen begünstigt³⁹), die Erleichterung von Geschäftskontakten ohne teure Zwischenhändler sowie das bessere Funktionieren des Arbeitsmarktes⁴⁰ zurückzuführen ist.⁴¹

An oberster Stelle rangieren aber die sozialen Verwendungen der Telekommunikation: „Chatting“ and „keeping in touch“ are the most common use of phones.“⁴² Während dies nachgewiesenermaßen einen positiven Einfluss auf das Wohlbefinden der Menschen hat⁴³, sind für uns vielmehr die wirtschaftlichen Auswirkungen von Interesse.

Ein offensichtlicher Effekt ist die Ersparnis von Reisezeit und -kosten, da in Subsahara-Afrika häufig die einzige Alternative zum Mobiltelefon das Reisen ist.⁴⁴ Eine andere wirtschaftliche Auswirkung der sozialen Benutzung der Mobiltelefone ist schwerer zu greifen, aber es gibt Belege für die Verstärkung des Sozialkapitals⁴⁵, was nach Putnam indirekt eine positive Rückwirkung auf das Wirtschaftsgeschehen hat. Desweiteren regt regelmäßiger Kontakt mit den Verwandten offenbar den Fluß von Remittances an, inzwischen eine der Hauptdevisenquellen vieler Entwicklungsländer, aber auch landesinterne Transferleistungen (etwa vom in der Stadt arbeitenden Familienvater zu seiner Familie auf dem Land), die bis zu 40 % des Einkommens der armen Haushalte in viele Regionen Afrikas ausmachen.⁴⁶

Wie werden diese und andere Zahlungstransfers durchgeführt?

38 Scott, Batchelor, Ridley & Jorgensen 2004, S. 15

39 Vodafone Group 2005, S. 8

40 Gray 2006, S. 6

41 vgl. Chogi 2007

42 Scott, Batchelor, Ridley & Jorgensen 2004, S. 15

43 Vodafone Group 2005, S. 8

44 Gray 2006, S. 6

45 Vodafone Group 2005, S. 8

46 Scott, Batchelor, Ridley & Jorgensen 2004, S. 15

2.3 Geldtransfers per Mobiltelefon

Finanzielle Angelegenheiten, also vor allem das Arrangieren von Geldtransfers, liegen bei der Nutzung von Mobiltelefonen in Afrika an zweiter Stelle. Durch die im ersten Teil dieser Arbeit dargelegte Unterversorgung mit Finanzdienstleistungen erzeugt das Arrangieren von Geldtransfers in Subsahara-Afrika einen großen Aufwand und Mobiltelefone werden hier bisher nur zur Erleichterung der Arbeit informeller Zahlungskanäle eingesetzt. Doch: „[Using] informal channels (carrying cash) [...] carries a high degree of risk.“⁴⁷ Daher ist eigentlich ein bargeldloser Geldtransfer wünschenswert.

Noch vor den Mobilfunkkonzernen kamen die afrikanischen Verbraucher auf die Idee, dieses Problem mit Hilfe des Mobilfunks zu lösen:

Africans are already making innovative use of mobile phone technology to meet the need for a cashless transfer system. For example, people in Uganda are buying scratch cards and texting the code number to each other as a means of making cashless transfers.⁴⁸

Die Idee, das Mobilfunkguthaben als ein persönliches Konto zu verstehen, wurde inzwischen von den Mobilfunkanbietern aufgegriffen. Dieses Konzept ist unter dem Namen „Mobile Banking“ oder „M-Banking“ bekannt geworden und soll im Weiteren betrachtet werden.

3 Mobile Banking

Hier wird nun der Zusammenhang der beiden ersten Abschnitte dieser Arbeit sichtbar: Die Versorgung mit Finanzdienstleistungen ist in Subsahara-Afrika schlecht ausgebaut und scheitert vor allem in ländlichen Gebieten und bei einkommensschwachen Bevölkerungsschichten. Die Mobiltelefonie hingegen hat es geschafft, innerhalb kurzer Zeit eine weiter wachsende Zahl von Menschen zu erreichen, insbesondere auch ländliche Regionen und die Armen. So scheint die Idee, die Probleme bei der Versorgung mit Finanzdienstleistungen durch die Möglichkeiten des Mobilfunks wettzumachen, indem man beides zusammenführt, naheliegend.

