



# Zugang zu Bankgeschäften

Was versteht man unter finanzieller Inklusion und warum ist sie für Zuwanderer wichtig? In unserem neuen Bericht vermittelt Omar Khan vom Runnymede Trust in Großbritannien fachlich fundierte und kontextbezogene Informationen zu einer Auswahl bewährter Beispiele für gute Praxis, die einige der vielen und einander überlappenden Strategien veranschaulichen, die von innovativen Kommunalpolitikern, Verwaltungsmitarbeitern sowie Wirtschafts- und Gemeinschaftsverbänden in Kommunen in Kanada, den Vereinigten Staaten und Europa entwickelt werden.

*Gute Ideen zu wirtschaftlicher Inklusion: Zugang zu Bankgeschäften* ist der erste Bericht in einer Reihe, in der Themen und gute Praxis im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Integration und Inklusion von Zuwanderern in den Stadtteilen, Geschäftsstraßen und Arbeitsstätten heutiger Kommunen untersucht werden.

## Was versteht man unter finanzieller Inklusion?

Omar Khan, The Runnymede Trust



Omar Khan ist Leiter der Abteilung für Politikforschung beim Runnymede Trust in Großbritannien, wo er neben anderen Projekten für das Programm der Stiftung zu finanzieller Inklusion zuständig ist. Khan ist Mitglied des Beirats für ethnische Minderheiten des britischen Ministeriums für Arbeit und Altersversorgung. 2012 war er Fellow für soziale Führungskompetenz in dem von der britischen Stiftung Clore Duffield Foundation durchgeführten Fellowship-Programm.

Kulturübergreifend erläutern alte Parabeln, wie wichtig es ist, in guten Zeiten zu sparen ohne sich in schlechten Zeiten zu leihen, um unser individuelles und kollektives Leid so gering wie möglich zu halten. Natürlich konnten manche Menschen mehr Ersparnisse anhäufen oder ihre Forderungen besser eintreiben. Heute sind Finanzprodukte sowohl notwendiger als auch komplexer geworden. An der diesbezüglichen Situation der Angehörigen von Gruppen mit niedrigem Einkommen und der Migranten hat sich jedoch wenig geändert: Bei ihnen ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie finanzielle Inklusion genießen, nicht größer als bei Menschen unter ähnlichen Umständen in früheren Zeiten. In modernen Gesellschaften hat die große Bedeutung von Finanzprodukten und -dienstleistungen jedoch zur Folge, dass Menschen ohne Zugang zu ihnen auch von der vollen Teilhabe an wirtschaftlichen und sozialen Institutionen ausgeschlossen sind.

### DIE KOSTEN FINANZIELLER EXKLUSION

Finanzielle Exklusion wird hier definiert als schlechter Zugang zu erschwinglichen Finanzprodukten und -dienstleistungen, vor allem zu Bankgeschäften, Sparprogrammen, Krediten, Versicherungen und Beratung. Diese Exklusion wirkt sich auf viele Aspekte des Lebens von Personen aus. Beispielsweise können Personen ohne ein Bankkonto Schwierigkeiten haben, Zugang zu grundlegenden Dienstleistungen wie Wärme- oder Wasserversorgung oder anderen Versorgungsarten zu erhalten. Arbeitnehmer, deren Lohn bar gezahlt wird, sind skrupellosen Arbeitgebern und Kriminellen, die sich diese „wandelnden

Geldautomaten“ als Ziel aussuchen, schutzlos ausgeliefert. Personen ohne Zugang zu Bankdienstleistungen können auch gezwungen sein, auf andere Anbieter – wie Vergeber von Überbrückungskrediten bis zum nächsten Zahltag oder räuberische Geldverleiher – auszuweichen, die Wuchergebühren für die Scheckeinlösung erheben und andere Alltagsfinanzdienstleistungen anbieten. Bonität zu gewinnen und Ersparnisse anzulegen, werden zu so gut wie unerreichbaren Zielen.

Zwei mögliche Gründe erklären finanzielle Exklusion: Erstens sind manche Gruppen für Finanzinstitutionen entweder risikobehafteter oder weniger profitabel; mit anderen Worten gehen Institutionen davon aus, es sei „kostenaufwendiger“, Produkte für diese Menschen zu entwickeln. Zweitens können oder wollen bestehende Finanzinstitutionen keine neuen Produkte und Dienstleistungen für Gruppen entwickeln, die nicht zu ihrer etablierten Praxis passen.

