

IMPULSE



INHALT

- 2 **Vorwort**
- 3 **Impact Investing und SDG 7 (Teil 3) – Zugang zu sauberer und erschwinglicher Energie**
- 7 **Mittelstandsfinanzierung in den Emerging Markets**
- 10 **Invest in Visions Update**

VORWORT



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

am 20. November ist die Klimakonferenz COP27 zu Ende gegangen, zu der sich die Repräsentant:innen von über 100 Staaten in der ägyptischen Küstenstadt Sharm el-Sheikh zusammengefunden hatten. Die Ergebnisse - um die bis zum Ende hart zwischen den teilnehmenden Staaten gerungen wurde - sind mit gemischtem Urteil aufgenommen worden.

Einerseits wird die Etablierung eines Fonds, über den ärmere Länder Ausgleichszahlungen für klimabedingte Schäden erhalten sollen, als historische Entscheidung gefeiert. Andererseits sind die Zusagen der ölproduzierenden Staaten zur angestrebten Reduzierung von CO₂-Emissionen deutlich hinter den Erwartungen zurückgeblieben und lassen das Erreichen des Pariser 1,5°-Ziels als zweifelhaft erscheinen.

Im Vorfeld der Konferenz hat die Internationale Energiebehörde eindringlich auf die Bedeutung des allgemeinen Zugangs zu erschwinglicher und sauberer Energie (SDG 7) für den Klimaschutz hingewiesen: „There is no pathway to net-zero without first achieving universal electricity access“, schreibt die IEA.¹ Es handle sich dabei nicht nur um ein moralisches Gebot. Erneuerbare Energien stellen oft die kostengünstigste Option dar, um Verbraucher:innen mit Elektrizität zu versorgen.

Ohne den Zugang zu bezahlbarer Elektrizität zum Kochen, Heizen, für den Transport und Beleuchtung müssten die Menschen weiter auf verschmutzende Energiequellen zurückgreifen.

In dieser Ausgabe der IMPULSE möchten wir im Rahmen unserer Reihe zu „Impact Investing und SDG 7“ darauf eingehen, was beachtet werden muss, damit Impact Investments in die Verbreitung von solarbasierten „Off-grid“-Systemen, die für über die Hälfte aller noch nicht elektrifizierten Haushalte als beste Option gelten, auch wirklich sozial nachhaltig sind.

Im zweiten Teil dieser Impulse gehen wir auf die Bedeutung von klein- und mittelständischen Unternehmen (small and medium-sized enterprises, kurz SME) in den Emerging Markets ein. Sie spielen als wirtschaftliches Rückgrat der Gesellschaft eine wichtige Rolle, da sie rund ein Drittel der Arbeitsplätze und des von Unternehmen geschaffenen Mehrwertes stellen. Allerdings haben sie es schwer an Finanzierung zu gelangen und können daher ihr Potenzial nur begrenzt entfalten. Wir stellen dar, welchen Einfluss SME auf das Wirtschaftswachstum von Ländern haben und wie ihre Finanzierungslücke gefüllt werden kann.

Mit besten Grüßen für die Vorweihnachtszeit wünsche ich Ihnen eine interessante Lektüre!

Ihre Edda Schröder

**Geschäftsführerin und Gründerin der
Invest in Visions**

¹ For the first time in decades, the number of people without access to electricity is set to increase in 2022 – Analysis – IEA

IMPACT INVESTING UND SDG 7 - TEIL 3

ZUGANG ZU SAUBERER UND ERSCHWINGLICHER ENERGIE



Dr. habil. Moritz Isenmann
Impact Manager
Research & Strategy
moritz.isenmann@investinvisions.com

Eine vor kurzem veröffentlichte Studie stellt erneut unter Beweis: Es gibt einen kausalen Zusammenhang zwischen Elektrifizierung und Wohlstandsgewinnen. Für mehr als die Hälfte der rund 570 Millionen Menschen in Subsahara-Afrika, die bislang keinen Zugang zu Elektrizität haben, kann dieser am kostengünstigsten durch dezentrale, solarbasierte Systeme jenseits der nationalen Netze – also „off-grid“ – bereitgestellt werden. Da die öffentliche Hand die Finanzierung nicht allein bewältigen kann, muss auch privates Kapital in den Sektor fließen. Was beachtet werden muss, dass die private Finanzierung nachhaltig ist und für die Nutzer:innen nicht zu einer „social impact credit trap“ wird, erklären wir in diesem Teil unserer Reihe über den Zugang zu sauberer und erschwinglicher Energie.