3.1 Das Grundkonzept des Mobile Banking

Bei der Verwendung von Mobiltelefonen für Geldgeschäfte unterscheidet man zwischen drei Einsatzmöglichkeiten:

⁴⁷ Scott, Batchelor, Ridley & Jorgensen 2004, S. 8

⁴⁸ Scott, Batchelor, Ridley & Jorgensen 2004, S. 8

M-Commerce bedeutet den Einsatz des Mobiltelefons als eine Art Kreditkarte, mit der Einkäufe bezahlt werden können. Wie bei der Kreditkarte wird der Betrag vom Mobilfunkanbieter vorgestreckt und der Verbraucher zahlt erst mit seiner monatlichen Mobilfunkrechnung.⁴⁹ Dieses System hat sich lediglich in hochentwickelten Staaten wie Japan oder Skandinavien durchgesetzt und ist für Subsahara-Afrika schon allein deshalb nicht praktikabel, weil etwa 90 % der Mobilfunknutzer in Afrika Prepaid-Karten benutzen⁵⁰ und somit keine Rechnung erhalten. Diese Variante soll uns nicht weiter interessieren.

Die zweite Kategorie ist als E-Money bekannt. Hierbei wird eingezahltes Guthaben per Mobiltelefon transferiert. Das oben beschriebene improvisierte System des Durchgebens von Prepaid-Karten-Codes ist eine gute Illustration des Prinzips des E-Moneys. Das so übertragene Geld kann in diesem Beispiel abtelefoniert werden; in ausgeklügelteren Konzepten der Mobilfunkanbieter kann das Geld auch an Geldautomaten oder bei autorisierten Händlern in bar ausgezahlt werden.⁵¹

E-Banking bezeichnet das Abwickeln von Bankgeschäften per Mobiltelefon. Im Unterschied zum E-Money verwendet man nicht sein Mobilfunkguthaben als Konto, sondern man benutzt das Mobiltelefon, um über sein Konto (etwa bei einer Bank) zu verfügen, also etwa den Kontostand abzurufen oder Überweisungen zu tätigen. Die Grenzen zwischen E-Money und E-Banking sind fließend, da sich die beiden Kontenarten in der Praxis oft nicht unterscheiden lassen.⁵²

Reine E-Money-Konzepte sind auf den Philippinen verbreitet⁵³, während bestehende afrikanische Angebote eher dem E-Banking zuzurechnen sind.

Diese Unterscheidung liegt vor allem an der organisatorischen Umsetzung, welcher wir uns später zuwenden.

3.2 Technische Umsetzung

Technisch ist M-Banking unproblematisch. Es stehen diverse Möglichkeiten zur Verfügung, welche sich grob in Client-Side-Techniken und Server-Side-Techniken aufteilen lassen. Server-Side-Lösungen sind etwa Buchungen und Abfragen per SMS-

49 vgl. Vodafone Group 2006, S. 11

50 International Telecommunication Union 2007, S. 11

51 Porteous 2007, S. 21

52 Vodafone Group 2007, S. 11

53 vgl. Wishart 2006

Befehlen, automatisierte Hotlines mit Spracherkennung oder SMS-gesteuerte Menüs sowie Internet-Banking per Mobiltelefon. Der Vorteil dieser Techniken ist, daß sie mit jedem beliebigen Mobiltelefon und über jeden Mobilfunkanbieter durchgeführt werden können. Ein Nachteil ist, daß diese Techniken definitiv weniger sicher sind als Client-Side-Lösungen, wobei allerdings die Sicherheitslücken tolerierbar sind (vergleichbar mit den Sicherheitsmängeln des Geldabhebens an einem Bankautomaten mit einer EC-Karte) und von dem Vorteil der Einfachheit, Flexibilität und Interoperabilität dieser Techniken mehr als ausgeglichen werden.⁵⁴ Client-Side-Lösungen sind beispielsweise spezielle SIM-Karten, die bereits für M-Banking ausgerüstet sind. Diese Technik ist zwar sicherer, aber natürlich weniger flexibel, da eine solche SIM-Karte erst einmal angeschafft werden muss und (zumindest im Moment) auch nur mit einem Anbieter kompatibel ist. Außerdem ist diese Variante nicht immer mit „community phones“, die von mehreren Menschen genutzt werden, nutzbar.

Beide Technikarten werden in Subsahara-Afrika zur Zeit eingesetzt, wobei die Server-Side-Lösungen überwiegen.⁵⁵ Dies liegt nicht zuletzt an der Struktur der Anbieter.

3.3 Organisatorische Umsetzung

Grundsätzlich gibt es drei denkbare Organisationsformen des Mobile Banking: Entweder, eine Bank macht ihre Dienste per Mobiltelefonie nutzbar, ein Mobilfunkanbieter erweitert sein Angebot um Bankdienstleistungen, oder sie starten ein Joint Venture, in dem sie ihre Kompetenzen zusammenführen.