Dies legt dann zwei Strategien für die Reaktion auf finanzielle Exklusion nahe: Die erste besteht darin, bestehende Praktiken zu akzeptieren oder leicht anzupassen; die zweite ist, neue Institutionen oder Modalitäten zu entwickeln, sodass die finanzielle Inklusion aller möglich ist.

## FINANZIELLE INKLUSION VERWIRKLICHEN

Erfolgsversprechende Interventionen mit dem Ziel, die finanzielle Inklusion von Migrant\*innen sicherzustellen, berücksichtigen heute gewöhnlich beide Vorgehensweisen: Sie arbeiten mit bestehenden Institutionen und Praktiken und versuchen sie zu reformieren, sodass Migrant\*innen ebenfalls Inklusion genießen, und sie zielen auf die Entwicklung neuer Handlungskonzepte und Praktiken. Auf der grundsatzpolitischen Ebene umfassen Strategien die Verbesserung von Beschäftigungschancen durch die Einführung weitreichender oder gezielter Bildung und arbeitsmarktpolitische Maßnahmen mit dem Ziel, Gleichstellungsproblemen, Diskriminierung oder prekärer Beschäftigung entgegenzuwirken. Zu weiteren Maßnahmen zählt, den Zugang zu erschwinglichem Wohnraum und zur Gesundheitsversorgung sicherzustellen.

In der Praxis besteht eine verbreitete Anpassungsmethode in der Vermittlung von Finanzwissen oder der Ausbildung in Finanzkompetenz, wodurch die Nutznießer Ideen und Konzepte wie Zinsen, Versicherung, Hypotheken und grundlegende Buchführung besser verstehen lernen. Dies gilt insbesondere in Entwicklungskontexten und für Menschen, die vielleicht weniger Erfahrung mit Finanzinstitutionen und Finanzpraxis haben. Erfolgreiche Konzepte wie Mikrokredite werden aus diesen Kontexten übernommen und in entwickelten Ländern genutzt.

**Grundlegende Bankgeschäfte** – Drei Beispiele für die Vermittlung von Finanzwissen sind die Durham's Latino Community Credit Union, Offenbach's Fit for Finance und Capital Area Asset Builders (CAAB) in Washington, D.C. In jedem dieser Fälle bietet die Finanzinstitution oder die vermittelnde Organisation Weiterbildung und Kompetenzerwerb zu Finanzthemen an. Damit verbindet sich die Erwartung, dass besser informierte Kunden erschwinglichere Finanzprodukte annehmen, bei ihnen die Wahrscheinlichkeit geringer ist, dass sie sich verschulden, und sie besser in der Lage sind, für die Zukunft zu planen.

1. Siehe [www.povertyactionlab.org/evaluation/financial-education-indian-migrant-workers-qatar](http://www.povertyactionlab.org/evaluation/financial-education-indian-migrant-workers-qatar) and [www.ilo.org/asia/whatwedo/publications/WCMS\\_171658](http://www.ilo.org/asia/whatwedo/publications/WCMS_171658)

Wichtig ist, dass in allen Fällen Migranten mehr erhalten als lediglich Informationen darüber, wie sie sich im Finanzsektor zurechtfinden können: In Durham in den Vereinigten Staaten können Ortsansässige bei einer Genossenschaftsbank ein Bankkonto eröffnen, ohne Einwanderungspapiere vorlegen zu müssen. In Offenbach in Deutschland können sich Migranten (vorwiegend aus der Türkei und Russland) in Finanzdingen von einem Mentor beraten lassen. Und in Washington, D.C. bietet CAAB ein Sparprodukt, bei dem zu jedem eingezahlten Betrag ein Festbetrag hinzugegeben wird, sowie Dienstleistungen in puncto Umgang mit Geld und Finanzcoaching.