Neue Evidenz für den Zusammenhang von Elektrifizierung und Wohlstandsgewinnen

Im ersten Beitrag unserer Reihe über den Zugang zu sauberer und erschwinglicher Energie haben wir uns mit der wohlfördernden Wirkung von Elektrifizierung insbesondere im ländlichen Raum befasst. Vor wenigen Wochen, am 16. November 2022, ist in der Zeitschrift „Nature“ ein Aufsatz mehrerer Forscher der renommierten Stanford University erschienen, der neuartige Evidenz für diese Annahme liefert. Um den kausalen Zusammenhang zwischen Elektrifizierung und Armutsreduzierung noch sicherer zu bestimmen, haben die Wissenschaftler Satellitenbilder ausgewertet und künstliche Intelligenz genutzt.¹

Untersucht wurde Uganda, wo die Elektrifizierungsrate von 12 Prozent im Jahr 2010 auf 41 Prozent 2019 gesteigert werden konnte. Die Wissenschaftler haben 268 ugandische Dörfer und Gemeinden analysiert, die in den Jahren 2011/12 Zugang zum staatlichen Stromnetz erhielten, und die Daten mit denen einer Kontrollgruppe von über 3.600 nicht-elektrifizierten Dörfern verglichen. Dabei konnten sie feststellen, dass die Vermögenswerte in den elektrifizierten Dörfern bis 2016 doppelt so stark anwuchsen wie in den nicht-elektrifizierten. Das Fazit: „Our results indicate that **access to electrification can generate meaningful improvements in economic well-being** [...]“².



1 Nathan Ratledge et al., Using machine learning to access the livelihood impact of electricity access, in: Nature 611 (2022), S. 491-495. <https://www.nature.com/articles/s41586-022-05322-8>.
2 Ebd., S. 494f.



Die Wissenschaftler der Stanford University haben sich bei ihrer Studie auf die Ausweitung des staatlichen Stromnetzes auf der Ebene ganzer Gemeinden beschränkt. Wie bereits in der letzten Ausgabe der Impulse dargelegt (siehe Teil 2), ist nach Ansicht wichtiger nationaler und internationaler Institutionen wie der Weltbank oder der Internationalen Energiebehörde IEA die Ausweitung des staatlichen Netzes für mehr als die Hälfte aller noch nicht elektrifizierten Haushalte in Subsahara-Afrika nur die zweitbeste Lösung. Effektiver und kostengünstiger ist insbesondere in weniger dicht besiedelten Gebieten der Einsatz von dezentralen Systemen wie Solar Home Systems, solarbetriebenen Einzelgeräten (Wasserpumpen, Getreidemöhlen, Kühllhäuser etc.) oder Mini-grids. Auch für derartige „Off-grid“-Systeme konnten in der Vergangenheit Produktivitäts- und Wohlstandsgewinne aufgezeigt werden.

Eine Umfrage im Auftrag der Global Off-Grid Lighting Association (GOGLA) unter 2.343 Nutzer:innen in Kenia, Mozambique, Rwanda, Tansania und Uganda ergab 2018, dass knapp 60 Prozent der Nutzer:innen aufgrund des Zugangs zu Off-grid-Elektrizität wirtschaftlich aktiver sein konnten: durch den Erhalt eines neuen Arbeitsplatzes, den Einsatz der Elektrizität in einem bereits bestehenden Geschäft oder die Möglichkeit, länger am Tag arbeiten zu können. 36 Prozent der ländlichen Nutzer:innen wurden nach eigener Aussage in die Lage versetzt, ihr monatliches Einkommen um 35 US-Dollar zu steigern, was über der Hälfte des durchschnittlichen Monatseinkommens in diesen Ländern entspricht. Über 90 Prozent der Haushalte, in denen das Solarsystem gesundheitsschädliche Energiequellen wie Kerosin ersetzten, berichteten über bessere Gesundheit und ein größeres Sicherheitsgefühl.³

Angesichts derartiger Ergebnisse vertreten beispielsweise auch Wissenschaftler des University College London die Ansicht, dass der Zugang zu Off-grid-Elektrizität als einer der Schlüsselmechanismen für die Entwicklung des ländlichen Raums im Hinblick auf ökonomisches Wohlbefinden und die Verbesserung des Lebensstandards betrachtet werden sollte.⁴

“Access to off-grid electricity should be seen as a key mechanism for rural development to improve economic well-being and living standards”.

Bei der Finanzierung der Verbreitung von Off-grid-Technologien waren von Anfang an neben staatlichen auch private Akteure involviert.

Auch in den kommenden Jahren wird der allgemeine Zugang zu Elektrizität aufgrund der begrenzten öffentlichen Finanzierungsmöglichkeiten nicht ohne die Mobilisierung von privatem Kapital möglich sein, wie beispielsweise die Weltbank festgestellt hat.⁵ Regierungen wird daher geraten, die vorhandenen öffentlichen Gelder vor allem für Maßnahmen zu verwenden, durch die zusätzliche private Finanzmittel „gehebelt“ werden können. „Blended Finance“ lautet hier das Stichwort. Sie sollen darüber hinaus in die Ausweitung des Zugangs in Gegenden investieren, die mit aller Wahrscheinlichkeit keine private Finanzierung erhalten werden, und den Zugang für diejenigen subventionieren, die ihn sich nicht leisten können.

