



EvB

Erklärung von Bern
Dichiarazione di Berna
Déclaration de Berne

Rimessen

Das Milliardengeschäft mit internationalen Geldüberweisungen

Ein Dossier der Erklärung von Bern

Rachel Nellen-Stucky, Juni 2008

Inhaltsverzeichnis

1	„Wir leben von der Migration“	3
2	Was sind Rimessen?	3
2.1	Zahlen und Trends: Die Empfängerländer	3
2.2	Die Sendeländer: Das Beispiel Schweiz.....	5
2.3	Chancen und Risiken von Rimessen.....	6
2.4	Rimessen und die internationale Politik	7
3	Der Rimessenmarkt	7
3.1	Die Dominanz weniger Anbieter.....	7
3.2	Einflussfaktoren auf die Preise.....	8
4	Fallbeispiel: Western Union	9
4.1	Geschäftszahlen	9
4.2	Wie funktioniert Western Union?	10
4.3	Welche Strategien wendet Western Union an?.....	11
4.4	Western Union in der Schweiz.....	12
4.4.1	Allgemeine Marktsituation	12
4.4.2	Gebühren	12
4.5	Blumige CSR-Politik und ein paar faule Blüten	13
5	Protest von unten: Die internationale TIGRA-Kampagne	16
6	Massnahmen der internationalen Politik	17
6.1	Schaffung von Transparenz.....	17
6.2	Den Zugang zu Banken erhöhen	18
7	Fazit	18

1 „Wir leben von der Migration“

Sagt Hikmet Ersek, stellvertretender Generaldirektor des börsenkotierten Finanzunternehmens Western Union, das als Marktleader unter den Anbietern für internationale Geldüberweisungen gilt. Tatsächlich lebt das Unternehmen davon sehr gut: In den USA gehört Western Union zu den 500 Superbrands, die jährlichen Umsatzsteigerungen bewegen sich im zweistelligen Bereich und der Betriebsgewinn ist nahe der Milliardenlimite. Zuoberst auf der Liste steht das Unternehmen auch bei den Gebühren, welche Migranten und Migrantinnen für die Überweisung ihres hart erarbeiteten Geldes an ihre Familien im Herkunftsland zu leisten haben. Diese machen mehr als 80 Prozent des Firmeneinkommens aus. Gemäss einer Studie der Weltbank sind diese Gebühren – sowohl bei Western Union als auch bei anderen Anbietern – unverhältnismässig hoch. Denn die effektiven Kosten für die Abwicklung einer Geldüberweisung betragen nur einen Bruchteil davon. Warum das so ist und welche Alternativen sich bieten, erfahren Sie in diesem Dossier.

2 Was sind Rimessen?

2.1 Zahlen und Trends: Die Empfängerländer

Rimessen (englisch: Remittances) sind Gelder, welche Migranten und Migrantinnen aus aller Welt aus ihren Gastländern an ihre Familien oder Verwandten zu Hause schicken. In den letzten Jahren haben bessere Datenerhebungen deutlich gemacht, dass Rimessen neben den ausländischen Direktinvestitionen und der öffentlichen Entwicklungshilfe zu den wichtigsten externen Finanzflüssen für viele Entwicklungsländer geworden sind. In vielen Ländern (ausser Afrika südlich der Sahara) übertreffen sie die öffentliche Entwicklungshilfe sogar. Die Daten zum Umfang von Rimessen beruhen auf Schätzungen und variieren nach Ermittler und Methode. Klar ist, dass der weitaus grösste Teil der Rimessen in Entwicklungsländer fliesst. Die *Weltbank* etwa errechnete, dass für das Jahr 2007 insgesamt 240 Milliarden in Entwicklungsländer überwiesen wurden.¹

Table 1. Remittance flows to developing countries to reach \$240 billion in 2007 (\$ billion)

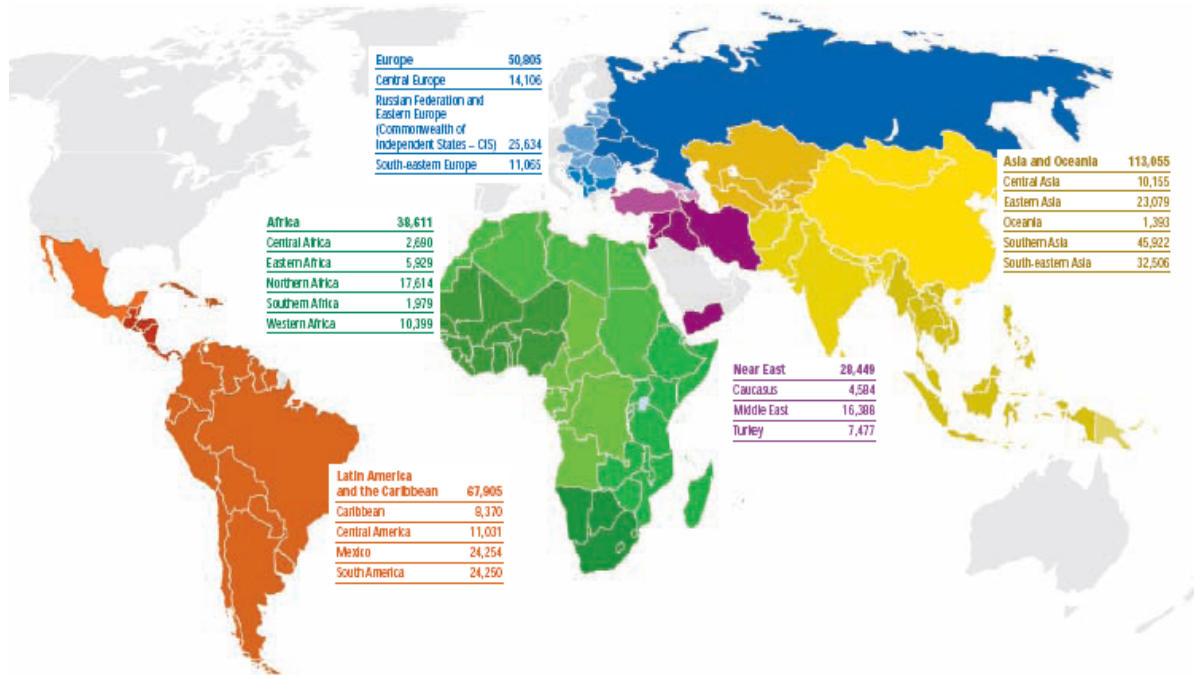
<i>INFLOWS</i>	2002	2003	2004	2005	2006	2007e	<i>Change 2006-07</i>	<i>Change 2002-07</i>
Developing countries	116	144	161	191	221	240	8%	107%
East Asia and the Pacific	29	35	39	47	53	58	10%	97%
Europe and Central Asia	14	17	21	29	35	39	10%	175%
Latin America and the Caribbean	28	35	41	49	57	60	6%	115%
Middle-East and North Africa	15	20	23	24	27	28	7%	86%
South Asia	24	30	29	33	40	44	10%	81%
Sub-Saharan Africa	5	6	8	9	10	11	5%	116%
Low-income countries	32	39	40	46	56	60	9%	88%
Middle-income countries (MICs)	84	105	121	145	166	179	8%	114%
Lower MICs	55	68	76	90	102	112	10%	103%
Upper MICs	29	37	45	55	63	67	6%	136%
High income OECD countries	53	60	67	68	72	74	3%	40%
High income non-OECD countries	1	2	3	4	4	4	1%	298%
World	170	206	231	263	297	318	7%	87%

¹ Die Weltbank definiert den Status Entwicklungsland anhand des Bruttonationaleinkommens (als Pro-Kopf-Einkommen) eines Landes.