Andere bewährte Beispiele für gute Praxis konzentrieren sich auf bestehende Produkte und insbesondere auf grundlegende Bankgeschäfte (siehe das Scotiabank's StartRight Program, Bank on San Francisco, und das Basiskonto in Großbritannien). Weil die Voraussetzung für die Teilnahme an fast jeder Art von wirtschaftlicher Aktivität ein Kontokorrentkonto ist, lässt sich der Zugang zum Bankwesen mit dem Zugang zu Versorgern oder sogar mit einem „Recht“ vergleichen. Und weil Migranten die von vielen Banken geforderten amtlichen Ausweisdokumente vielleicht nicht vorlegen können, können Maßnahmen mit einem Schwerpunkt auf dem Zugang zum Bankwesen große positive Auswirkungen haben.

**Subventioniertes Sparen** – Persönliche Entwicklungskonten (*Individual Development Accounts* – IDA) und Mikrofinanz sind die wohl bekanntesten Alternativprodukte zur Verbesserung der finanziellen Inklusion. Beim subventionierten Sparen werden auf das Konto eingezahlte Beträge nicht wie bei kommerziellen Produktion verzinst, sondern durch den Staat oder eine andere Stelle durch einen entsprechenden Betrag in einem bestimmten Verhältnis wie 1:1 oder 1:4 ergänzt. Die Idee wurde zuerst vom dem Sozialwissenschaftler Michael Sherraden propagiert (in *Assets and the Poor*, 1991) und ab 1997 in dem Projekt *American Dream Demonstration* erprobt. Sie sollte finanziell benachteiligten Familien ermöglichen, „zu sparen und in Finanzkategorien zu denken ... Vermögenswerte zu akkumulieren und Lebensziele zu erreichen ... Diese Ersparnisse können verwendet werden, um eine Wohnung oder ein Haus zu kaufen, eine höhere Bildung zu finanzieren oder eine kleine Firma zu gründen.“  
Individual Development Accounts

International wurden Programme für subventioniertes Sparen in Ländern wie den Vereinigten Staaten (siehe CAAB), Uganda, China, Israel, Japan, Singapur, Kenia, Ungarn und Großbritannien durchgeführt. Gewöhnlich richten sich solche Programme nicht ausschließlich an Zuwanderer. In den Vereinigten Staaten konzentrierten sich manche Programme allerdings auf finanziell benachteiligte Gruppen mit geringer Sparquote: Ureinwohner (siehe das Projekt *Native Assets* der Universität des Bundesstaats Washington), Latinos und Afroamerikaner (siehe *Closing the Racial Wealth Gap* und *New America Foundation*).

**Wohneigentum** – Eines der Hauptziele von IDA ist die Akkumulation von Ersparnissen für die Anzahlung auf den Erwerb von Wohneigentum. Personen, die Geld sparen, Wohneigentum anstreben und durch Bildung und andere Formen des Erwerbs von Kompetenzen in ihre Kinder investieren, entscheiden sich dafür, sich in ihrem Wohnsitzland niederzulassen. Bei Migranten können Ersparnisse und Vermögensbildung als ein Indikator für erfolgreiche wirtschaftliche Integration betrachtet werden.

Ein Beispiel dafür, wie die Politik sowohl die bestehende Praxis (in diesem Fall Hypotheken) anpasst, aber auch neue Ideen erfindet, ist die Entwicklung von Dienstleistungen für diejenigen Muslime, die das islamische Zinsverbot so interpretieren, dass sie Zinsen auf normale Hypothekenkredite ablehnen, seit den 1990er Jahren. Amerikanische Finanzinstitutionen entwickelten seitdem als Reaktion darauf eine Reihe von Dienstleistungen. So bietet die Chicago Reserve Bank zinsfreie „Kredite“ in der Form von Miteigentumspartnerschaften an oder erhebt Pachtgebühren statt Zinsen.