Alle drei Organisationsformen sind in Subsahara-Afrika realisiert.

Die Banken, die Mobile Banking betreiben (vor allem in der Republik Südafrika) bieten eher E-Banking als zusätzliche Dienstleistung für ihre Kunden.⁵⁶ Da aber zur Nutzung des Mobile Banking zunächst bei der Bank ein Konto eröffnet werden muss, ist der von dem Einsatz des Mobiltelefons für Bankgeschäfte erhoffte Effekt, die sozioökonomischen Limitationen zu senken, hier nicht gegeben. Auch die Auszahlung des Geldes kann oft nur an Bankautomaten oder in Bankfilialen geschehen, womit bis zu einem gewissen Grad auch das Problem der geographischen Limi-

54 vgl. Krugel 2007, S. 28-34

55 vgl. Krugel 2007

56 Porteous 2007, S. 20

tationen weiterbesteht. Positiv kann hier aber bewertet werden, daß es sich bei den Konten um echte Sparkonten handelt, die der Bank jene Doppelfunktion von Sparen- und Leihen erlaubt. Dies ist für das Funktionieren der zuvor angesprochenen effizienten Kapitalallokation unerlässlich.

Einige Mobile Banking-Dienste in Subsahara-Afrika, die von Mobilfunkanbietern oder Joint Ventures angeboten werden, erfüllen diese Doppelfunktion nicht, sondern können lediglich zum Geldtransfer genutzt werden. Während sich auch dies, wie bereits gezeigt, positiv auf die Wirtschaft auswirkt, tritt jedoch der Effekt der Kapitalallokation zur innovativsten oder rentabelsten Investition hierbei nicht ein.

Festzuhalten bleibt aber auch, daß beide Varianten grundsätzlich als „pro-poor“ gesehen werden können, da die Transaktionskosten sehr niedrig sind (s. Abb. 3) und sich somit auch das Überweisen kleiner Beträge lohnt.

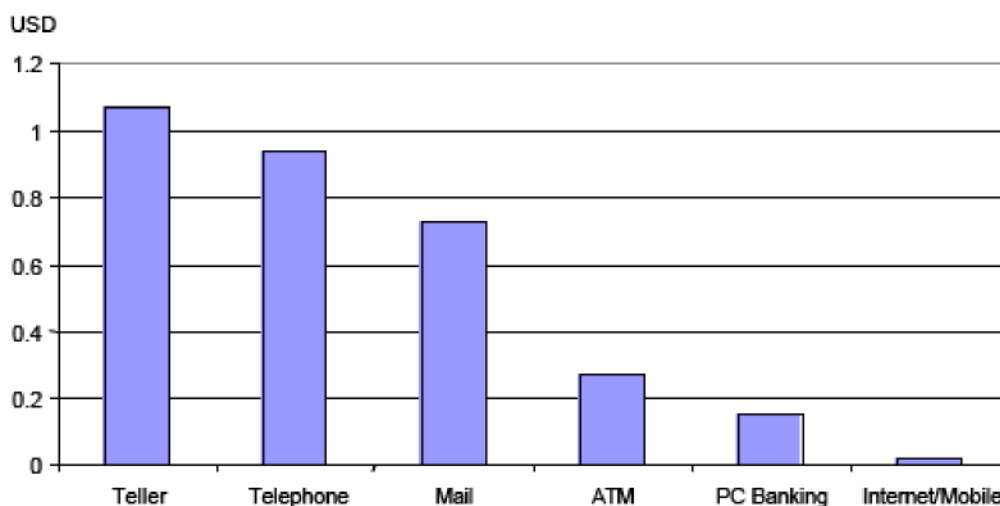


Abbildung 3: Nominale Kosten einer Transaktion über den entsprechenden Kanal (Quelle: Ketley, Davis & Truen 2005)

Eine Hürde, die gerade Arme von der Nutzung abhält, bleibt natürlich Analphabetismus und „financial illiteracy“ (fehlende Kenntnisse, wie Finanzdienstleistungen funktionieren). Lösungsansätze wären hier beispielsweise die technische Umsetzung per Spracherkennung sowie ein stark betreutes Heranführen an Finanzdienstleistungen, wie es etwa in der Mikrofinanzierung praktiziert wird. Im Übrigen ist bekannt, daß sich Analphabeten nicht vom Benutzen des Mobile Banking abhalten lassen, sondern einfach die Strukturen der SMS-Menüs auswendig lernen oder andere Lösungswege finden.⁵⁷

⁵⁷ Rosenberg 2007

3.4 Beispiele aus Subsahara-Afrika

Zwar befinden sich alle Mobile Banking-Unternehmungen in Subsahara-Afrika noch in einem recht frühen Stadium, aber dennoch sollen hier exemplarische drei Unternehmen vorgestellt werden, um das Arbeiten eines solchen Dienstes zu verdeutlichen.