³ <https://www.gogla.org/resources/powering-opportunity-the-economic-impact-of-off-grid-solar>

⁴ Akaraseeth Puranasamriddhi / Priti Parikh (2021). *Off-grid Energy and Economic Prosperity. Evidence on the relationship between off-grid electricity access and local economic well-being in sub-Saharan Africa*, S. 6

⁵ Siehe hierzu den jährlich erscheinenden „Tracking SDG7 Report“ von 2020, S. 32

Soziale Nachhaltigkeit: Besonderheiten des Paygo-Modells und Förderung von gewerblicher Nutzung von Energie

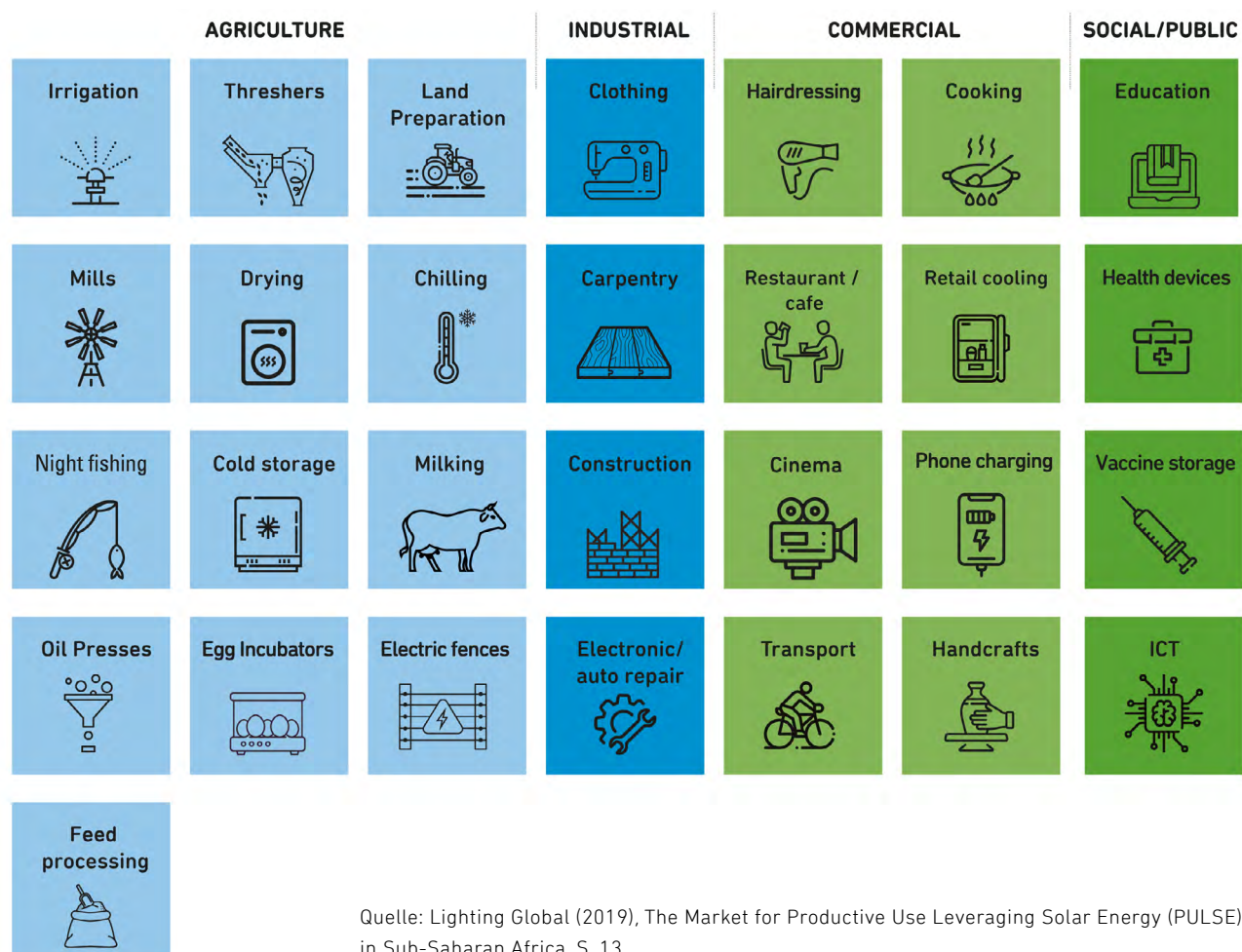
Impact Investing kommt folglich eine wichtige Rolle bei der Elektrifizierung Subsahara-Afrikas zu. Um die soziale Nachhaltigkeit zu gewährleisten, müssen jedoch verschiedene Aspekte bedacht werden. Die Erfahrung hat gezeigt: wenn die Bereitstellung von finanziellen oder anderen Dienstleistungen an einkommensschwache Bevölkerungsgruppen mit einer Renditeerwartung einhergeht, ist eine positive soziale Wirkung selbst bei gut durchdachten Konzepten kein Selbstläufer.

Da die direkte Anschaffung eines Solarsystems die Kaufkraft vieler ländlicher Bewohner übersteigt, haben sich am Markt sogenannte „Pay-as-you-go“-Modelle (kurz: „Paygo“) durchgesetzt. Dabei leistet der Kunde eine Anzahlung und begleicht den Rest der Kosten in Raten.