**Zugang zu Krediten** – Mikrofinanz wurde ursprünglich in Entwicklungsländern als eine Alternative zu modernen Kreditformen erprobt, die dort außerhalb größerer Städte selten verfügbar sind. In Ländern einschließlich Großbritanniens (Fair Finance), Kanadas (Immigrant Access Fund) und Deutschlands (Evers and Jung) waren die Zielgruppe von Mikrofinanzinstitutionen auch Migranten, die entweder von normalen Kreditangeboten ausgeschlossen sind oder aufgrund fehlender Bonität Wucherzinsen (in Großbritannien häufig über 200 Prozent pro Jahr) zahlen müssen. Fair Finance ist ein gutes Beispiel für den Ansatz: Die Organisation ist in einem Stadtteil von London mit einem hohen Migrantenanteil ansässig und stellt viele Personen aus der Umgebung ein. Deren lokales Wissen stellt sicher, dass Fair Finance versteht, warum bestimmte Kunden Geld brauchen, und weiß, dass sie Unterstützung benötigen, um den Kredit zurückzuzahlen oder ihr Geschäft zu erweitern. Wo immer eine Form von Mikrofinanz entwickelt wird, beruht sie gewöhnlich eher auf persönlicher Interaktion zwischen der Institution und den Kreditnehmern, um einen niedrigeren Zinssatz als bei der herkömmlichen statistischen Ermittlung des Kreditrisikos zu gewährleisten. Faisal Rahman, der Gründer von Fair Finance, sagte: „Wir kehren zum guten alten Bankgeschäft – Geldverleih an persönlich bekannte Kunden – zurück und geben der Kreditvergabe wieder ein menschliches Antlitz.“

Der Immigrant Access Fund (IAF) in Calgary verfolgt einen ähnlichen Ansatz zu Krediten, die darauf abzielen, Zuwanderer auf ein Beschäftigungsverhältnis vorzubereiten. Der IAF arbeitet auf der Grundlage einer ganzheitlichen Betrachtungsweise sowohl des Kreditnehmers als auch der „Beschäftigungsfähigkeit“. Dementsprechend werden Kredite für eine Reihe von Ausgaben im Bereich von Unterrichts- und Examensgebühren über Beförderungskosten bis zum allgemeinen Lebensunterhalt verwendet. Kredite basieren auf Vertrauen und gutem Charakter unter Berücksichtigung des Potenzials des Kreditnehmers. Dianne Fehr, die geschäftsführende Leiterin des Programms, sagte: „Wir verleihen Geld an Menschen nicht auf der Grundlage dessen, wo sie heute stehen, sondern danach, wo sie nach unserer Überzeugung zukünftig sein werden.“

## EINE BREITERE VISION VON FINANZIELLER INKLUSION

Wir müssen zwischen Strategien unterscheiden, die bestehende finanzielle Institutionen und Praktiken mehr oder weniger akzeptieren oder anpassen, und solchen, mit denen umfassendere Reformen oder sogar neue Institutionen und Praktiken angestrebt werden. Angesichts der Dominanz des kommerziellen Finanzsektors, der Bedeutung von Bankgeschäften für diejenigen, die Arbeit jenseits der beschränkten Möglichkeiten in der Bargeldwirtschaft suchen, der für alle bestehenden Notwendigkeit, Ersparnisse und Vermögenswerte zu

akkumulieren, um ihre Lebensziele zu verwirklichen, und der allgemeineren sozialen partizipatorischen Auswirkungen finanzieller Inklusion muss versucht werden, kommerzielle Institutionen zu bewegen, mehr für Migranten und andere benachteiligte Gruppen zu tun.

Wenn wir allerdings diese Fragen ausschließlich im Kontext finanzieller Inklusion angehen, laufen wir Gefahr, dass manche Kunden von bestehenden Institutionen oder mit Hilfe bestehender Praktiken als zu riskant oder kostenaufwendig für die Erbringung von Dienstleistungen zu ihren Gunsten erklärt werden. An anderer Stelle wurde formuliert: „Das Konzept der finanziellen Inklusion sollte breiter angelegt werden, sodass es auch wirtschaftliches Wohlergehen, persönliche Autonomie und bürgerschaftliche Teilhabe umfasst.“ (Financial Inclusion and Ethnicity, 2008)

## Erschwingliche Kredite

**LONDON, GROSSBRITANNIEN**

**FAIR FINANCE**

**Fairness im Finanzbereich bedeutet erschwingliche Kredite für alle unabhängig von Geschlecht, Rasse oder Postleitzahl**



Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter [Gute Ideen bei Cities of Migration](#).

Zwischen 10 und 15 Prozent der Erwachsenen in Großbritannien haben keinen Zugang zu einem Bankkonto. Kein Bankkonto zu haben, bedeutet, finanziell ausgeschlossen zu sein, und zählt zu den verbreitetsten Gründen dafür, dass Personen, insbesondere jedoch Zuwanderer und Neuankömmlinge, marginalisiert und in Situationen, in denen sie dringend Bargeld benötigen, Opfer von räuberischen Geldverleihern und den Wucherpraktiken kommerzieller Scheckeinlösestellen werden können. Finanzielle Exklusion kann auch in beschränktem Zugang zu grundlegenden Dingen wie Arbeit, Wohnraum, Bildung oder Gesundheitsversorgung resultieren.