Die First National Bank in Südafrika ist ein typisches Beispiel für eine Bank, die ihr Angebot um Mobile Banking-Elemente erweitert.

Kunden der Bank können Mobile Banking nutzen, um Kontoumsätze abzurufen, sich oder anderen Mobilfunkguthaben zu kaufen, Überweisungen zu tätigen usw. Technisch wird dies mithilfe von SMS-gesteuerten Menüs umgesetzt, was den Diensten eine 95%ige Kompatibilität mit Mobilfunkanbietern und Mobiltelefonmodellen gibt.⁵⁸

Die Anmeldung zum Mobile Banking ist innerhalb von 60 Sekunden an jedem FNB-Bankautomaten durchführbar. Zuvor muss man allerdings FNB-Kunde sein, wozu man sich immernoch in einer Filiale registrieren muss. Um hierbei die sozioökonomischen Limitationen zu senken, gibt es in Südafrika das Mzansi-Programm, mit dem Ärmeren der Zugang zu Bankdienstleistungen erleichtert werden soll. Für diese gelten auch beim Mobile Banking der FNB besonders günstige Konditionen. Die geographischen Limitationen werden unter anderem dadurch angegangen, indem man lokale Händler mit Mini-Bankautomaten ausgestattet hat, an denen Ein- oder Auszahlungen getätigt werden können. Die FNB bedient per Mobile Banking im Moment etwa 170 000 Kunden.

Die Wizzit Bank in Südafrika ist eine filiallose Bank, die nur über Mobile Banking arbeitet. Auch Wizzit nutzt SMS-gesteuerte Menüs. Die Kunden erhalten ein vollwertiges Bankkonto mit einer Maestro-Karte und können wie bei FNB alle üblichen Bankgeschäfte durchführen. Das Eröffnen eines Kontos erfolgt bei den sogenannten „Wizzkids“, üblicherweise jungen Hochschulabsolventen, die in ihrer Gemeinde als Anlaufstelle für Wizzit-Kunden agieren, was ein engmaschigeres Netz als Bankfilialen erlaubt und für arme Kunden weniger abschreckend ist. Ein- und Auszahlungen können ausserdem bei der Absa Bank sowie der südafrikanischen Post durchgeführt werden, was auch hier eine gute Versorgung sicherstellt. In der

⁵⁸ Krugel 2007, S. 17

nächsten Geschäftsphase will Wizzit auch die Kredite vergeben und weitere Kooperationen, etwa mit Vodafone, absprechen. Wizzit hat inzwischen rund 250 000 Kunden.

In Kenia hat der Mobilfunkanbieter Safaricom, eine Vodafone-Tochter, in Zusammenarbeit mit der Commercial Bank of Africa und der Mikrofinanzinstitution Faulu mit Kapital des britischen Department for International Development den Dienst M-Pesa als Pilotprojekt durchgeführt und er soll bald seinen richtigen Markteintritt erleben. M-Pesa nutzt die Client-Side-Lösung mit speziellen SIM-Karten, wobei die Bedienung kaum von den SMS-gesteuerten Menüs zu unterscheiden ist. In der Nachbereitung des Pilotprojekts wurden insbesondere die bereits erwähnten Nachteile von Client-Side-Lösungen bemängelt. Neben den üblichen Bankgeschäften ist eine Besonderheit von M-Pesa, daß auch die Raten der Mikrokredite per Mobile Banking gezahlt werden können. Dies erhöhte sowohl Pünktlichkeit als auch Verlässlichkeit der Ratenzahlungen und vereinfachte die Verwaltung der Kredite soweit, daß zur Begeisterung der Kreditnehmer bei den Treffen der Kreditgruppen zum ersten Mal Zeit für andere Themen neben dem Einzahlen der Raten blieb. Bei M-Pesa zeigte sich zudem der interessante Effekt, daß sich die Nutzer gegenseitig für Ein- und Auszahlungen benutzen.⁵⁹ Auch wenn M-Pesa nur ein Pilotprojekt war, ist es besonders interessant, da es die Möglichkeiten von M-Banking für Mikrofinanzinstitutionen aufzeigt.