Quelle: Weltbank 2008

Eine andere Statistik, die der *International Fund for Agricultural Development*, eine Spezialorganisation der UNO, für das Jahr 2006 und nur für Entwicklungsländer erstellen liess, kam auf eine Summe von über 300 Mrd. DOLLAR, wobei jedoch die informellen Überweisungen mitberücksichtigt wurden.

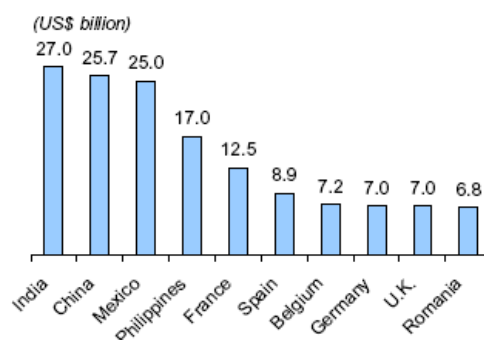
Worldwide remittance flows to developing countries in 2006 (US\$ million)



Estimated total remittances to developing countries: US\$300 billion

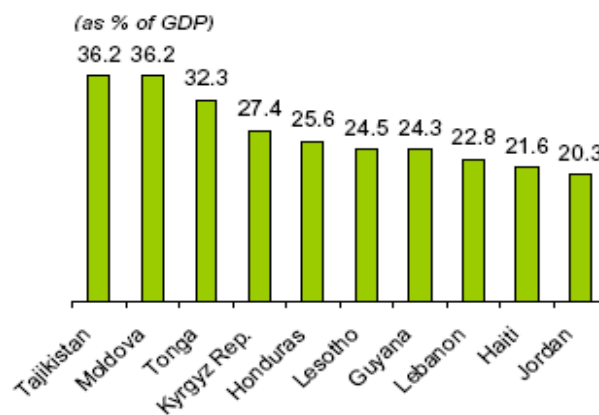
Quelle: IFAD 2007

Gemäss dieser Statistik hat der asiatische Raum weitaus am meisten Rimessen erhalten (113 Mrd. USD). Danach folgen Lateinamerika (68 Mrd.), Europa (51 Mrd.), Afrika (39 Mrd.) und schliesslich der Mittlere Osten (28 Mrd.). Hinzufügen muss man, dass die Rimessen-Flüsse in die Länder Afrikas südlich der Sahara sicher unterschätzt werden, da die Datenbasis in den meisten dieser Länder nicht solide genug ist. Der Rimessenfluss lässt sich auch aus der Perspektive der einzelnen Empfängerländer betrachten. Die *Weltbank* veröffentlicht jährlich eine Topliste dazu. Dabei zeigt sich, dass Indien und China zusammen mit Mexiko zu den drei Hauptempfängern von Rimessen gehören. Zusammengenommen erhalten diese Länder fast einen Drittel aller Rimessen, die gemäss derselben Organisation in Entwicklungsländer fließen.



Quelle: Weltbank 2008

Die absoluten Zahlen sagen jedoch nichts über die tatsächliche Bedeutung der Rimessen für das Einkommen eines Landes aus. Erst wenn man beispielsweise deren Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst, lässt sich ersehen, in welchem Masse ein Land von diesen ausländischen Geldströmen beeinflusst wird: Während einkommensstarke Industrieländer wie Frankreich oder Grossbritannien absolut gesehen zwar zu den Topempfängern von Rimessen gehören, macht deren Anteil am BIP gerade mal 0.5% oder weniger aus. Einkommensschwache Länder hingegen wie Tadschikistan oder Moldawien, welche mit je 1.2 Mrd. Dollar Rimessen nicht zu den grössten Empfängern gehören, beziehen mehr als ein Drittel ihres Einkommens aus Geldern von Migrantinnen und Migranten.



Quelle: Weltbank 2008

2.2 Die Sendeländer: Das Beispiel Schweiz

Die Schweiz gehört neben den USA und Saudi-Arabien gemäss offizieller Statistik zu einem der wichtigsten Sendeländer von Rimessen. Seit dem Jahr 2000 hat sich dieses Volumen von 7.6 Mrd. Dollar auf 13.8 Mrd. Dollar (2006) fast verdoppelt. Allerdings stammt davon der grösste Teil von Kurzzweitaufenthaltern, die nicht mehr als ein Jahr in der Schweiz einer legalen Arbeit nachgehen und deren Gesamteinkommen als Rimessen berücksichtigt wird („compensation of employees“).

Remittances

(US\$ million)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007e
Inward remittance flows	1,119	1,301	1,372	1,706	1,889	1,828	1,859*	1,950
<i>of which</i>								
Workers' remittances	125	125	147	173	194	202	209	..
Compensation of employees	995	1,176	1,225	1,533	1,695	1,626	1,650	..
Migrants' transfer
Outward remittance flows	7,591	8,380	9,223	11,411	12,839	13,200	13,805**	..
<i>of which</i>								
Workers' remittances	1,704	1,820	2,045	2,661	3,003	3,171	3,356	..
Compensation of employees	5,888	6,561	7,178	8,750	9,836	10,029	10,449	..
Migrants' transfer

Quelle: Weltbank 2008

Es ist sehr schwierig herauszufinden, wohin diese knapp 14 Milliarden genau fließen. Bisher gibt es erst eine einzige umfassende Studie, welche dieser Frage am Beispiel Serbiens nachgeht und genauere Zahlen vorweisen kann:² Auf mindestens 60 Millionen Schweizer Franken pro Jahr schätzen die Autoren der Studie den Geldfluss von serbischen Haushalten in der Schweiz an Angehörige im Herkunftsland. Die tatsächliche Summe der Überweisungen dürfte jedoch noch um einiges höher liegen, da die Transfers nach Kosovo etwa nicht mitberücksichtigt wurden. Allein die vorliegende Schätzung übersteigt die öffentliche Entwicklungshilfe der Schweiz in dieser Region jedoch bereits um das Vierfache. Ein erstaunliches Ergebnis dieser Studie ist, dass mehr als 80 Prozent der geschätzten Summe nicht über die offiziellen Kanäle wie Banken oder Geldüberweisungsfirmen laufen, sondern in erster Linie über ein Netzwerk von Landsleuten (z. B. Buschauffeure) nach Serbien gelangen. Diese Rimessen erscheinen damit nicht in der offiziellen Statistik, welche ausschliesslich die formell erfassten Geldflüsse berücksichtigt.

