



# Chancen und Grenzen der Digitalisierung von Heimatüberweisungen aus Deutschland

**H**eimatüberweisungen (engl. Remittances) sind Geldtransfers, die Haushalte von im Ausland lebenden Familienangehörigen erhalten. Für viele Menschen in Entwicklungsländern sind sie die wichtigste Einnahmequelle. Dabei kann es sich um Bargeld oder bargeldlose Zahlungen handeln. Diese können sowohl über formelle als auch über informelle Kanäle übermittelt werden. Heimatüberweisungen spielen seit einigen Jahren eine zentrale Rolle im internationalen Diskurs um den Zusammenhang von Migration und Entwicklung. In diesem Fact Sheet soll es darum gehen, inwieweit der gegenwärtige technische Fortschritt und damit auch die Digitalisierung von Geldzahlungen sowie die schnelle Ausbreitung von digitalen Zahlungsplattformen dazu beitragen, grenzüberschreitende Heimatüberweisungen billiger und effizienter zu machen.

## Hohe Kosten ...

Die Kosten für Heimatüberweisungen von MigrantInnen bleiben - trotz bescheidener Fortschritte in den letzten Jahren - mit durchschnittlich 6,9 % pro 200 US-Dollar-Überweisung im 3. Quartal 2018 immer noch zu hoch (World Bank 2018a: 8). Südostasien ist mit Kosten von 5,4 % des Überweisungsbetrages die Empfängerregion mit den niedrigsten Kosten und Subsahara-Afrika

die teuerste mit durchschnittlich 8,4 %. Dabei ist ein Geldtransfer von Deutschland nach Subsahara-Afrika mit durchschnittlich 7,2 % deutlich teurer als eine Überweisung von Deutschland in die USA. Innerhalb Afrikas sind die Überweisungsgebühren sogar noch höher: Eine Überweisung in Höhe von 200 US-Dollar von Südafrika nach Mosambik kann bis zu 15 % des Überweisungsbetrages an Gebühren kosten. Banken sind dabei mit 10,5 % der teuerste Weg für Heimatüberweisungen. Grund dafür sind in erster Linie die hohen Gebühren, die von Banken, Postämtern und Geldtransferdienstleistern wie beispielsweise Western Union, erhoben werden.

## ... keine Banken

Mehr als 1,7 Mrd. Menschen weltweit haben kein Bankkonto. Fast alle dieser Menschen leben in Entwicklungsländern, also in wichtigen Empfängerländern von Heimatüberweisungen. Sie sind deshalb auf Geldtransferdienstleister oder informelle VermittlerInnen angewiesen.

In der Fachliteratur ist häufig von „Korridoren“ die Rede. Damit sind Heimatüberweisungen zwischen zwei bestimmten Ländern gemeint: dem Sendeland und dem Empfängerland. Einen Korridor bilden zum Beispiel die USA als Sendeland und Mexiko als Empfängerland. Auch Deutschland hat als Sendeland gleich mehrere Korridore mit unterschiedlichen Merkmalen. So können die Kosten eines bestimmten Korridors durch die allgemeine politische Situation, Bankenregulierungen, das Wechselkursregime oder die Anzahl von Vertriebsstellen im Empfängerland beeinflusst werden. In vielen

Fällen versuchen Menschen deshalb, strenge Regulierungen durch informelle Kanäle zu umgehen. Je nach Korridor werden Schätzungen zufolge mehr als 50 % der Heimatüberweisungen über informelle Kanäle durchgeführt.



## Strenge Regulierungen

In einem grenzüberschreitenden Geldtransfer von Berlin nach Marrakesch beispielsweise brauchen beide KundInnen im Sendeland und im Empfängerland ein Bankkonto. Die Bank im Sendeland überweist den Betrag über eine Filiale in das Empfängerland (Korrespondenzbank). Aufgrund sich verschärfender, internationaler Regulierungen gegen Geldwäsche und Terrorfinanzierung, die unter anderem auf Drängen der USA eingeführt wurden, haben die meisten internationalen Banken die Kosten für grenzüberschreitende Überweisungen in bestimmte Länder erhöht oder ihre Filialen in vielen „instabilen“ und armen Ländern, wie zum Beispiel Somalia, geschlossen, da Geschäfte dort für sie zu teuer und riskant sind. Die Regulierungen führen zu einer Abkopplung zahlreicher Menschen vom Finanzsystem in armen Ländern. Nur jeder fünfte erwachsene Mensch mit einem Einkommen von weniger als 2 US-Dollar pro Tag hat Zugang zu einem Bankkonto. Das bedeutet, dass beinahe 80 % dieser Menschen von finanziellen Dienstleistungen ausgeschlossen sind. Diese Ausgangssituation gilt als der Startschuss der großen Geldtransferdienstleister (MTO, engl.: Money Transfer Operator).