Desweiteren zeigen alle drei Beispiele, daß es das Ziel der Unternehmen ist, den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu erweitern, da dies in ihrem wirtschaftlichen Interesse ist. An dem Beispiel Wizzit, die auch Kreditvergabe planen, ist gut zu sehen, daß es einen Trend zu breiter gefächerten Mobile Banking-Dienstleistungen gibt und sich auf lange Sicht reine E-Money-Angebote nicht durchsetzen werden. Für die Entwicklung des Finanzsektors ist dies sehr positiv einzuschätzen.

⁵⁹ vgl. Vodafone Group 2006, S. 12

3.5 Regulierung: Hemmnis und Schutz

Die staatlichen Vorgaben im Bankwesen sind ein wichtiger Faktor für Mobile Banking-Dienstleister. In vielen Ländern sind die Bankenregulierungen so streng, daß Mobile Banking gar nicht erst möglich ist, da es zu stark von dem abweicht, was sich der Gesetzgeber unter einer Bank vorstellt: „[...]banking rules covering everything from the height of the counter to the installation of alarms.“⁶⁰

Abgesehen davon gibt es Fälle von hemmender Regulierung, wie beispielsweise die bereits bei den sozioökonomischen Limitationen des Finanzdienstleistungszugangs ausgeführte mehrfache Ausweispflicht oder den Zwang zu Mindestumsätzen sowie anderen Vorschriften, die eher die interne Struktur des Finanzdienstleisters betreffen, wie beispielsweise Buchführungsvorschriften und Transparenzgebote, und die Kosten für die Bereitstellung der Dienstleistung in die Höhe treiben.⁶¹

Zum anderen öffnet eine zu lockere Bankenregulierung nicht nur Geldwäsche, Diebstahl und Betrug die Tür, sondern schützt auch den Endkunden mangelhaft vor betrügerischen Anbietern und dem möglichen Verlust von Ersparnissen durch die Insolvenz des Finanzdienstleisters, welche zudem bei schwachen Bankenvorschriften eine höhere Wahrscheinlichkeit hat.

Länder wie Südafrika und vor allem die Philippinen zeigen, wie ein angemessener Mittelweg zwischen Unter- und Überregulierung aussehen kann und haben ihre Finanzsektorregulierungen den Bedürfnissen des Mobile Banking angepasst, ohne den Schutz des Verbrauchers außer acht zu lassen.⁶²

In Ländern wie z.B. Kenia nutzen Mobile Banking-Dienstleister im Moment Gesetzeslücken, um den strengen Auflagen für Banken zu entgehen, was zwar ein schnelleres Wachstum und höhere Flexibilität erlaubt, aber nicht im Interesse der Verbraucher sein kann.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Regulierung für Mobile Banking nur dort ein Problem darstellt, wo Gesetzgeber und Verwaltung kein Interesse daran haben oder zu schwerfällig sind, diese Technik durch angemessene Rahmenbedingungen zu fördern, was leider in einigen Ländern Subsahara-Afrikas scheinbar der Fall ist.

60 The Economist 2007

61 Mortimer-Schutts 2007, S. 12

62 The Economist 2007

3.6 Erreichen der Zielgruppe der „unbanked“

N=31.1m people >16 years

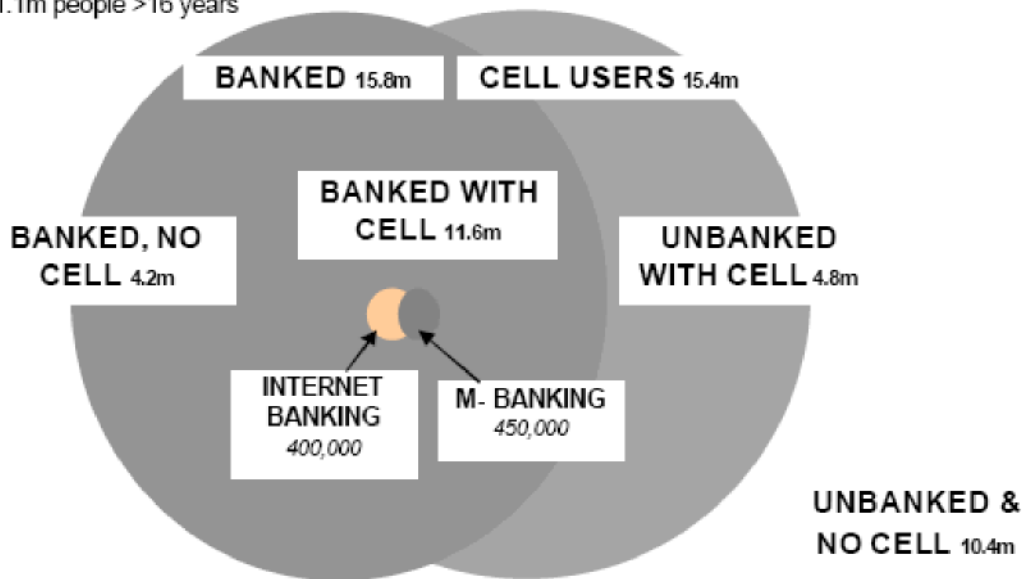


Abbildung 4: Das Überlappen von Banknutzung und Mobilfunknutzung in Südafrika (Quelle: Porteous 2007)