2.3 Chancen und Risiken von Rimessen

Dank den besseren Kenntnissen über das Volumen der weltweit getätigten Rimessen ist mittlerweile auch deren Bedeutung als Instrument für die Armutsreduktion international anerkannt worden. Sowohl die Forschung wie auch Regierungen, internationale Organisationen oder Nichtregierungsorganisationen betonen heute den armutslindernden und entwicklungsfördernden Effekt von Rimessen in ärmere Länder. Ein Vorteil der so genannten „Grassroots“-Gelder liegt darin, dass sie eine eigene nationale Ressource darstellen und ihre Empfänger direkt, oft regelmässig und auch in entlegenen oder vernachlässigten Gebieten erreichen. Dies im Gegensatz zu anderen wichtigen externen Geldflüssen wie etwa der Entwicklungshilfe, die häufig unstet und politisch motiviert ist oder ausländischen Direktinvestitionen, die geografisch und sektoriell hoch konzentriert sind. Die profitierenden Familien verwenden diese Gelder in erster Linie für ihren täglichen Existenzbedarf wie Nahrung, Kleidung und Unterkunft, aber auch für Bildung, Medikamente oder in Notsituationen. Lediglich etwa 10-20 Prozent werden angelegt oder für Investitionen (Aufbau eines Geschäfts, Hausbau oder –sanierung) verwendet.

Rimessen können ihre allgemein positive Wirkung jedoch auch verfehlen. So besteht etwa die Gefahr einer gewissen Abhängigkeit sowohl der Empfängerfamilien wie auch der Landesregierung. Für die Familien kann eine regelmässige externe Einkommensquelle zu weniger Anreiz zur Selbstinitiative führen, während die verantwortlichen Regierungen durch die unmittelbar Armutslinderung unter Umständen vom Druck entlastet werden, notwendige Wirtschafts- und Sozialreformen durchzuführen. Ein anderes Problem kann sich aus Veränderungen innerhalb der sozialen Struktur eines Dorfes oder einer anderen Gemeinschaft ergeben.

Da sich oft nur die besser gestellten Familien eine Emigration leisten können, kann sich die Kluft zwischen weniger und besser bemittelten Familien vergrössern, etwa wenn die Bodenpreise durch zusätzlichen Landkauf von Empfängerfamilien steigen. Ein allgemeines strukturelles Problem sind die Folgen des Brain Drain, der Abwanderung von Fachkräften. Rimessen sind damit ganz klar kein Ersatz für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes anzusehen.

² Vgl. die Studie *Development Financing and the Remittance Market in Serbia and Switzerland* (2007), hrsg. im Auftrag des Schweizerischen Staatssekretariats für Wirtschaft (<http://www.seco-cooperation.admin.ch/shop/00008/02002/index.html?lang=de>).

2.4 Rimessen und die internationale Politik

Viele Regierungen haben die Bedeutung von Rimessen längst erkannt und fördern Massnahmen zur Arbeitsmigration gezielt und massiv. Bekannt sind etwa die Philippinen, wo Hunderte von Vermittlungsbüros für Arbeit im Nahen Osten und Europa die willigen „Overseas Filipino Workers“ aktiv unterstützen und dafür sorgen, dass die wertvollen Devisenbringer die philippinische Wirtschaft weiterhin über Wasser halten. Ein weiteres Beispiel ist Mexiko, wo die staatlich geleitete Initiative *Quatro por uno* („Vier für Einen“) versucht, die Rücküberweisungsgelder in produktive Vorhaben zu kanalisieren: Drei staatliche Instanzen sowie ein Unternehmen geben zu jedem Dollar, der via Rimessen in Gemeinschaftsprojekte zugunsten von mexikanischen Dorfgemeinschaften fließt, jeweils einen Dollar aus den eigenen Kassen dazu. Man erhofft sich davon einen Anstoss für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum.

Auf internationaler Ebene sind Rimessen in den letzten Jahren zunehmend zu einem Lieblingsthema der Migrationsdebatte avanciert. Einig sind sich die Diskussionsteilnehmer unter anderem darin, dass die hohen Transaktionskosten für die Überweisung von Geldern ins Ausland ein unbedingt zu lösendes Problem darstellt. Wenn nämlich ein beträchtlicher Teil dieser Gelder als Gebühren in den Taschen der verschiedenen Dienstleister verschwindet, geht damit eine wertvolle Ressource zur Armutsbekämpfung verloren.

Einige Industrieländer sowie internationale Organisationen fordern deshalb Initiativen zur Vereinfachung von Transferverfahren sowie eine effektive Gebührenreduktion, um so die Kosten für Geldüberweisungen zu senken. Ein anderes grosses Anliegen ist es, Rimessen besser in den regulären Finanzkreislauf einzubinden, um sie damit gezielter als Katalysator für die Armutsreduktion nutzen zu können. Um diese Ansätze besser verstehen zu können, ist es wichtig, die Funktionsweise und die damit verbundenen Mängel des Rimessen-Marktes zu betrachten.

3 Der Rimessenmarkt

3.1 Die Dominanz weniger Anbieter

Die rasante Zunahme von Rimessen schuf einen Milliardenmarkt, der jedes Jahr weiter wächst. Nicht erfasst werden dabei alle Geldtransfers, die über informelle Kanäle getätigt werden wie zum Beispiel das arabische Hawala- oder das chinesische Fei Chien-System, die auf Vertrauenspersonen sowie Netzwerken von Landsleuten aufgebaut sind und auf eigenen Regeln beruhen.³

Der formelle Rimessen-Markt, in dem sich neben Banken und anderen Finanzintermediären vor allem global agierende Geldüberweisungsunternehmen ihren Anteil zu sichern suchen, zeichnet sich durch die Dominanz einiger weniger Anbieter aus. Die zwei führenden Geldtransferfirmen Western Union und Moneygram halten zusammen einen geschätzten Marktanteil von 20 - 30 Prozent. Banken in aller Welt kontrollieren zusammen ebenfalls 20 – 30 Prozent. Der Rest des Marktes ist stark zersplittert.

³ Seit den Terroranschlägen vom 11. September 2001 sind diese nicht regulierten und darum auch kaum kontrollierbaren Organisationen jedoch in Verruf geraten, für Zwecke der internationalen Terrorfinanzierung missbraucht zu werden. Andere Experten bestreiten diesen Generalverdacht und betonen, dass diese Art der Geldüberweisung günstig, effizient und sicher sei.

Viele dieser Anbieter erheben auf jeden Transfer hohe Gebühren, die sich durchschnittlich auf 10 bis 15 Prozent des Gesamtbetrags (bei ganz kleinen Beträgen sogar bis zu 30 Prozent) belaufen.

Die Banken, vorab die internationalen Grossbanken konzentrieren sich dabei in erster Linie auf wohlhabende Kunden und grosse Überweisungsbeträge. Wer über eine Bank sein Geld verschicken will, muss über ein Konto verfügen und die dafür nötige Bonitätsprüfung bestehen. Zudem müssen lange Überweisungszeiten (bis zu 7 Arbeitstagen) in Kauf genommen werden und der Weg bis zu einer Bank mit internationalen Verbindungen ist oft weit. Und selbst bei bestehender und gut ausgebauter Bankeninfrastruktur fehlt oft das Vertrauen der Bevölkerung in die Banken. Diese Lücke füllen deshalb Geldtransferfirmen wie Western Union oder Moneygram, die zu den Leaders weltweit gehören. Sie haben ähnliche Sicherheitsgarantien wie Banken bieten aber zudem sekundenschnelle Überweisungen und ein grosses Anlaufstellennetz. Ausserdem wird für eine Überweisung ausser einem Identitätspapier weder ein Bankkonto noch ein zusätzlicher Beleg verlangt. Für viele irreguläre Migranten und Migrantinnen ist dies die einzige Möglichkeit, über formelle Kanäle Geld nach Hause zu schicken.