Nach einer bestimmten Anzahl an Raten ist das Gerät abbezahlt und geht in den Besitz des Kunden über. Sollte die Zahlung der Rate(n) ausbleiben, wird der Zugang ferngesteuert unterbrochen und erst wieder in Betrieb genommen, wenn die Rate beglichen oder eine andere Vereinbarung getroffen ist.

Die Erschwinglichkeit von Off-grid-Solar-Produkten hat aufgrund von Covid-19 in den letzten beiden Jahren abgenommen. Einerseits ist das Einkommen vieler potenzieller Nutzer:innen gesunken und andererseits sind die Produkte aufgrund von unterbrochenen Lieferketten teurer geworden.⁶ Damit ist auch die Gefahr gestiegen, dass sich die Konsument:innen für die Nutzung von Elektrizität verschulden. Von einer „social impact credit trap“ ist hier bisweilen die Rede.⁷

Graphik 1: Auswahl gewerblicher Einsatzmöglichkeiten für Off-grid-Technologien in Subsahara-Afrika



Quelle: Lighting Global (2019), The Market for Productive Use Leveraging Solar Energy (PULSE) in Sub-Saharan Africa, S. 13.

⁶ Lighting Global u.a., Off-Grid Solar Market Trends 2022: State of the Sector: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099235110062231022/pdf/P175150063801e0860928f00e7131b132de.pdf>

⁷ <https://www.bnnbloomberg.ca/tesla-backed-startup-made-cheap-power-a-debt-burden-for-the-world-s-poorest-1.1748867>

Impact Investoren sollten mindestens drei Dinge beachten, damit ihre Investition sozial nachhaltig wirken kann:

Erstens sollte die gewerbliche Nutzung von Energie gefördert werden. „**Productive Use of Energy (PUE)**“ ist aktuell eines der meistgebrauchten Schlagwörter in der Diskussion darüber, wie Off-grid-Elektrifizierung nachhaltig gestaltet werden kann. Elektrizität kann in unterschiedlichen wirtschaftlichen Sektoren und Branchen eingesetzt werden, wie eine Graphik⁸ der Lighting Global, einer Sektorinitiative der Weltbank, zeigt.

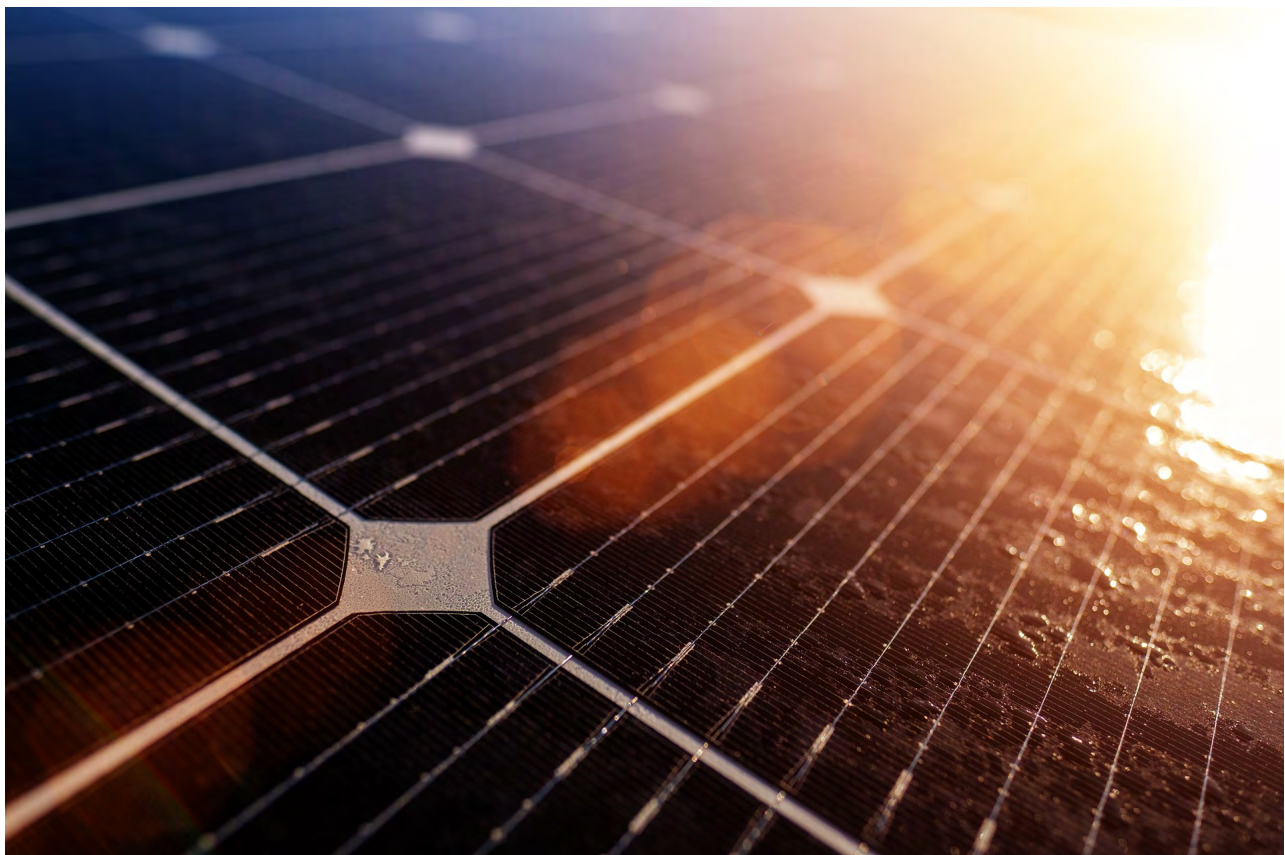
Die nachhaltige Wirkung liegt auf der Hand: abgesehen von der möglichen Kostenersparnis durch das Ersetzen teurerer Energiequellen (Diesel, Kerosin etc.) mit einer solaren Energiequelle, kann mit letzterer Einkommen generiert werden, das den Erwerb der Technik nicht zu einem finanziellen Risiko werden lässt.