Fair Finance ist ein im multikulturellen London ansässiges soziales Unternehmen, das eine Reihe von Kreditprodukten für Personen ohne Bankkonto im Londoner East End anbietet. Obwohl sein potenzieller Kundenkreis nicht auf Migranten beschränkt ist, werden 60 Prozent der persönlichen Kredite und 83 Prozent der Geschäftskredite an Angehörige ethnischer Minderheiten vergeben. Indem Fair Finance für Familien mit niedrigem Einkommen und Angehörige von Minderheiten Kredite – einschließlich Notfallkrediten – zu erschwinglichen Konditionen anbietet, trägt das Unternehmen dazu bei, zu verhindern, dass die finanziell Schlechtergestellten weiter ausgebeutet werden.

In den ersten drei Geschäftsjahren hat Fair Finance mehr als 3.000 Bewohnern von London ohne Bankkonto geholfen, Zugang zu einem Bankkonto zu erhalten, und Kunden fast eine Million britische Pfund an Zinsen erspart. Fair Finance hat auch Schuldenberatung für mehr als 1.500 Personen geleistet, deren Verbindlichkeiten sich auf 12 Millionen britische Pfund beliefen. Bemerkenswert ist die Ausfallquote von nur 6 Prozent bei persönlichen Krediten im Umfang von 1,1 Millionen britischen Pfund, die deutlich unter derjenigen kommerzieller Kreditkartenunternehmen liegt.

## Bank On San Francisco

**SAN FRANCISCO, VEREINIGTE STAATEN**

**STADTVERWALTUNG VON SAN FRANCISCO, AMT FÜR BESSERE FINANZIELLE TEILHABE**

**Partner auf der kommunalen Ebene bieten Bankdienstleistungen für die finanziell Ausgeschlossenen**



2005 erhielt die Stadtverwaltung von San Francisco Kenntnis davon, dass 20 Prozent der Erwachsenenbevölkerung und die Hälfte der Schwarzen und Latinos in der Stadt keine Bankkonten hatten. Viele zahlten überhöhte Gebühren an räuberische Geldverleiher und Scheckeinlösedienste oder wurden wegen der hohen Bargeldbeträge, die sie bei sich trugen oder zu Hause aufbewahrten, Opfer von Verbrechen. Bei manchen Einwanderern war Misstrauen gegenüber Institutionen oder die Furcht vor einer Identifizierung der Grund. Bei anderen war es einfach unzureichende Verbraucherinformation.

Um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass ein Bankkonto eine wichtige Voraussetzung für finanzielle Teilhabe ist, startete die Verwaltung 2006 das Programm [Bank On San Francisco](#), das dazu dienen sollte, den Zugang zu kommerziellen Finanzdienstleistungen zu verbessern. Teilnehmende Banken und Genossenschaftsbanken ermöglichen Personen mit keiner oder einer schlechten Bankhistorie, Konten mit niedrigen Gebühren zu eröffnen, und bieten ihnen Zugang zu Finanzberatung, Bildungssparkonten und sozial verantwortlichen

Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter [Gute Ideen bei Cities of Migration](#).

Überbrückungskredit bis zum nächsten Zahltag. Zum Nachweis der Identität werden von der mexikanischen und der guatemaltekischen Botschaft ausgestellte Ausweiskarten akzeptiert.

Das kommunale Amt für bessere finanzielle Teilhabe hatte sich zum Ziel gesetzt, 10.000 Familien ohne Bankkonto zu erreichen. Heute werden mehr als 70.000 dieser Konten genutzt. Der Erfolg des Programms hat auch auf internationaler Ebene Aufmerksamkeit erregt. Um anderen Städten zu helfen, ähnliche Programme durchzuführen, gründete die Stadtverwaltung mit der Nationalen Städteliga und der James Irvine Stiftung die Initiative „Bank On Cities“. Mehr als 100 amerikanische Kommunen haben ein Bank-On-Programm aufgelegt oder planen, dies zu tun.