Obwohl die Gebühren in den letzten Jahren markant gesunken sind, können die Geldüberweisungsunternehmen immer noch kräftig absahnen. Die Masse der Kunden und Kundinnen von Western Union und ähnlichen Firmen sind Millionen von Migranten und Migrantinnen, die im Durchschnitt zwischen 150 und 300 Dollar pro Überweisung versenden. Da die Preise regressiv gestaltet werden (die Gebühren sinken überproportional mit zunehmender Höhe des Überweisungsbetrags) müssen vor allem diese Kleinstbeträge saftig berappt werden. Das Problem liegt auf der Hand: Trotz effizientem und sicherem Transfer geht überdurchschnittlich viel Geld auf Kosten der Empfänger in den Herkunftsländern verloren. Laut Schätzungen der Weltbank könnten bei einer Halbierung der Gebühren die Rimessen jährlich um 11 Prozent, also um mehrere Milliarden Dollar gesteigert werden.

3.2 Einflussfaktoren auf die Preise

Ausschlaggebend für die Preisgestaltung sind das Wettbewerbsumfeld, die bestehende Finanzinfrastruktur (z.B. schwache Bankenpräsenz), das Wechselkursrisiko, regulatorische Erfordernisse, die Dichte an informellen Transfernetzen sowie bestehende Initiativen seitens der Regierung oder anderer Akteure. Grossen Einfluss hat auch die Entwicklung neuer Technologien, vorab die vermehrte Nutzung von Mobiltelefonen zur Geldüberweisung.

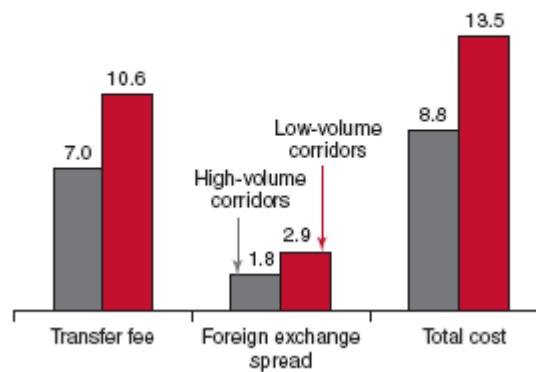
Da mittlerweile drei Milliarden Menschen ein Mobiltelefon besitzen und 68 Prozent der Weltbevölkerung durch Mobilfunknetze erreichbar sind, erhofft man sich – sowohl bei den potentiellen Anbietern als auch innerhalb der Entwicklungsdebatte - bahnbrechende Veränderungen im Geldüberweisungsgeschäft. Der mobile Geldtransfer verspricht sicher und deutlich günstiger zu sein. Er wird bereits (vor allem in Pilotprojekten) vereinzelt umgesetzt. Das Zusammenspiel all dieser Faktoren führt zu ganz unterschiedlichen Marktsituationen weltweit und dies bestimmt letztlich die Höhe der Gebühren.

Dazu ein paar Beispiele:

- Nach Nepal fliessen die Rimessen zu 99 Prozent über informelle Kanäle.

- In Afrika ist die hohe Monopolisierung durch Geldtransferunternehmen auffällig. Nach Westafrika zum Beispiel werden ca. 70 Prozent der formellen Transfers durch eine einzige Firma getätigt.
- In den Philippinen sind Geldüberweisungen per Handy weit fortgeschritten. Hier treten neue grosse Akteure wie Telekomfirmen auf.
- Überweisungen USA - Mexiko zeichnen sich durch tiefe Gebühren aus. Das ist typisch für einen hoch frequentierten Korridor, der viele Anbieter anlockt und hohen Wettbewerbsdruck erzeugt. In niedrig frequentierten Korridoren, aber auch in den Süd-Süd-Korridoren hingegen sind die Gebühren nach wie vor sehr hoch (siehe untenstehende Grafik).

Figure 6.3 Fees and foreign exchange spreads for \$200 in Western Union transfers from New York City (percent)



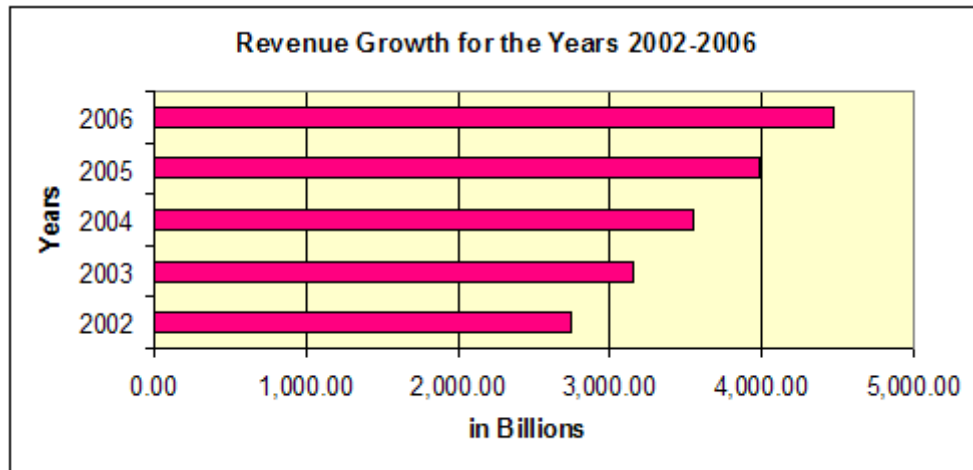
Quelle: Welt Bank 2007

4 Fallbeispiel: Western Union

4.1 Geschäftszahlen

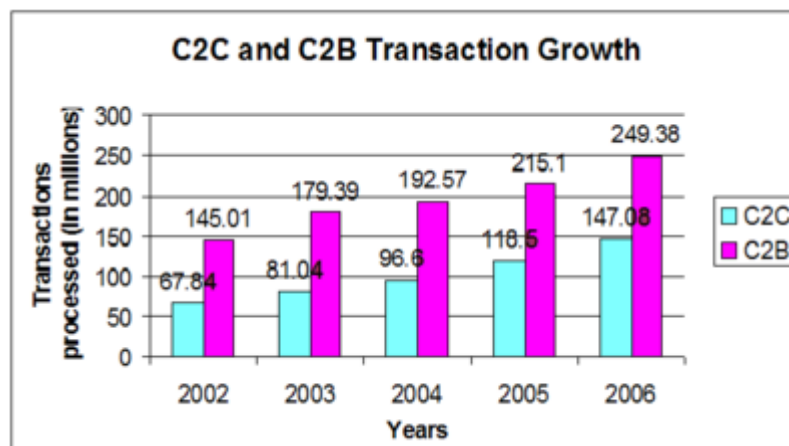
Western Union ist der unbestrittene Marktleader unter den grossen globalen Geldtransferfirmen. 1851 als Telegrafenundernehmen gegründet bietet Western Union seit mehr als hundert Jahren seine Geldüberweisungsdienste an. Mittlerweile ist der Geldtransfer das Hauptgeschäft und er verspricht zuverlässig eine stolze Zahlen: Im Jahr 2007 lag der Marktanteil von Western Union am globalen Rimessen-Geschäft bei 17 Prozent. Noch drei Jahre zuvor waren es erst 10 Prozent.