Die zweite Voraussetzung ist – genau wie im Bereich Mikrofinanz – die **Implementierung von Prozessen und die Durchsetzung von Standards**, welche die Kund:innen vor Missbrauch wie beispielsweise Fehlinformationen über den wirklichen Preis des Systems durch das Vertriebspersonal schützen. Hierzu hat GOGLA bereits einen Katalog von Kundenschutzprinzipien vorgelegt, der die sektorspezifischen Mindestanforderungen darstellt.⁹

Drittens ist es wichtig, sich als Impact Investor realistische Ziele zu setzen. Wie bereits Mikrofinanz ist auch die Off-grid-Branche ursprünglich mit dem Anspruch angetreten, die „Ärmsten der Armen“ mit Dienstleistungen zu versorgen.

Für beide Bereiche muss dieser Anspruch aber gesenkt werden. Menschen, die bislang weder Erfahrung mit der Nutzung von Elektrizität noch mit finanziellen Dienstleistungen und den aus diesen erwachsenden Verpflichtungen haben, können eine „Paygo“-Finanzierung ggf. schwer einschätzen und damit überfordert sein.¹⁰ Daher ist es wichtig, Solar Home Systems und andere Off-grid-Systeme nur an Menschen mit einer gewissen Kaufkraft zu vertreiben bzw. die Größe des Systems an die finanziellen Möglichkeiten der Nutzer:innen anzupassen. Damit ist die gewünschte soziale Wirkung zwar nicht mehr so groß wie vielleicht erhofft, doch ist das Modell dann sozial wie finanziell nachhaltiger. Zudem ist der ökologische Nutzen, den das Ersetzen einer klimaschädlichen Energiequelle erzeugt, ungebrochen hoch.

Mit letzterem, nämlich dem Zusammenhang von Off-grid-Elektrifizierung und Klimaschutz, werden wir uns im nächsten Teil der Reihe etwas genauer beschäftigen.



⁸ siehe Graphik 1.5.5, Quelle Lighting Global (2019), The Market for Productive Use Leveraging Solar Energy (PULSE) in Sub-Saharan Africa, S. 13.

⁹ <https://www.gogla.org/consumer-protection>

¹⁰ <https://sun-connect.org/about-risks-and-side-effects-of-the-paygo-model/>

MITTELSTANDSFINANZIERUNG IN DEN EMERGING MARKETS



Ariane Schoen

Impact Manager

ariane.schoen@investinvisions.com

470 Millionen neue Arbeitsplätze müssen bis 2035 in den Emerging Markets geschaffen werden, um die wachsende Bevölkerung zu ernähren.¹ Dabei spielen kleine und mittelständische Unternehmen (small and medium-sized enterprises, kurz SME) als wirtschaftliches Rückgrat der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Zwar machen SME nur rund zehn Prozent der Unternehmen in den meisten Ökonomien aus. Dennoch stellen sie trotz ihrer geringen Anzahl rund ein Drittel der Arbeitsplätze. Dies ist beispielsweise in Bangladesch, Costa Rica oder Guatemala der Fall.² SME sind also Job- und Wachstumsmotoren. Und gerade diese Unternehmen kommen in den Emerging Markets nur schwer an Finanzmittel.

Wie groß ist die Finanzierungslücke für SME?

Die International Finance Corporation schätzte die Finanzierungslücke für SME in den Emerging Markets in einer Studie aus dem Jahr 2017 auf rund 4,5 Billionen US-Dollar. Dies entspricht einem Anteil von 56 Prozent am benötigten Gesamtinvestitionsvolumen von 8,1 Billionen US-Dollar.³

Wie definiert man SME?

Die am einfachsten verfügbare und gebräuchlichste Kennzahl zur Kategorisierung von Unternehmen ist die Anzahl der Mitarbeiter:innen.

In der Europäischen Union werden Unternehmen bis 249 Mitarbeiter:innen zu den SME gezählt. In vielen Emerging Markets wird die Obergrenze für mittelständische Unternehmen hingegen oft bereits bei 99 Mitarbeiter:innen gezogen.



¹ <https://www.worldbank.org/en/topic/jobsanddevelopment/overview> Stand: September 2022

² <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-country-indicators>

³ International Finance Corporation (2017), MSME Finance Gap. Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small and Medium Enterprises in Emerging Markets, World Bank Group: Washington D.C., S. 28.