Die vielleicht wichtigste Frage bei der Analyse der Erweiterung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen durch Mobile Banking ist, ob denn durch diese Technik tatsächlich die bisher unversorgten Gesellschaftsgruppen mit Finanzdienstleistungen versorgt werden.

Wie bereits im Abschnitt zur organisatorischen Umsetzung des Mobile Banking angesprochen, liegt es in der Natur einiger Angebote, eher ein zusätzlicher Weg zur Abwicklung der Bankgeschäfte für bereits vorhandene Kunden zu sein. In diesem Fall spricht man von „additive mobile banking“⁶³.

Andere Konzepte, wie beispielsweise M-Pesa oder teilweise auch Wizzit, schaffen es wirklich „to bank the unbanked“⁶⁴, dabei handelt es sich dann um „transformative mobile banking“.

Wieviele der bisherigen Angebote sind lediglich „additive“, wieviele „transformative“?

David Porteous ist genau dieser Frage in einer Studie in Südafrika nachgegangen und musste feststellen, daß ein Großteil der Nutzer von M-Banking bereits zuvor ein Bankkonto hatten (s. Abb. 4). Nur zwei der Angebote auf dem Markt, Wizzit und MTN Banking, haben in Südafrika überhaupt das Potential, unversorgte Schichten zu

63 vgl. Porteous 2007

64 Vodafone Group 2006, S. 2

erreichen, da sie kein reguläres Bankkonto voraussetzen, aber auch der Effekt dieser beiden hielt sich im Rahmen. Allerdings muss hier einschränkend dazu gesagt werden, daß etwa zeitgleich mit der langsamen Entwicklung des Mobile Banking in Südafrika die sogenannten Mzansi-Bankkonten eingeführt wurden, welche durch sehr günstige Konditionen den Zugang zu Finanzdienstleistungen für viele einkommensschwache Haushalte erstmalig ermöglichten. Diese Konten sind sogar billiger als die Mobile Banking-Angebote und haben vor dem Hintergrund der gut ausgebauten Infrastruktur von Bankautomaten und -filialen in der Republik Südafrika keine entscheidenden geographischen Limitationen. „In other words, m-banking may accelerate take-up or usage of banking, but *within* the access frontier created by Mzansi product features.“⁶⁵

Dennoch verbleibt ein Teil der Bevölkerung, die noch kein Bankkonto haben, aber ein Mobiltelefon, und somit potentielle Neukunden für Mobile Banking in der Zukunft sind. Denn ein gewichtiger Faktor bei der Zurückhaltung vieler Menschen gegenüber Mobile Banking ist reine Unkenntnis oder mangelndes Vertrauen, was beides schwinden sollte, je länger diese Produkte erfolgreich auf dem Markt sind, da die heutigen Nutzer von Mobile Banking sehr zufrieden sind.⁶⁶

Zumindest in Südafrika wird M-Banking, falls überhaupt, sein volles Potential erst in den kommenden Jahren entfalten:

This analysis has concluded that m-banking to date has not shifted the access frontier for transactional banking in South Africa, but that it may be shifting the future access frontier – in time, bringing within reach those at present beyond the reach of market-provided solutions for basic banking.⁶⁷

Für die übrigen Länder Subsahara-Afrikas aber, die eine wesentlich schlechter ausgebaute Bankinfrastruktur haben und in denen es keine mit Mzansi vergleichbaren Programme gibt, kann davon ausgegangen werden, daß Mobile Banking dort wesentlich stärker die Zielgruppe der bisher Bankkontolosen erreicht. Dennoch wird auch hier, wie in Südafrika, der überwiegende Teil des Mobile Banking „additive“ sein und somit die erhoffte Zielgruppe verfehlen. Aber auch die Vereinfachung von Bankgeschäften für die bereits mit Finanzdienstleistungen versorgten Gruppen hat nichtsdestotrotz einen katalysierenden Effekt auf Geldtransfers und Sparverhalten.

65 Porteus 2007, S. 27

66 vgl. Porteus 2007

67 Porteus 2007, S. 28

4 Fazit

4.1 Grenzen des Mobile Banking

Mobile Banking stößt, wie gezeigt, in diversen Richtungen an seine Grenzen.