Der Jahresumsatz betrug im letzten Geschäftsjahr 2007 rund 4.9 Mrd. Dollar, 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit setzte das Unternehmen seinen Erfolg fort, der sich in regelmässigen Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich ausdrückt.



Quelle: Wikinvest

2007 wickelte Western Union insgesamt 572 Millionen Transaktionen⁴ ab. Dies entsprach einer Steigerung von 44 Prozent gegenüber dem Vorjahr sowie fünfmal mehr Transaktionen als die Konkurrenzfirma Moneygram. Der Jahresnettogewinn belief sich auf fast 900 Mio. Dollar.



Quelle: Wikinvest

Ein grosser Vorteil ist Western Unions dichtes Netz von 335'000 Agenten in über 200 Ländern und Gebieten (40'000 davon allein in Indien) und die Abdeckung von mehr als 15'000 Korridoren auf der ganzen Welt. Bis in wenigen Jahren möchte die Firma dieses Netz auf insgesamt 500'000 Standorte ausbauen. Konkurrenten wie Moneygram oder Ria Financial Services können hier mit ihrer Infrastruktur, welche 143'000 bzw. 81'000 Standorte umfasst, nicht mithalten.

4.2 Wie funktioniert Western Union?

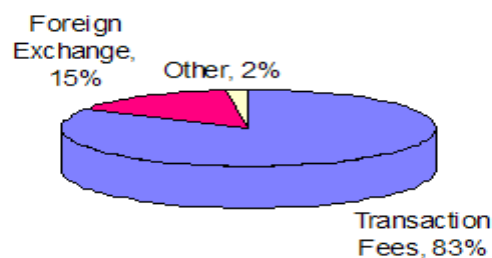
Western Union hat seinen Hauptsitz in Colorado (USA). Von dort aus wird über mehrere Regionalbüros die Geschäfts- und Marketingpolitik gelenkt. Das Unternehmen selbst beschäftigt 5'800 Angestellte und bietet seinen Service hauptsächlich über so genannte Agenten (Banken, Poststellen, Einkaufsläden etc.) an.

⁴ C2C: Customer to Costumer Transactions; C2B: Customer to Business Transactions.

Die Agenten stehen mit Western Union in einem Vertragsverhältnis und unterstehen sowohl der Informations- als auch der Preispolitik des Unternehmens. In der EU hat die Firma eine Banklizenz erhalten und ist als Western Union International Bank tätig.

Sein Einkommen erzielt Western Union einerseits aus den von den KundInnen bezahlten Gebühren, wobei ein gewisser Prozentsatz an die Agenten im Empfänger- sowie im Sendeland geht. Andererseits erzielt das Unternehmen bis zu 15 Prozent zusätzliche Gewinne im Wechselkurs-Geschäft.

Division of Revenue Sources (2006)



Quelle: Wikinvest

4.3 Welche Strategien wendet Western Union an?

- Die Preise werden von der Zentrale aus je nach Land und Marktsituation unterschiedlich festgelegt. So kann Western Union auf die Wettbewerbssituation reagieren und dort, wo es der Markt erlaubt, von überdurchschnittlich hohen Gebühren profitieren.
- Zu einer bekannten Geschäftstaktik von Western Union gehört das Abschliessen von Exklusivverträgen mit bestimmten Agenten (z.B. über ein Netzwerk von Poststellen). Damit kann sich die Firma zum vornherein einen Marktvorteil sichern. Das führt dazu, dass bei manchen gut frequentierten Korridoren die Preise trotz Konkurrenz hoch bleiben.
- Dem geänderten Wettbewerb durch neue Technologien begegnet Western Union durch geschickte Marktpositionierung. Das Unternehmen hat durch seine dominante Marktpräsenz eine gute Ausgangsposition. Western Union sieht im mobilen Geldtransfer die Möglichkeit, einen neuen Massenmarkt für die Überweisung geringer Beträge zu schaffen. Die Firma hat deshalb im Winter 2007 mit zwei der grössten Mobilfunkgesellschaften in den Philippinen, *Globe Telecom* und *Smart Communications*, einen Vertrag für mobilen Geldtransfer abgeschlossen. Für das zweite Quartal 2008 sind Pilotprojekte angekündigt worden. Unterstützt wird dieses Vorhaben von der *GSM-Association*, einem weltweit tätigen Branchenverband von über 700 Mobiltelefonbetreibern. Ebenfalls in Planung ist ein Pilotprojekt in Indien, wo Western Union mit der indischen Telefongesellschaft *Bharti Airtel* zusammenarbeitet. Bereits umgesetzt ist ein Projekt in den USA in Zusammenarbeit mit dem drittgrössten Elektronikanbieter *RadioShack* und der Mobilfunkfirma *Trumpet Mobile*.

Mit diesem neuen Service kann Geld innerhalb der USA sowie nach Lateinamerika und in die karibischen Länder überwiesen werden – ein Bankkonto ist nicht Voraussetzung. Entgegen den Vorankündigungen sind jedoch bisher die Gebühren für den Mobiltelefon-Transfer nicht tiefer als bei normalen Überweisungen.

4.4 Western Union in der Schweiz

4.4.1 Allgemeine Marktsituation

In der Schweiz werden Geldüberweisungen meist entweder durch Banken oder durch spezialisierte Zahlungsanbieter getätigt. Erstere brauchen eine Lizenz der Eidgenössischen Bankenkommission, während letztere durch die Kontrollstelle für die Bekämpfung der Geldwäscherei reguliert werden. Unter den grossen Geldtransferinstituten hat Western Union zweifellos die Nase vorn. Zum Vergleich: Moneygram besitzt in der Schweiz 16 Verkaufsstellen, während Western Union mittlerweile seinen Service über mehr als 300 Vertriebspartnerstellen anbietet. Allein die SBB führen schweizweit knapp 200 Western-Union-Filialen, im Kanton Zürich etwa sind es mehr als 50. Im Hauptbahnhof Zürich werden pro Tag durchschnittlich 250 Transaktionen abgewickelt. Neben den SBB hat Western Union auch noch mit einem zweiten Service-Public-Anbieter, der PostFinance, einen Exklusivvertrag abgeschlossen, der für Postfinance-Kunden eine Pauschalgebühr von 12 Franken für Online-Überweisungen von bis zu 300 Franken vorsieht. Die weiteren Agenten stammen aus einer bunten Palette von Telekomfirmen, ausländischen Verkaufsläden, Reisebüros oder Internetcafés.

4.4.2 Gebühren

Die grössten Einnahmen verzeichnet Western Union bei den Transfergebühren. Diese Preise werden von der Western Union Zentrale in den USA vorgegeben und gelten für alle Agenten eines Landes. Da die meisten MigrantInnen eher kleinere Beträge zwischen 100 und 300 Franken überweisen, betragen die Transaktionsgebühren generell zwischen 10 bis 20%, also durchschnittlich 14.4%:

Überwiesener Betrag (in CHF)	Gebühr(in CHF)	Prozentanteil (%)
100	21	21.0
150	21	14.0
200	30	15.0
250	30	12.0
300	30	10.0
		Ø14.4

Aufgrund des hohen Wettbewerbs in spezifischen Korridoren hat Western Union in der Schweiz und auch in anderen Ländern seit Anfang 2007 verschiedene Spezial-Aktionen eingeführt: So kosten Überweisungen in afrikanische Länder südlich der Sahara, in die meisten südamerikanischen Länder sowie seit 2008 in die Türkei durchschnittlich noch 5% (Lateinamerika) bzw. 9% des einbezahlten Betrages (Subsahara-Afrika/Türkei).