## Die drei größten Geldtransferdienstleister in Europa

Als Folge der beschriebenen Regulierungen übernahmen zunächst wenige MTO wie Western Union oder MoneyGram den Markt für Heimatüberweisungen. Im Gegensatz zu den Banken konnten sich diese Anbieter auf das Kerngeschäft der Heimatüberweisungen konzentrieren; sie nahmen zudem die strengen Regulierungen nicht so genau wie die Banken. Verlässliche Identitätskontrollen der Beteiligten werden nur teilweise unternommen. Unterschiedliche Formen von Betrug können deswegen nur bedingt kontrolliert werden und sind nicht ausgeschlossen. 589 Mio. US-Dollar zahlte beispielsweise Western Union im Jahr 2017 als Strafe an das US-Justizministerium für Verletzungen der Vorschriften zu Geldwäsche und Terrorfinanzierung.

Die Gewinne der MTO kommen aus zwei Quellen: 1) den Gebühren, die MigrantInnen und EmpfängerInnen bezahlen müssen und 2) der Differenz zwischen dem Wechselkurs, der den KundInnen berechnet wird, und dem aktuellen Devisenmittelkurs (spread). So hat beispielsweise Western Union versucht, Verluste bei den Gebühren durch größere Wechselkursdifferenzen zu kompensieren. Der Gewinnanteil aus den Geschäften mit dem Wechselkurs lag im Jahr 2016 bei 27 % des Gesamtgewinns. Solange es keine Konkurrenten gab, die den KundInnen einen günstigeren Wechselkurs anboten, ging das Geschäft gut (Romaldini 2018).

Dabei werden mehr als 75 % des Geschäftes mit Heimatüberweisungen von den drei größten MTO Western Union, MoneyGram und Ria kontrolliert. In den letzten Jahren wurde u.a. durch die beschriebene Methode ein gewinnträchtiges Geschäftsmodell entwickelt, das vielerorts auf dem Rücken von zahlungsbereiten MigrantInnen und ihren bedürftigen Familien aufbaut.

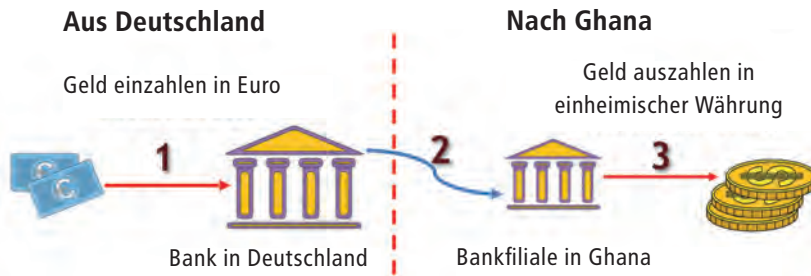
**Western Union:** Das Unternehmen besteht seit über 160 Jahren und ist mit einem Volumen von 80 Mrd. US-Dollar an Heimatüberweisungen der Branchenprimus. Inzwischen werden die Dienstleistungen von Western Union in mehr als 200 Ländern über mehr als 550.000 lokale Vertriebsstellen und mehr als 100.000 Bankautomaten mehr als 150 Mio. KundInnen angeboten. Erst Mitte der 1980er Jahre, als durch Deregulierungen eine grenzüberschreitende Tätigkeit möglich wurde, stieg Western Union ins Geschäft mit Heimatüberweisungen ein. Eigenen Berechnungen zufolge werden von Western Union ca. 29 Transaktionen pro Sekunde weltweit durchgeführt. Das Vertrauen der KundInnen ist der größte Vorteil von Western Union gegenüber der Konkurrenz.