Wieder einmal fallen die „poorest of the poor“ größtenteils heraus, da sowohl die Nutzung eines Mobiltelefons als auch die Gebühren des Mobile Banking selbst zwar wesentlich günstiger sind als die bisherigen Optionen, aber immer noch zu teuer für die Bedürfnisse dieser Gruppe. Analphabetismus und „financial illiteracy“ begrenzen die Zielgruppe weiter, ohne daß mit den Mitteln des Mobile Banking in großem Stil etwas gegen diese beiden limitierenden Faktoren getan werden könnte.

Die geographischen Limitationen können für Überweisungen und weitgehend sogar für Ein- und Auszahlungen überwunden werden, die Eröffnung eines Bankkontos und ähnliche Abläufe sind aber immer noch stark räumlich gebunden. Auch wenn inzwischen 60 % der Bevölkerung Subsahara-Afrikas in Reichweite eines Sendemastes leben, ist die Versorgung somit noch lückenhaft.

Die Gesetzgebung in vielen Ländern legt dem Vormarsch dieser Technik unnötige Steine in den Weg, jedoch wird hoffentlich mit dem weiteren Vormarsch des Mobile Banking der Druck auf die Gesetzgeber steigen.

Die dritte Limitation des Finanzaufbaus, die „limitations of opportunity“, werden bisher nicht durch Mobile Banking gelöst. Hier muss beobachtet werden, wie sich der Versuch von Wizzit bei der Kreditvergabe entwickelt.

4.2 Potential des Mobile Banking

Die bisherigen Mobile Banking-Unternehmungen sind noch in der Entwicklung begriffen und spiegeln kaum das volle Potential dieser Technik wieder.

Mit der rasanten Erschließung Afrikas durch den Mobilfunk wird bald fast jeder Afrikaner zumindest Zugang zu einem Mobiltelefon haben, falls er nicht selbst eines besitzt. Durch geschickte Gesetzgebung, weitere technische Innovationen sowie wachsende Konkurrenz werden auch die Kosten des Mobile Banking weiter sinken und so noch größere, bisher von Finanzdienstleistungen ausgeschlossene Bevölkerungsgruppen erreichen.

Wird somit der Zugang zu Finanzdienstleistungen verbreitert und die Qualität der

Dienste weiter jenseits reinen E-Moneys bewegt, so könnten die vollen Nutzen eines gut funktionierenden Finanzsystems genossen werden, die im Kapitel zu den Finanzdienstleistungen beschrieben wurden. Allein die Funktion des E-Moneys würde Handel und Produktion ankurbeln und, da bei der Überweisung von Remittances nicht mehr ein großer Prozentsatz des Geldes für den reinen Transfer aufgewendet werden müsste, auch die Konsumkraft der Familien stark steigern.

Geld kann geschützt gegen Raub und Diebstahl transferiert und aufbewahrt werden, was einen Schritt weg von der umverteilenden zur produktiven Wirtschaft bedeutet und ein entscheidender Faktor für die wirtschaftliche Integration des Binnenmarktes eines Landes ist.

Die Rückzahlung und Verwaltung von Mikrokrediten wird ungemein vereinfacht und Mikrosparen könnte sich sogar als eigenes Thema erledigen, da diese Funktion voll von Mobile Banking übernommen wird.

Keine denkbare Alternative kombiniert Einfachheit der Bedienung, Sicherheit, umfassende Verfügbarkeit und Kostengünstigkeit so wie Mobile Banking. Das Potential von Mobile Banking ist enorm. Ob es auch realisiert wird, bleibt abzuwarten.