Derselben Studie zufolge haben 44 Prozent der circa 21 Millionen formellen SME – das sind immerhin über neun Millionen Unternehmen – in den Emerging Markets überhaupt keinen oder nur eingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt. Würde man die informellen Unternehmen dazunehmen, fiel die Zahl weit höher aus.⁴

Darüber hinaus dürften die Lücke und der Finanzierungsbedarf seit 2017 noch um einiges größer geworden sein. Verschiedene Studien haben mittlerweile darauf hingewiesen, dass kleine Unternehmen (mit weniger als 100 Mitarbeiter:innen) stärker von der Pandemie betroffen sind als große Unternehmen.⁵

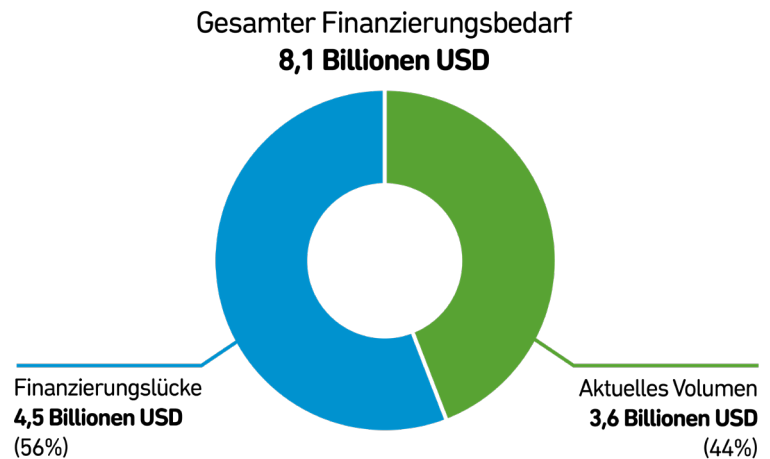
Warum haben es SME in den Emerging Markets schwer, an Darlehen zu kommen?

Zum einen liegt es an ihrem Finanzierungsbedarf. Dieser ist bei kleinen und mittelständischen Unternehmen nämlich für Mikrofinanzinstitute (MFI) meist zu groß, für kommerzielle Banken hingegen ist er zu klein.

Zum anderen spielt die Informationsasymmetrie zwischen einem SME als Darlehensnehmer und einer Bank als Darlehensgeber eine wichtige Rolle. Denn kleine und mittlere Unternehmen in den Emerging Markets können meist nicht die von konventionellen Banken üblicherweise geforderte Dokumentation wie z. B. testierte Jahresabschlüsse vorweisen.

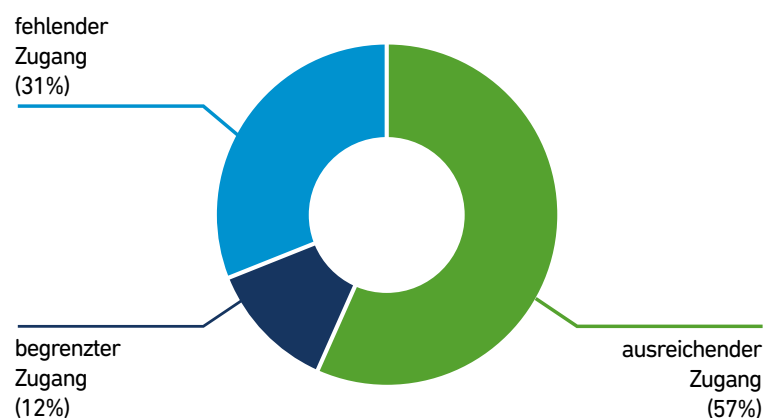
Den konventionellen Banken wiederum fehlen die geeigneten Instrumente, mit denen sie das Risiko angemessen einschätzen können – mit der Folge, dass SME generell als risikoreiches Segment eingestuft werden.⁶ Theoretisch könnte die Bank das (angenommene) höhere Risiko mit einem höheren Darlehenszins kompensieren. Dies würde jedoch vor allem dazu führen, dass sich die meisten SME das Darlehen dann nicht mehr leisten können bzw. dass unter Umständen gerade Kreditnehmer:innen angezogen werden, die riskantere Projekte verfolgen.⁷

Graphik 1: Finanzierungslücke für SME in den Emerging Markets



Quelle: IFC (2017), MSME Financing Gap, S. 28

Graphik 2: Zugang der SME in den Emerging Markets zum Kapitalmarkt



Quelle: MSME Finance Gap / SME Finance Forum

⁴ Ebenda, S. 26.

⁵ Ikmal Adian et al., Small and Medium Enterprises in the Pandemic. Impact, Responses and the Role of Development Finance, Washington D.C. 2020;

⁶ Siehe T. H. L. Beck (2007), Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions.

⁷ Abhijit V. Banerjee / Esther Duflo, Poor Economics. Barefoot Hedge-fund Managers, DIY Doctors and the Surprising Truth about Life on Less than 1\$1 a Day, Penguin: London 2012.

Welchen Einfluss haben SME auf das Wirtschaftswachstum der Länder?