Region	Betrag in CHF	Gebühr	Prozentsatz
Lateinamerika	0 - 200	10	5
Subsahara/Türkei	100	13	13.0
	150	13	8.6
	200	20	10.0
	250	20	8.0
	300	20	6.6
			Ø 9%

Einen ansehnlichen Gewinn erwirtschaftet Western Union zudem bei der Umrechnung von Währungsumrechnungen, wobei Western Union Wechselkurse verrechnet, die über dem üblichen Marktniveau liegen. Den Kunden in der Schweiz war diese Praxis bis Ende 2006 unbekannt, denn Western Union liess weder in den Verkaufsprospekten noch in den Vertriebsstellen entsprechende Hinweise anbringen. Erst Recherchen eines Journalisten sowie dessen Intervention beim Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement erzeugten den nötigen Druck auf das Unternehmen, die Kunden über diese Gewinnquelle sowie die täglich angewandten Wechselkurse zu informieren. In den USA war Western Union deswegen bereits Mitte der 90er Jahren in der Öffentlichkeit kritisiert und daraufhin mit Sammelklagen konfrontiert worden. Western Union griff damals tief in die Taschen, um aussergerichtliche Einigungen zu erreichen und so einer gerichtlichen Beurteilung zu entgehen. Immerhin verdiente die Firma im Jahr 2007 allein mit dem Wechselkursgeschäft fast 780 Millionen Dollar.

4.5 Blumige CSR-Politik und ein paar faule Blüten

Wie viele grosse internationale Markenunternehmen mangelt es Western Union nicht an einer ausgefeilten CSR-Politik, mit der sich das Management gegenüber den Investoren und der Öffentlichkeit als sozial verantwortliche Firma präsentiert. Den öffentlichen Verlautbarungen zufolge leistet die Firma in ihrem Selbstverständnis Unterstützungshilfe an die Dritte Welt und scheint dabei mit ihrem Engagement weit über das eigentliche Geschäft hinauszugehen. So heisst es in den Worten von Christina Gold, Präsidentin von Western Union: "...at a time when people are pursuing opportunities around the world, we welcome the chance to be the faithful connection that keeps them close to their own homes." Rhetorisch fragt Gold anschliessend: "Could there be a greater or more rewarding responsibility?"⁵

Beispiel 1

Slogan 1: Demut

Western Union trägt gegenüber seinen Kunden und Kundinnen viel Demut zur Schau. So liess etwa der Regionaldirektor für Deutschland, die Schweiz und Österreich in einem Interview Folgendes verlauten: „Man wird demütig gegenüber den Menschen, die unser Service nutzen. Man sieht, dass die Leute, die fern von zuhause sind, viel für ihre Familien tun. (...) es ist wirklich eine hervorragende Leistung und wir sind deswegen immer bestrebt den Leuten zurückzugeben.“⁶

⁵ Mit Blick auf die Geschäftstaktik der Firma lautet die Antwort schlicht: Ja. Die drei folgenden Beispiele zeigen, was sich hinter den vollmundigen Slogans von Western Union auch noch verbirgt: Western Union Annual Report 2006, S. 15.

⁶ http://www.afrikanet.info/index.php?option=com_content&task=view&id=523&Itemid=2 [16.02.08]

Fakt ist...

... dass die zur Schau getragene Demut vor den eigenen Kunden und Kundinnen die starke Position verdeckt, von welcher aus Western Union im Rimessengeschäft auf Kosten der Migranten und Migrantinnen profitiert. Tatsache ist, dass viele Migranten gar keine andere Möglichkeit haben, als auf Western Union zurückzugreifen. Aufgrund der schiereren Grösse und des dichten Schalernetzes kann Western Union seine grössten Konkurrenten wie Moneygram oder Ria Financial Services mehr als in Schach halten – und dass, obwohl diese teilweise tiefere Gebühren veranschlagen.

Migrantinnen und Migranten bleiben andere Finanzintermediäre wie Banken verschlossen, da diese Geldüberweisungen nur tätigen, wenn ein Bankkonto vorhanden ist. Für viele Migranten, vorab in den Empfängerländern, ist dies jedoch nicht der Fall. Vor allem irreguläre Migranten haben keinerlei Möglichkeit, via Banken Geld zu verschicken. Eine Erhebung bei Western Union ergab, dass 30 Prozent der Sender und 80 Prozent der Empfänger kein Bankkonto haben. 90 Prozent der Transaktionen werden nach wie vor über Cash-Abgabe am Schalter getätigt.⁷

Damit nützt Western Union eine strukturelle Schwäche der Migranten zu ihrem Vorteil, präsentiert sich ihnen aber gegenüber gleichzeitig als bewundernde Wohltäterin. Das hinterlässt angesichts der saftigen Gewinne, die Western Union aus dieser Notlage kassiert, einen schalen Nachgeschmack.

Beispiel 2

Slogan 2: Entwicklung

Western Union wird nicht müde, seinen Beitrag für die Entwicklung armer Länder zu loben und sich als unentbehrliches Instrument zur Lebensverbesserung von Millionen von Familien zu verkaufen.⁸

Dass den Migranten und Migrantinnen dabei ein erheblicher Teil des hart erarbeiteten Geldes wegen übersteuerten Gebühren verloren geht, wird vornehm übergangen. Nach aussen werden die hohen Tarife mit dem weltweiten Netz und den hohen Sicherheitsstandards begründet.

Fakt ist...

... dass die tatsächlichen Kostenaufwendungen die aktuellen Gebühren nicht rechtfertigen. Fundierte Schätzungen der Weltbank zeigen, dass jede Überweisung Western Union 5,5 Dollar (erste Überweisung) bzw. 3,6 Dollar (alle nachfolgenden Überweisungen) kostet.

⁷ Vgl. [http://www.wikinvest.com/stock/Western_Union_Company_\(WU\)](http://www.wikinvest.com/stock/Western_Union_Company_(WU)) [5.05.08]

⁸ Zum Beispiel Christina Gold, Präsidentin von Western Union im Geschäftsbericht von 2006: „Western Union is the catalyst that helps improve the quality of life for millions of families worldwide“.