## Finanzierung der Zukunft von Einwanderern

**DURHAM,  
VEREINIGTE STAATEN**

**LATINO COMMUNITY CREDIT UNION, DURHAM, VEREINIGTE STAATEN**

### Eine Genossenschaftsbank hilft Personen ohne Bankkonto mit Informationen und Unterstützung



Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter [Gute Ideen bei Cities of Migration](#).

Die [Latino Community Credit Union \(LCCU\)](#) wurde im Jahr 2000 gegründet, um dem Finanzbedarf der wachsenden Einwanderergemeinschaft im Bundesstaat North Carolina Rechnung zu tragen. In North Carolina leben mehr als 500.000 Einwanderer aus Lateinamerika, und in keinem anderen Bundesstaat der Vereinigten Staaten wächst diese Gruppe schneller. Mehr als die Hälfte dieser Gemeinschaft spricht schlecht Englisch und mehr als drei Viertel haben kein Bankkonto.

Als Teil einer breit angelegten Strategie zur Einführung von Bankdienstleistungen für die Mitglieder dieser finanziell ausgeschlossenen Bevölkerungsgruppe, von denen viele nie ein Bankkonto hatten, fragt die LCCU nicht nach dem Einwanderungsstatus. Bei der Neueröffnung eines Kontos akzeptiert sie alle offiziellen, von einer staatlichen Stelle ausgestellten Ausweise mit Foto einschließlich befristeter Visa der Vereinigten Staaten und von lateinamerikanischen Konsulaten ausgestellter Ausweiskarten (*Matricula Consular*). Alle Bankangestellten der LCCU sprechen sowohl Englisch als auch Spanisch und wurden geschult, um Personen, die noch nie Bankkunde waren, zu helfen, sich mit dem System und seinen Anforderungen zurechtzufinden.

Um die Finanzkompetenz ihrer Mitglieder zu verbessern, hat die LCCU ein Schulungsprogramm für Finanzangelegenheiten entwickelt, das kostenlose Kurse zur Vermittlung von Finanzkenntnissen in spanischer Sprache durchführt, in denen grundlegende Themen wie Kontenverwaltung, Steuern, Sparen, Finanzpläne und Kredite behandelt werden. Diese Kurse verzeichnen mittlerweile ungefähr 2.000 Teilnehmer pro Jahr. Die LCCU hat derzeit 45.000 Mitglieder mit Einlagen in Höhe von 35 Millionen US-Dollar. Mehr als 95 Prozent der Mitglieder sind Geringverdiener und über 75 Prozent erstmals Bankkunden.

## Investitionen in Humankapital

CALGARY, KANADA

IMMIGRANT ACCESS FUND

**Ein Mikrokreditprogramm  
bereitet Neuankömmlinge auf ein  
Beschäftigungsverhältnis vor und  
investiert in ihren langfristigen Erfolg**



Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter [Gute Ideen bei Cities of Migration](#).

Das Kreditprogramm des Immigrant Access Fund (IAF) vergibt an im Ausland ausgebildete Neuankömmlinge unabhängig vom Beruf oder der Ausbildung Kredite bis zu 10.000 US-Dollar. Während die meisten Kredite aufgenommen werden, um Ausbildungskosten, Honorare, Prüfungsgebühren, Gutachten und Bücher zu finanzieren, kann mit einem IAF-Kredit alles bezahlt werden, was zu beruflichem Erfolg führt.

Der IAF investiert in Menschen mit Potenzial und folgt dabei einer langfristigen Strategie seiner Investitionen in den Erfolg von Zuwanderern. Die entscheidende Frage, die sich der IAF stellt, lautet: Was verhilft dieser Person zu einer Vollzeitstelle in dem von ihr gewählten Beruf? Das flexible und gemeinschaftsorientierte Kreditprogramm macht den Erfolg des IAF aus. Als „Kreditgeber letzter Instanz“ für Neuankömmlinge schließt der IAF Partnerschaften mit Gemeinschaftsagenturen und Ehrenamtlichen, die bei Kreditentscheidungen eng mit IAF-Mitarbeitern kooperieren und Beziehungen zu Personen pflegen, an die Kredite vergeben werden.