Zwei Entwicklungsökonominnen vom Massachusetts Institute of Technology in Boston, Abhijit Banerjee und Esther Duflo, haben die Finanzierung von SME in den Emerging Markets als „nächste große Herausforderung“ nach der erfolgreichen Etablierung von Mikrofinanz bezeichnet.⁸ Sie haben nachgewiesen, dass Darlehen an SME deren Gewinne signifikant steigern und in den Emerging Markets für Wirtschaftswachstum sorgen können.

In einer Studie aus dem Jahr 2014 konnten Entwicklungsökonominnen zeigen, dass indische SME, die aufgrund einer Ausweitung des Priority Sector Lending in den Jahren 1998 bis 2000 über staatlich verordnete Quoten an Bankdarlehen kamen, ihren Gewinn mithilfe der Kredite um bis zu neun Prozent steigerten.⁹

Wie kann die Finanzierungslücke von SME gefüllt werden?

Kleine und mittlere Unternehmen leisten in den Emerging Markets bereits jetzt einen wichtigen Beitrag zur Lösung des drängenden Beschäftigungsproblems. Ihr Beitrag könnte aber noch weit größer sein – vorausgesetzt, es gelingt, die Finanzierungslücke von ca. 4,5 Billionen US-Dollar zu schließen.

Spezialisierte SME-Banken, die diese Lücke füllen könnten, gibt es in den Emerging Markets kaum. Zunehmend existieren jedoch MFI, die durch den Aufbau eines zusätzlichen Darlehensportfolios für SME „up-scalen“ sowie Banken, die umgekehrt „down-scalen“. Hier bietet sich ein vielversprechender Ansatzpunkt. Denn diese Finanzinstitute können mit Darlehen versorgt werden, die wiederum für die Weitervergabe an SME reserviert

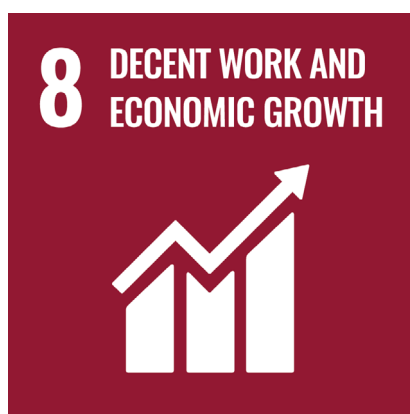
sind – ein ähnliches Refinanzierungsmodell wie bei einem Mikrofinanzfonds.

Mit der Refinanzierung dieser Finanzinstitute (z. B. durch auf SME Finanzierung spezialisierte Investmentfonds) kann zugleich auch das Problem der Einschätzung bzw. Mitigation des Risikos gelöst werden, das der Finanzierungslücke zugrunde liegt. Denn solche Finanzinstitute verfügen über angepasste Scoring- und Ratingmodelle, die das Kreditausfallrisiko von SME auch ohne die von konventionellen Banken geforderten, meist aber nicht vorhandenen, testierten Jahresabschlüsse und externen Ratings angemessen einschätzen können.

Das Fehlen solcher Elemente wird beispielsweise dadurch kompensiert, dass neben dem Geschäfts- und Marktrisiko sowie vorhandenen (ungeprüften) Finanzberichten auch die Stabilität der Lebensverhältnisse der Darlehensnehmer:innen eingehend geprüft wird. Für die Investor:innen in einem SME-Fonds ist ohnehin nicht das Risiko auf der Unternehmensebene ausschlaggebend.

Entscheidend ist die Bonität der unterstützten Finanzinstitute. Und diese verfügen wiederum über geprüfte Jahresabschlüsse und sehr oft auch externe Ratings, die das Risiko für das Portfoliomanagement eines Fonds gut kalkulierbar machen. Im Falle von Banken sind diese darüber hinaus in der Regel reguliert und unterliegen einer staatlichen Aufsicht.

Das Vorgehen, mit dem man SME mit mehr Kapital versorgen und damit einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen in den Emerging Markets leisten kann, ist dem eines Mikrofinanzfonds ähnlich. Auch das Risikoprofil eines solchen SME-Fonds unterscheidet sich nicht grundsätzlich, wobei die Laufzeit der Darlehen länger ist.



⁸ Abhijit V. Banerjee / Esther Duflo, Poor Economics. Barefoot Hedge-fund Managers, DIY Doctors and the Surprising Truth about Life on Less than 1\$1 a Day, Penguin: London 2012.
⁹ Abhijit V. Banerjee / Esther Duflo (2014), Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Direct Lending Program, in: Review of Economic Studies 81, S. 572-607.

INVEST IN VISIONS UPDATE

WEBKONFERENZ

Am 07.12.2022 fand unsere Webkonferenz „Ausblick 2023 – Achterbahn oder Talfahrt? Mikrofinanz als Portfolio-stabilisator“ statt. Geschäftsführerin Edda Schröder und Chief Investment Officer Dr. Carlos De las Salas Vega gaben einen Rück- und Ausblick auf den IIV Mikrofinanzfonds und erklärten, welchen Einfluss die aktuellen Geschehen auf das verwaltete Portfolio haben.