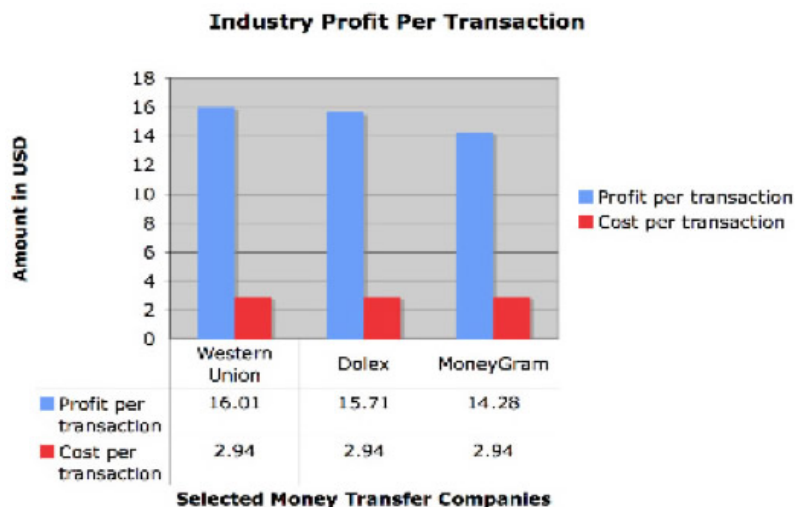
Table 6.3 Estimating the cost of a remittance transaction

Cost in dollars

	First transaction	Subsequent transaction	Electronic processing	Explanation
Sending staff	2.50	0.83	0.50	10 minutes of staff time at \$15 per hour
Receiving staff	0.17	0.17	0.17	10 minutes of staff time at \$1 per hour
Fixed costs	0.27	0.27	0.27	\$40 million system cost recovered over 10 years; 2,000 branches with 20 transactions per day
IT, telecommunications	0.60	0.60	0.60	1 minute international phone call
Rent	1.50	1.50	1.50	\$30 rent per day; 20 transactions per day
Administrative costs	0.50	0.50	0.50	Compliance, general overhead
Total costs	5.54	3.60	2.94	

Source: Ratha and Riedberg 2005.

Gemäss dem Migrantennetzwerk TIGRA (siehe Dossier Kapitel 5) betragen die effektiven Kosten für eine Geldüberweisung durchschnittlich weniger als 20% der erhobenen Gebühren. Auch wenn es sich hier um Schätzungen handelt und die tatsächlichen Kosten aufgrund geheimer Firmendaten nicht eruiert werden können, fällt der Profit für die Firma dennoch unverhältnismässig aus. Der Vergleich mit anderen grossen Geldtransferinstituten zeigt, dass es möglich ist, die Preise zu senken und dennoch einen vernünftigen Gewinn zu machen. Insbesondere die stark regressive Preisgestaltung ist unnötig.



Quelle: TIGRA

Beispiel 3

Slogan 3: Reinvestition

Mit dem Stichwort „Global giving“ unterstreicht Western Union seine philanthropischen Bemühungen welche das Ziel verfolgen, den Migrantengemeinschaften einen Teil des Gewinns zurückzugeben. Seit 2001 finanziert die Firma mit durchschnittlich 10 Millionen Dollar jährlich Projekte im sozialen Bereich oder im Bereich der humanitären Hilfe auf der ganzen Welt. Nach vermehrter Kritik an den Wuchergebühren lancierte Western Union im Winter 2007 zusätzlich das Spendeprogramm „Our world our family“, mit dem sie in den nächsten fünf Jahren mit insgesamt 50 Millionen Dollar Non-Profit-Organisationen in aller Welt unterstützen will.

Als Partner für die ersten Pilotprojekte in Guatemala, den Vereinigten Arabischen Emiraten, den USA sowie in den Philippinen fungiert die internationale Hilfsorganisation Mercy Corps.

Ausserdem hat sich Western Union zu einer Wortführerin in Sachen Migration ernannt und ihre Absicht bekannt geben, sich in internationale Foren und Organisationen für die Bedürfnisse und Rechte der Migranten und Migrantinnen einzusetzen.

Fakt ist...

... dass selbst mit dem neuen Sozialprogramm „Our World, Our Family“ der Spendenanteil am Firmenprofit von 41 Cents pro 100 Dollar Gewinn bloss um 8 Cents auf 49 Cents gesteigert wird. Laut TIGRA spenden andere US-Unternehmen bereits jetzt einen bedeutend grösseren Anteil für karitativen Zwecke auf als Western Union (etwa 2.30 Dollar pro 100 Dollar Gewinn bei Wal Mart oder 7.50 Dollar pro 100 Dollar bei Ben&Jerry's, einem Unternehmen der Unilever-Gruppe).

Abgesehen von diesem rein finanziellen Aspekt stellt sich jedoch die Frage, ob es sinnvoll ist, den Gewinn aus Privatgeldern von Migranten und MigrantInnen unabhängig von deren Interessen für karitative und letztlich vor allem am Marketing orientierte Zwecke zu verwenden? Western Union spricht von Reinvestment zugunsten der Migrantengemeinschaften. Doch wer bestimmt, wohin diese Gelder genau fliessen? Was nützt es einer Familie in Ecuador, wenn ein Teil des Geldes ihres Familienangehörigen einem Blindenheim in Bangladesh zugute kommt? Bislang haben die Migranten und Migrantinnen keine Möglichkeit, auf die philanthropischen Aktivitäten Western Unions Einfluss zu nehmen und mit zu bestimmen, wem die Millionen nützen sollen.

Es drängt sich die Einsicht auf, dass den Kunden und Kundinnen besser gedient wäre, wenn Western Union weniger nehmen würde, statt (etwas) mehr zu geben. Denn durch geringere Gebühren kommt unmittelbar mehr Geld in den Entwicklungsländern an. Dadurch können dort auch mehr Mittel für Nahrung, Bildung und Gesundheit sowie die allgemeine Verbesserung des Lebensstandards eingesetzt werden.

5 Protest von unten: Die internationale TIGRA-Kampagne

Das Geschäft mit Rimessen verspricht lukrativ zu bleiben – auch wenn der Druck auf die Gebühren weiter zunimmt. Laut Prognosen wird das Gebühreneinkommen, welches sich seit dem Jahr 2001 weltweit fast verdoppelt hat, auch in den nächsten Jahren deutlich zunehmen. In den USA und anderswo wehren sich deshalb Migranten und Migrantinnen zunehmend gegen die herrschende Geschäftspolitik von Western Union und anderen Geldtransferinstituten.⁹

So forderte im Jahr 2006 das *Transnational Institute for Grassroots Research and Action* (TIGRA), ein nationales Netzwerk von über 180 Migrantenorganisationen in den USA, die Firma auf, ein so genanntes *Transnational Community Benefits Agreement* (TCBA) zu unterschreiben, mit dem sich Western Union zu sozialen und ethischen Grundsätzen im Rimessengeschäft verpflichten würden. TIGRA fordert u.a. reduzierte Transaktionskosten, faire Wechselkurse und die Respektierung der kulturellen Verschiedenheit der KundInnen. Zudem soll ein Teil des Gewinns in nachhaltige Entwicklungsprojekte investiert werden.

⁹ Siehe www.boycottwesternunion.net.

TIGRA möchte dazu eine Stiftung initiieren, die in ihrer Mehrheit von Migrantinnen und Migranten geleitet wird. Doch das Lobbying blieb erfolglos, so dass TIGRA im Herbst 2007 zum Boykott von *Western Union* ausrief. Die Tigra-Kampagne hat bereits Erfolge vorzuweisen. Es ist gelungen, die Exil-Gemeinschaften innerhalb der USA besser zu vernetzen und auch die Unterstützung von Organisationen aus den Herkunftsländern (v.a. Mexiko und Philippinen) sowie aus Europa, zu gewinnen.

Vier im Juni 2008 noch geheim gehaltene Firmen konnten für die Unterzeichnung des Agreements gewonnen werden. Davon erhofft sich die Kampagne erhöhten Konkurrenzdruck im Rimessenmarkt.

6 Massnahmen der internationalen Politik

Dass beim Thema Rimessen Handlungsbedarf besteht, darin sind Politikerinnen wie Entwicklungsexperten einig. Abschliessend werden zwei Verbesserungsvorschläge kurz vorgestellt.