Diese Verbindungen auf der lokalen Ebene haben dem IAF geholfen, ein Netz vertrauenswürdiger Berater aufzubauen, das das Risiko verringert und geringe Ausfallquoten gewährleistet. Gleichzeitig verbessern Neuankömmlinge ihre Bonität in Kanada, was für zukünftige Kredite, Hypotheken und das Vertrauen von Anbietern von Finanzdienstleistungen wichtig ist. Dianne Fehr, Geschäftsführerin des IAF in Kanada sagte: „Wir sind keine Bank; wir wollen nicht einfach Geld verleihen. Wir möchten für diese wechselseitigen Beziehungen Mehrwert generieren.“

Der IAF wächst weiter. 2013 wird er ein Modell für die Kreditvergabe über das Internet in Betrieb nehmen, um Neuankömmlinge in Kommunen zu erreichen, in denen es keine Möglichkeit gibt, vor Ort einen Mikrokredit aufzunehmen. Das Mikrokreditmodell bestätigt, dass Investitionen in die riesige Menge des Humankapitals der jedes Jahr in Kanada eintreffenden Neuankömmlinge großen Gewinn abwerfen. Der Erfolg des IAF wird nur durch die Geldmenge begrenzt, die er verleihen kann.

## Das Programm StartRight für Neuankömmlinge

TORONTO, KANADA

SCOTIABANK

**Bankdienstleistungen vor der  
Einreise geben Neuankömmlingen  
Vertrauen und institutionelle  
Kontakte vom ersten Tag an**

Stellen Sie sich vor, dass es möglich ist, ein Bankkonto zu eröffnen, Bonität zu haben, eine Kreditkarte ausgestellt zu bekommen und eine Hypothek zu organisieren, bevor Sie Ihr Herkunftsland verlassen. Das ist der Gedanke hinter dem Programm StartRight für Neuankömmlinge der Scotiabank in Toronto. Das Programm passt bestehende Finanzdienstleistungen an und führt neue Dienstleistungen ein, die speziell für Neuankömmlinge konzipiert werden.

Scotiabank ist eine kanadische Bank mit Vertretungen in mehr als 50 Ländern und einem starken Engagement im Bereich der Dienstleistungen für Angehörige multikultureller Gemeinschaften. In Städten wie Toronto, Vancouver und Calgary bieten Kundenkontaktzentren Leistungen für Kunden in Pandschabi, Spanisch, Mandarin, Kantonesisch, Französisch und Englisch an. Das Programm





Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter Gute Ideen bei Cities of Migration.

„Wir sprechen Ihre Sprache“ wirbt mit Plakaten, die darüber informieren, in welchen Sprachen Kunden in der jeweiligen Zweigstelle bedient werden können. In Calgary sind es insgesamt 42 Sprachen.

Die StartRight-Programme für Dienstleistungen vor der Einreise werden durch Zweigstellen und Partner von Scotiabank in Indien, China und Mexiko angeboten, sodass Zuwanderer eine Bankverbindung in Kanada erhalten, bevor sie ihr Herkunftsland verlassen. Personen, die bereits unterwegs sind oder planen, nach Kanada zu kommen, oder bereits Eintreffenden bietet die Website von StartRight wichtige Ressourcen in acht Sprachen.

Die Situation ist für alle Seiten von Nutzen. Ein neues Leben mit einem Gefühl von Vertrauen und institutionellen Kontakten beginnen zu können, hilft Kunden von StartRight, den Prozess der Ansiedlung und Integration schneller hinter sich zu bringen. Die Scotiabank wiederum erschließt sich einen vollständig neuen Kundenkreis, dessen Loyalität wahrscheinlich fortbestehen wird, wenn diese neuen Kanadier Arbeit finden, Steuern zahlen, Wohneigentum kaufen, Firmen gründen und in ihre neue Existenz investieren.

## (f)in-fit - Fit in Finanzen

## OFFENBACH, DEUTSCHLAND

### KREIS OFFENBACH, FACHDIENST INTEGRATIONSBIÜRO

#### Förderung der Finanzkompetenz und des Erfolgs auf dem Arbeitsmarkt durch interkulturelle Mediatoren



Den gesamten Artikel, Kontaktangaben und weitergehende Ressourcen finden Sie unter Gute Ideen bei Cities of Migration.