Aufzeichnung ansehen



VERSTÄRKUNG FÜR UNSER TEAM

Stefanie Weber erweitert seit April 2022 das Business Development Team. Mit ihrer Unterstützung werden wir künftig noch transparenter und schneller über unsere Produkte, unsere Wirkung und unsere Performance informieren.

IIV MIKROFINANZFONDS IM VIDEO

Citywire Deutschland stellt drei verschiedene Mikrofinanzfonds im Video vor. Edda Schröder erklärt, wie der IIV Mikrofinanzfonds technisch funktioniert und mit welchen Herausforderungen der Mikrofinanzmarkt in den letzten Jahren konfrontiert war.

Mehr erfahren

CITYWIRE
FORECAST



ECOREporter
MAGAZIN FÜR NACHHALTIGE GELDANLEGEN
SEIT 1998



ECO-REPORTER

NACHHALTIGKEITSSIEGEL

Der IIV Mikrofinanzfonds hat das ECOreporter Nachhaltigkeits-siegel erhalten. Damit ist er eines der ganz wenigen Finanzprodukte, die in Deutschland mit diesem Siegel ausgezeichnet wurden.

Weiterlesen

Die Invest in Visions GmbH ist eine Pionierin für Impact Investments und Mikrofinanz. Gegründet 2006 von Edda Schröder, werden derzeit mehr als 1,06 Mrd. Euro in Publikums- und Spezialfonds sowie einer Inhaberschuldverschreibung verwaltet (Stand: 13.12.2022). Der Fokus liegt dabei immer auf Entwicklungs- und Schwellenländern.

Der Impact Asset Manager Invest in Visions ermöglicht institutionellen und privaten Investor:innen den Zugang zu Anlagen, die neben finanziellen Erträgen auch eine soziale Rendite bieten und positive Auswirkungen auf Gesellschaft und Umwelt haben.

Im Jahr 2011 hat Invest in Visions einen wichtigen Meilenstein erreicht und mit dem IIV-Mikrofinanzfonds den ersten Mikrofinanzfonds in Deutschland initiiert, der auch für Privatanleger offen ist. Neben Mikrofinanz beschäftigt sich das Wertpapierinstitut mit den Bereichen Bildung, erneuerbare Energien (dezentrale Projekte) sowie mit der Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Kontakt

Invest in Visions GmbH
Freiherr-vom-Stein-Straße 24–26
60323 Frankfurt am Main
+49 (0) 69 204 34 11-0
info@investinvisions.com
www.investinvisions.com

Rechtlicher Hinweis:

Alle hier abrufbaren Inhalte werden Ihnen lediglich als werbliche Information zugänglich gemacht und dürfen weder ganz noch teilweise vervielfältigt, an andere Personen weiterverteilt oder veröffentlicht werden. Hiervon ausgenommen ist die Nutzung zum persönlichen, nicht kommerziellen Gebrauch.

Dieses Dokument dient ausschließlich der unverbindlichen werblichen Information und stellt weder ein Angebot noch eine Beratung, Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers, eines Finanzinstruments oder einer Finanzanlage noch eine Bestätigung von Bedingungen eines Geschäfts dar. Sie kann eine anleger- und anlagegerechte Beratung durch Ihre Bank oder einen anderen unabhängigen Finanzberater vor dem Abschluss eines Wertpapiergeschäfts nicht ersetzen. Diese Information stellt keinen Prospekt dar und ist nicht als Entscheidungsgrundlage für die Beurteilung einer hierin beschriebenen Anlagemöglichkeit gedacht. Verkaufsunterlagen und weitere Informationen zu in Bezug genommenen Wertpapieren (insbesondere Verkaufsprospekt, Anlagebedingungen, aktuelle Jahres- und Halbjahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen) können Sie in deutscher Sprache unter <https://www.hansainvest.com/deutsch/fondswelt/fondsdetails.html?fondsids=754&dpage=downloads> abrufen.

Den Chancen eines Finanzinstruments stehen stets auch entsprechende Risiken wie z. B. Kursschwankungen oder Ausfallrisiken gegenüber. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine verlässlichen Indikatoren für die Zukunft. Die in Bezug genommenen Wertpapiere können im Wert steigen oder fallen. Potenziellen Anlegern wird daher empfohlen, sich vor einer Anlageentscheidung eingehend über die Wertpapiere und die damit verbundenen Risiken zu informieren. Alle Inhalte wurden nach bestem Wissen und sorgfältiger Prüfung erstellt. Gleichwohl können wir Irrtümer oder Druckfehler nie völlig ausschließen. Auch ist die Gültigkeit der Informationen auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser werblichen Information beschränkt. Die aktuelle politische oder wirtschaftliche Entwicklung der Märkte, die Änderung gesetzlicher Bestimmungen oder andere wesentliche Umstände können dazu führen, dass die hier dargestellten Informationen, Daten und Meinungsäußerungen gegebenenfalls auch kurzfristig ganz oder teilweise überholt sind.

Änderungen dieses Dokuments bleiben daher ebenfalls vorbehalten.

© 2022 Invest in Visions. Alle Rechte vorbehalten.