6.1 Schaffung von Transparenz

Eine simple Möglichkeit, Druck auf die Preise auszuüben, besteht darin, transparent und übersichtlich über die verschiedenen Transferangebote in einem Gastland zu informieren. Neutrale Informationen über verfügbare Dienstleistungsanbieter, deren Übermittlungsfristen, Sicherheitsbestimmungen und Gebühren gibt den Migranten und Migrantinnen die Möglichkeit, die für sie beste und kostengünstigste Lösung zu wählen. Zudem erhöht Transparenz den Druck auf die Anbieter und deren Preisgestaltung. Einige Regierungen haben diesen Ansatz bereits erfolgreich umgesetzt: Die mexikanische Regierung stellt seit 1998 ein Informationsprogramm zur Geldüberweisung von den USA nach Mexiko zur Verfügung (www.profeco.gob.mx). Als europäische Premiere lancierte das britische Departement für Internationale Zusammenarbeit Ende 2005 eine Info-Website zur Überweisung von Migrantengeldern (www.sendmoneyhome.org). Die Site enthält nicht nur vergleichende Angaben zu den verschiedenen Angeboten, sondern auch finanzielle Tipps und Ratschläge. Die Internetseite hat mittlerweile in vielen europäischen Ländern Nachahmer gefunden. Bis dato haben Frankreich (<http://www.envoirdargent.org>), Deutschland (www.geldtransfair.de), die Niederlanden (<http://www.geldnaarhuis.nl>) und Norwegen (<http://www.sendepenger.no>) ähnliche Websites eingerichtet. In der Schweiz wird derzeit unter Federführung des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco) in der gleichen Absicht eine Broschüre erarbeitet.

Zur Erhöhung der Transparenz kann auch die Erarbeitung eines freiwilligen Kodex für Dienstleistungsanbieter im Geldtransferbusiness beitragen. So hat etwa ein Ausschuss der Bank für Internationalen Zahlungsverkehr (BIZ) zu Beginn des Jahres 2007 einen Bericht mit allgemeinen Prinzipien zur sinnvollen Handhabung des Rimessenmarktes herausgegeben. Banken und Geldüberweisungsunternehmen werden darin aufgefordert, ihre Gebühren, Wechselkurse etc. zu veröffentlichen.¹⁰

¹⁰ <http://www.bis.org/publ/cpss76.htm>

6.2 Den Zugang zu Banken erhöhen

Die entwicklungsfördernde Wirkung von Rimessen könnte dadurch gesteigert werden, dass die EmpfängerInnen Zugang zu Finanzdienstleistungen wie Sparkonten oder Mikrokrediten erhalten. Heute sind ein grosser Teil vor allem der ländlichen Bevölkerung in Entwicklungsländern von Bankdienstleistungen ausgeschlossen. Netzwerke von Geldüberweisungskanälen mit bankenähnlichen Institutionen wie lokalen Sparkassen oder Mikrofinanzinstituten könnten hier Abhilfe schaffen. Es gibt bereits heute erfolgreiche Beispiele für solche Partnerschaften.

Die amerikanische Zentralbank und die mexikanische Nationalbank (Banco Nacional de Mexico) etwa entwickelten ein gemeinsames Transfernetzwerk, über das seit 2005 mit dem Service „Directo a Mexico“ schnell und kostengünstig Geld von den USA nach Mexiko geschickt werden kann. Sowohl der Sender wie auch der Empfänger benötigen dazu ein Bankkonto auf einer dem Netz angeschlossenen Bank. Um die begünstigten Familien im Herkunftsland noch besser zu erreichen, initiierte die staatliche Entwicklungsbank „Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros“ (Bansefi) zusätzlich das Programm „L@Red de la Gente“. Damit werden verschiedene Sparkassen und Kreditunionen in ländlichen Gebieten oder in Städten, in denen Geschäftsbanken rar vertreten sind, technisch aufgerüstet und ans Rimessen-Netzwerk von „Directo a Mexico“ angeschlossen. Auch ärmere Familien können so Rimessen via Bankkonti entgegennehmen und dadurch in den Finanzkreislauf eingebunden werden.

Ein anderes Beispiel ist die Apex Bank in Ghana, eine staatlich unterstützte ländliche Bank, die das Ziel verfolgt, die Finanzintermediation in ländlichen Gebieten zu fördern.¹¹ Zur besseren Kanalisierung der Rimessen arbeitet Apex mit einer Handvoll kommerzieller Banken zusammen. Dank dieser Zusammenarbeit können Rimessen auch entlegene Gebiete sowie Menschen erreichen, die in ihrem Alltag mit dem kommerziellen Finanzkreislauf wenig oder gar nichts zu tun haben.

Die Schweizer Banken allerdings bieten in Entwicklungsländer für die arme Bevölkerung oder gar für die breite Mittelschicht keine Dienstleistungen an. Sie konzentrieren sich auf das lukrative „Private Banking“ für die reichen Eliten (und leisten dabei häufig Beihilfe zur Steuerhinterziehung) und Bankdienstleistungen für multinationale und andere Grosskonzerne.

7 Fazit

Während international das Thema Rimessen vermehrt an Bedeutung gewonnen hat, tut sich in der Schweiz noch wenig. Als im Jahr 2006 ein nationalrätliches Postulat die hohen Gebühren von Agenturen und Geldinstituten bei Transferzahlungen kritisierte, hielt der Bundesrat den Erlass von Gegenmassnahmen für unangebracht. Er begründete die Ablehnung des Postulats damit, dass „keine den Wettbewerb markant beeinflussenden Markteintrittshürden“ bestehen würden. Der Blick auf den aktuellen Rimessen Markt in der Schweiz zeigt indes ein etwas anderes Bild. Western Union baut seine Präsenz zunehmend aus, für Überweisungen in Länder ausserhalb des EU-Raums gibt es kaum Alternativen. Die Angebote via Banken sind meist teuer und langsam, andere Geldtransferinstitute sind markant schwächer vertreten. Während es mit der „Single European Payment Area“ (SEPA) politisch möglich wurde, Geldüberweisungen zwischen Banken in EU- und EWR-Ländern kostengünstig und schnell zu tätigen, bleiben zum Beispiel die Länder der Balkanregion draussen- obwohl gerade die grösste Migrantengemeinschaft von ausserhalb der EU aus dieser Region stammt.

¹¹ <http://www.arbapexbank.com/>

Hier - um nur ein Beispiel zu nennen - wäre es im Sinne einer nachhaltigeren Nutzung von Rimessen angebracht, mit Bankenpartnerschaften oder geteilten Netzwerken Alternativen zur aktuellen Situation zu schaffen.

Es bleibt zu hoffen, dass etwas mehr Transparenz (durch die Broschüre des SECO), Öffentlichkeit (durch dieses Papier und sporadische Medienberichte) und der Druck der TIGRA-Kampagne sicher stellen, dass sich der Trend zu sinkenden Gebühren in der Schweiz nicht umkehrt.

Auswahl Literatur

- Orozco Manuel/Fedewa, Rachel (2006): *Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation*, Working Paper 24 (Inter-American Development Bank), Buenos Aires.
- World Bank (2006): *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*.
- World Bank (2007): *Migration and Remittances. Factbook 2008*.