5 Literaturverzeichnis

- Aryeetey, Ernest & Christopher Udry (1995). „The Characteristics of Informal Financial Markets in Africa“. (Paper für das African Economic Research Consortium, Nairobi, Kenya, December 1994.)
- Beck, Thorsten & Augusto de la Torre (2006). „The Basic Analytics of Access to Financial Services“ World Bank Policy Research Working Paper 4026, Washington: Weltbank
- Buckley, Graeme (1997). „Microfinance in Africa: Is it Either the Problem or the Solution?“ *World Development*, Ausgabe 25, Nr. 7, S. 1081-1093
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2004). „Wirtschaft – Soziales – Entwicklung. Armut bekämpfen und Gerechtigkeit schaffen“. Bonn: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
- Chogi, B.F. Mwangi (2007) „The Impact of Mobile Phone technologies on Medium and Small Enterprises/Jua Kali (MSEs)“. Forschungsarbeit, University of Nairobi
- De Gregorio, Jose & Pablo E. Guidotti (1995). „Financial Development and Economic Growth“. *World Development*, Ausgabe 23, Nr. 3, S. 433-448.
- Aslı Demirgüç-Kunt, Thorsten Beck & Patrick Honohan (2008). *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. Washington: Weltbank
- FinScope(2007). *FinScope Africa Brief. Financial access in Southern and East Africa*. Johannesburg: FinMark Trust
- Gillwald, Allison (2005). „Towards an African e-Index. Household and individual Access and Usage across 10 African countries“ Johannesburg: The LINK Centre, University of Witwatersrand
- Gray, Vanessa (2006) „The un-wired continent: Africa’s mobile success story“. Genf: International Telecommunications Union
- Higazi, Adam (2005). „Ghana Country Study“. In: Pieke F., N. Van Hear & A. Lindley (2005), *Informal Remittance Systems in Africa, Caribbean and Pacific (ACP) countries*. Oxford: Department of International Development (UK), European Community’s Poverty Reduction Effectiveness Programme, Deloitte & Touche
- International Telecommunication Union (2007). „Telecommunication/ICT Markets and Trends in Africa 2007“. Genf: International Telecommunication Union
- Richard Ketley, Ben Davis & Sarah Truen (2005). „An inter-country survey of the relative costs of bank accounts. A study for FinMark Trust“. Johannesburg: Genesis Analytics

King, Robert G. & Ross Levine (1993). „Finance and Growth: Schumpeter Might be Right“. *The Quarterly Journal of Economics*, Ausgabe 108, Nr. 3., S. 717-737.

Krugel, Gavin Troy (2007) „Mobile Banking Technology Options. An Overview of the different mobile banking technology options, and their impact on the mobile banking market.“. Johannesburg: FinMark Trust

Mohini Malhotra, Yanni Chen, Alberto Criscuolo, Qimiao Fan, Iva Ilieva Hamel & Yevgeniya Savchenko (2006). „Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises“. Washington: Weltbank

McKinsey & Company (2006). „Wireless Unbound. The Surprising Economic Value and Untapped Potential of the Mobile Phone“.

Meyers Lexikonverlag (2008). „Finanzdienstleistungen“. Im Internet: <http://lexikon.meyers.de/index.php?title=Finanzdienstleistungen&oldid=119798> (Stand: 10.2.2008)

Mortimer-Schutts, Ivan (2007). „The Regulatory Implications of Mobile and Financial Services Convergence“ Paris: GEM Science Po / AEI-Brookings Joint Center

Neube, Mthuli (2001). „Financial Services and Economic Development in Africa“. *Journal of African Economies*, Ausgabe 16, AERC-Beilage, S. 13-57

Ndikumana, Leonce (2000). „Financial Determinants of Domestic Investment in Sub-Saharan Africa: Evidence from Panel Data“. *World Development*, Ausgabe 28, Nr. 2, S. 381-400

Patrick, Hugh T. (1966) „Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries“. *Economic Development and Cultural Change*, Ausgabe 14, Nr. 2. S. 174-189.

Porteous, David (2007). „Just How Transformational is M-Banking?“. Johannesburg: FinMark Trust

Rogerson, C. M. (2001). „In search of the African miracle: debates on successful small enterprise development in Africa“. *Habitat International*, Ausgabe 25, S. 115-142

Rosenberg, Jim (2007). „Lazarus Muchenje: An African View on mobile phone banking“ Im Internet: <http://technology.cgap.org/2007/08/30/lazarus-muchenje-an-african-view-on-mobile-phone-banking/> (Stand. 28.2.2008)

Ryan, Ciaran (2003). „Mobile Phones Leap African Monopolies and Fixed-Line Infrastructure Gaps“. Im Internet: <http://www.centerdigitalgov.com/international/story.php?docid=59672> (Stand: 13.2.2008)

Nigel Scott, Simon Batchelor, Jonathon Ridley & Britt Jorgensen (2004). „The Im-

pact of Mobile Phones in Africa“ (Final Draft for the Commission for Africa)

The Economist (2007) „A bank in every pocket?“, in: The Economist, 15. November 2007.

Vodafone Group (2005) „Africa: The Impact of Mobile Phones. Moving the Debate Forward“ *Vodafone Policy Papers Series*, Ausgabe 3

Vodafone Group (2006). „Economic Empowerment Through Mobile“. *The Vodafone CR Dialogues*, Ausgabe 3

Wishart, Neville (2006). „Micro-Payment Systems and their Application to Mobile Networks. Examples of Mobile-Enabled Financial Services in the Philippines.“
Washington: infoDev / Weltbank