

Geldsendungen nach Sub-Sahara-Afrika sind die teuersten - diese Firmen ändern das

Es kostet mehr, Geld nach Subsahara-Afrika zu senden als irgendwo sonst. Erfahren Sie, wie neue Fintechs die hohen Gebühren senken und die Wirtschaft stärken wollen.



Millionen von Menschen in Subsahara-Afrika sind auf Geld angewiesen, das von Verwandten im Ausland überwiesen wird. Doch die Kosten für diese Überweisungen, die als Remittances bekannt sind, sind in Subsahara-Afrika höher als in jeder anderen Region der Welt, **so die Weltbank**.

Die Bedeutung von Remittances für die afrikanischen Volkswirtschaften

In den letzten Jahren haben sich zahlreiche in Afrika gegründete Fintech-Unternehmen etabliert, die darauf abzielen, die Kosten

für Geldüberweisungen zu senken und die Dominanz traditioneller Anbieter wie Western Union und MoneyGram zu durchbrechen. Die potenziellen Vorteile sind enorm: Je geringer die Kosten für Geldüberweisungen nach Afrika, desto mehr Geld wird wahrscheinlich gesendet. Ein Anstieg der Devisenströme kann sowohl für Einzelpersonen als auch für Nationalökonomien eine lebenswichtige Unterstützung darstellen.

Im Jahr 2023 belaufen sich die Remittances, **auf 54 Milliarden US-Dollar** für Subsahara-Afrika und machen mehr als ein Fünftel des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von Gambia, Lesotho und Komoren aus. In Liberia, Kap Verde und Guinea-Bissau beträgt der Anteil mehr als ein Zehntel des BIP. In Kenia sind sie sogar **wichtiger als die Schlüssel-Exporte**.

Schätzungen dürften zudem häufig niedriger ausfallen als die tatsächlichen Zahlen, da unregistrierte Zahlungen über informelle Netzwerke weit verbreitet sind. „Nicht nur übersteigen die Remittances an einkommensschwache und einkommensmittelmäßige Länder die direkte Auslandsinvestition und die offizielle Entwicklungszusammenarbeit, sondern sie bleiben auch ziemlich konstant“, erklärte Christian Kingombe, geschäftsführender Partner des „Impact Investment“-Beraters 4IP Group und ehemaliger Mitarbeiter der Afrikanischen Entwicklungsbank. „Das ist eine sehr wichtige Quelle für Entwicklung“, fügte er hinzu.

Die Herausforderungen bei Barzahlungen

Das Versenden von Geld nach Subsahara-Afrika kostet den Absender im Schnitt 8,37% des gesamten Transaktionswertes im zweiten Quartal 2024, **laut Weltbank**, im Vergleich zu 5,53% in Südasien. Wie können Fintechs diese Zahl senken?

Die erste Herausforderung besteht darin, die Kunden von Bargeldzahlungen abzubringen. Eine Umfrage von Visa ergab, dass 12% der globalen Verbraucher Remittances weiterhin per Mail in bar, mit Schecks oder Geldanweisungen senden.

Die Verarbeitung von Bargeld ist teurer als die von digitalen Zahlungen, erklärte Andy Jury, CEO von Mukuru, einem der großen Remittance-Anbieter in Afrika, der sowohl Bargeld- als auch digitale Zahlungen verarbeitet. Bargeld erfordert eine umfassende physische Infrastruktur, einschließlich Schaltern, Kassierern und Bargeldbeständen.

Obgleich die durchschnittlichen Kosten für Geldüberweisungen nach Subsahara-Afrika die höchsten weltweit sind, liegen die Kosten für digitale Remittances in die Region **unter dem globalen Durchschnitt**. Wenn mehr Afrikaner Geld über digitale Dienste anstatt in bar senden, sollten die durchschnittlichen Überweisungsgebühren sinken. Allerdings benötigt man für Online-Überweisungen einen Internetzugang, der in Subsahara-Afrika nur von 37% der Bevölkerung genutzt wird, **laut Weltbank**.

Der Wechsel zu digitalen Zahlungen

Selbst wenn Nutzer Zugang zu mobilen Apps haben, ist es nicht immer einfach, sie davon zu überzeugen, vom bewährten Bargeldmodell zu wechseln. „Stellen Sie sich eine Welt vor, in der Sie in einem Bargeld-Ökosystem aufgewachsen sind – es ist ein gewisser Sprung ins Ungewisse, sein Geld in diesem abstrakten, immateriellen Ding zu lassen“, erklärte Jury. „Aber wenn man jemandem hilft, es zu nutzen, bildet er sich über den Nutzen und hat diesen „Aha!“-Moment. Das ist das stärkste Werkzeug zur Überzeugung.“

Vor allem junge Menschen machen den Wechsel, sagte Nicolai Eddy, COO von NALA, einem in Tansania gegründeten Fintech, das Zahlungen in 11 afrikanische Länder erleichtert und im letzten Jahr 40 Millionen US-Dollar von Investoren gesammelt hat. „Es sind wirklich vor allem Menschen unter 35, die sich stark auf den digitalen Bereich konzentrieren“, erklärte er. „Menschen in den Fünfzigern und Sechzigern sind es gewohnt, zu dem Verkäufer zu gehen, den sie kennen, und sie machen einfach dort weiter.“

Das Vertrauen aufzubauen, stellt eine Herausforderung dar, aber mit einer wachsenden Jugendbevölkerung und einem stetigen Strömungsfluss von Migranten ins Ausland wächst auch die potenzielle Nutzerbasis.