Angesichts von Forschungsergebnissen, laut denen sich der durchschnittliche Deutsche in Finanzdingen schlechter auskennt, als die robuste Wirtschaft des Landes vermuten lassen sollte, nutzte die Gebietskörperschaft in Offenbach eine einmalige Gelegenheit zur Durchführung eines innovativen Projekts zur Förderung der Finanzkompetenz mit dem Titel „(f)infit - Fit in Finanzen“. Ziel von (f)infit ist die Rekrutierung und Ausbildung motivierter Deutscher mit Migrationshintergrund als interkulturelle Mediatoren, die helfen können, Mitbürger in finanziellen Angelegenheiten zu schulen und deren Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern.

Unter der Führung von EVERS & JUNG, einem Hamburger Forschungs- und Beratungsunternehmen, und dem Ethno-Medizinischen Zentrum (Hannover) sowie finanziert durch die Levi Strauss Stiftung (San Francisco) begann (f)infit 2006 als Pilotprojekt mit einem einzigartigen Ansatz auf der Grundlage lokaler Erfahrung.

Offenbach ist eine der am stärksten von ethnischer Vielfalt geprägten Städte im industriellen Herzen Deutschlands (20 Prozent der Bevölkerung mit Migrationshintergrund). In den Bevölkerungsgruppen mit niedrigem Einkommen oder niedrigem Bildungsstand sind Migranten oft überrepräsentiert. Die Kreisverwaltung war sich auch darüber im Klaren, dass die sozialen und wirtschaftlichen Nachteile, die damit verbunden gewesen wären, diese Gruppe zurückzulassen, für den zukünftigen Wohlstand der Region abträglich wären. Deshalb stand sie dem Konzept von (f)in-fit wohlwollend gegenüber.

Weil es vielen Projekten zur Förderung der Finanzkompetenz nicht gelingt, die Gruppen zu erreichen, die am meisten Gefahr laufen, finanziell ausgeschlossen zu werden, bat (f)in-fit das Ethno-Medizinische Zentrum in Hannover um Unterstützung bei der Anpassung seines preisgekrönten Modells MiMi („Mit Migranten für Migranten“). MiMi war ursprünglich zur Förderung von Prävention und Aufklärung im Gesundheitsbereich mit Hilfe eines Mediatorenansatzes

entwickelt und bereits in mehr als 20 großen deutschen Städten eingesetzt worden (heute xx).

Das (f)in-fit-Pilotprojekt bot Mediatoren mit Migrationshintergrund eine 50-stündige Schulung durch qualifizierte Fachkräfte aus der Partnerregion, bei der Themen wie Bankgeschäfte, Sparen, Kredite, Versicherung und Altersvorsorge behandelt wurden. Ein Finanzwegweiser für Migranten wurde entwickelt und in die türkische und russische Sprache übersetzt.

*Cities of Migration ist eine Idee von Maytree*

Copyright 2013 The Maytree Foundation

#### The Maytree Foundation

Ratna Omidvar, Präsidentin

#### Cities of Migration

Kim Turner, Projektleiterin

Markus Stadelman-Elder, Kommunikationsdirektor

Layout und Design: Sarah Gledhill

The Maytree Foundation

170 Bloor Street West

Suite 804

Toronto, Ontario

Canada M5S 1T9

+ 416 944 2627

[citiesofmigration@maytree.com](mailto:citiesofmigration@maytree.com)

[citiesofmigration.org](http://citiesofmigration.org)

[www.maytree.com](http://www.maytree.com)

ISBN: 978-1-928003-00-7

## Über Cities of Migration

Cities of Migration ist eine Initiative der Maytree Foundation in Partnerschaft mit internationalen Stiftungen, die in den Bereichen Migration und Integration tätig sind: dem Barrow Cadbury Trust (Großbritannien), der Bertelsmann Stiftung (Deutschland), der Tindall Foundation (Neuseeland), der Fundación Bertelsmann (Spanien) und dem J.M. Kaplan Fund (USA). In den Vereinigten Staaten wird das Projekt auch von der New Yorker Carnegie Corporation und in Europa vom Projekt At Home in Europe der Open Society Foundations unterstützt. Partner auf der Gemeinschaftsebene unterstützen ebenfalls unsere Arbeit: Der Runnymede Trust (Großbritannien) und das Committee for Auckland (Neuseeland).

### Partner



### Mit Unterstützung von



### Partner auf der Gemeinschaftsebene