Die Überwindung von Zwischenhändlern

Kunden von Bargeld zu digitalem Zahlungsverkehr zu bringen, ist nur ein Teil des Problems. Digitale Zahlungen haben ebenfalls eigene Kosten. Historisch gesehen war der Geldtransfer nach Afrika über ein Remittance-Unternehmen ein komplizierter Prozess, bei dem viele verschiedene Parteien involviert sind. „Es ist verdammt schwierig, Geld zu bewegen“, sagte Jury.

Die Zwischenhändler – hauptsächlich die Drittanbieter, die Geld zwischen Banken bewegen, sowie Devisenhändler, die die besten Wechselkurse finden und aushandeln – möchten alle einen Anteil haben, was die Kosten erhöht und Verzögerungen verursacht. In den letzten Jahren sind Fintechs wie NALA, Flutterwave, LemFi, Chipper Cash, Leatherback und viele andere aufgetaucht, die ein Modell entwickelt haben, um die Zwischenhändler zu umgehen und sofortige Zahlungen zu ermöglichen.

Viele dieser neuen Fintechs halten Liquidität in jedem Land, in dem sie tätig sind, erklärte Eddy. Dies ermöglicht ihnen, Gelder direkt auf das lokale Bankkonto oder die digitale Brieftasche des Empfängers sofort einzuzahlen. Oft nutzen diese Unternehmen eigene Software, um Geld zu bewegen, und haben eigene Teams, um auf dem Devisenmarkt zu verhandeln, wodurch sie weniger von Drittanbietern abhängig sind.

„Wir eliminieren zwei Schritte, in einigen Fällen sind es sogar fünf oder sechs Schritte“, erklärte Eddy. Doch das Umgehen von Zwischenhändlern ist nicht einfach. Neben der Entwicklung interner Software müssen sie direkt mit Banken und Regierungen zusammenarbeiten, um Lizenzen für die interne Überweisung von Geld innerhalb afrikanischer Länder zu

erhalten, die jeweils unterschiedliche Anforderungen haben.

Das Versenden von Geld zwischen afrikanischen Ländern kann besonders kostspielig sein: Im vierten Quartal 2023 lagen die Gebühren im Durchschnitt bei **33%** für Überweisungen von 200 US-Dollar von Tansania nach Kenia, Uganda und Ruanda. „Wir haben 50 verschiedene Zahlungsarten-Lizenzen in 15 verschiedenen Gebieten, die wir in fast zwei Jahrzehnten aufgebaute haben“, sagte Jury. „Wenig Umgebungen stimmen in Bezug auf die Anforderungen überein; ein Markt könnte einen Reisepass als Identitätsnachweis verlangen, ein anderer könnte einen Führerschein akzeptieren. All diese Variabilität erhöht die Kosten.“

Obwohl das System noch in den Kinderschuhen steckt, ist das **Pan African Payment Settlement System (PAPSS)** darauf ausgelegt, die Regulierung in den verschiedenen afrikanischen Ländern zu vereinheitlichen. „Ich liebe solche Dinge, weil sie Harmonie schaffen“, sagte Jury. „Ob zentral diktiert oder ob wir kreativ mit anderen Fintechs integrieren, wir sind ständig auf der Suche nach solchen Möglichkeiten.“

Regulierung und staatliche Unterstützung

Die UN hat sich ein **globales Durchschnittsziel von 3% für Überweisungsgebühren** gesetzt. Laut Eddy ist das größte Hindernis für Fintechs in Afrika, um ihre Kosten zu senken, die von Banken und digitalen Geldbörsen erhobenen Gebühren für die lokale Einzahlung von Geld bei den Empfängern. Er fordert die Regierungen auf, die Gebühren für solche Überweisungen an Familien zu begrenzen. „Wenn sie diese Gebühren für solche Transaktionen deckeln, könnten wir mit 1% (insgesamt) arbeiten“, sagte er.

Dr. Joseph Antwi Baafi, Senior Lecturer an der Akentien Appiah-Menka University of Skills Training and Entrepreneurial Development in Kumasi, Ghana, empfiehlt hingegen, dass Regierungen helfen sollten, die Betriebskosten für Remittance-

Fintechs und Unternehmen, die digitale Geldbörsen in Afrika betreiben, zu senken. „Regierungen können eine enorme Rolle in Bezug auf Infrastruktur- und Steuerunterstützung spielen, um diesen Netzbetreibern zu helfen, auf maximaler Kapazität und Effizienz zu arbeiten. Das wird die Kosten senken“, betonte er.

Für Jury liegt der Schlüssel zum Erfolg darin, das Produkt an die Bedürfnisse der Nutzer anzupassen. „Wenn Sie mit einer Denkweise aus Silicon Valley an die Sache herangehen, wo Sie einen kleinen Vorschlag haben, viel Geld investieren und es hoch skalieren, wird das schnell schiefgehen“, sagte Jury. „Aber wenn Sie eine globale Plattform oder Infrastruktur nutzen und sich über die lokalen Gegebenheiten informieren und etwas entwickeln, das für den Kunden relevant ist, gibt es eine massive Welle von Möglichkeiten, die auf uns zukommt.“

Details

Quellen

• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at