**MoneyGram:** 1940 in den USA gegründet, ist MoneyGram nach Western Union der weltweit zweitgrößte Anbieter für Heimatüberweisungen. Das Unternehmen besitzt ein breites Netz von 347.000 Filialen in mehr als 200 Ländern. In deutschen Großstädten finden sich zumeist Filialen, die im Franchise-System betrieben werden. Das Unternehmen unterliegt der Kontrolle der Bankenaufsicht (BaFin). In Deutschland besteht eine Ausweisungspflicht zur Durchführung von Geldtransfers. MoneyGram ist ein Finanzdienstleister, jedoch keine in Deutschland zugelassene Bank.

**Ria:** Ria wurde im Jahr 1987 in New York mit einer einzigen Filiale für MigrantInnen gegründet und ist inzwischen der viertgrößte Anbieter von Heimatüberweisungen. Das Unternehmen ist in mehr als 150 Ländern präsent und verfügt über ein Netzwerk von mehr als 292.000 Filialen weltweit. Im wichtigen Korridor zwischen USA und Mexiko ist Ria sogar der führende Anbieter. Im Zeitraum von 2009 bis 2017 stieg die Zahl der Transaktionen von 19,1 Mio. auf 2,3 Mrd.



## Grafik 1: Heimatüberweisung mit Hilfe eines Bankkontos



1. Der Sender zahlt das Geld über ein Bankkonto und liefert Kontoinformationen des Empfängers.
2. Die Bank überweist das Geld an die Korrespondenzbank im Empfängerland.
3. Die Korrespondenzbank zahlt das Geld an den Empfänger.

## Heimatüberweisung mit Hilfe eines MTO



Quelle: SÜDWIND nach [www.clipproject.info](http://www.clipproject.info)

Eine Überweisung über einen solchen Dienstleister ist häufig mit einem hohen Aufwand und weiteren Kosten verbunden. Mehr als 90 % der legalen Heimatüberweisungen weltweit werden bar getätigt. Die SenderInnen zahlen das Geld bei einer Bank oder einer Vertriebsstelle des MTO ein und veranlassen für eine Gebühr die Überweisung. Um das Geld im Ziel-land in Empfang nehmen zu können, müssen die EmpfängerInnen, in der Regel Familienangehörige, eine Vertriebsstelle desselben Dienstleisters am Zielort aufsuchen und das Geld gegen Gebühr bar abholen. Da die Vertriebsstellen häufig nicht in unmittelbarer Nähe liegen, werden oft große Entfernungen zurückgelegt und zusätzliche Kosten in Kauf genommen. Wird die Geldübergabe von ZwischenhändlerInnen, KioskbetreiberInnen oder Busunternehmen übernommen, ist das nicht günstiger für die GeldempfängerInnen. Denn auch die ZwischenhändlerInnen verlangen weitere Gebühren für ihre Dienste. Zudem ist dieser Zahlungsweg nicht immer sicher und kann sehr lange dauern.

Der internationale Druck auf Banken und MTO nimmt seit einigen Jahren zu. Die Gruppe der zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G20) und die Vereinten Nationen verlangen beispielsweise in der Agenda 2030 mehr Transparenz, nicht nur bei Gebühren und Wechselkursberechnungen. Zudem sind durch die rasante Ausbreitung von Internetplattformen für Geldtransfers neue digitale Anbieter auf dem Markt getreten, die viel günstiger für die KundInnen sind.

1. Der Sender zahlt den zu überweisenden Geldbetrag und die Transaktionsgebühren in Euro ein und füllt vor Ort das Datenerfassungsblatt aus. Benötigt wird kein Bankkonto und keine Kreditkarte sondern lediglich ein gültiger Ausweis.
2. Um das Geld vom MTO im Empfängerland zu erhalten, muss der Empfänger sein gültiges Ausweisdokument, die Money Transfer Control Number (MTCN), die er vom Versender erhalten hat, vorzeigen. Vor- und Nachnamen des Absenders und die Höhe des erwarteten Betrags werden auch vom MTO verlangt.
3. Der MTO zahlt das Geld über ein Bankkonto und liefert Kontoinformationen des Empfängers an die Bank, falls Konto vorhanden.
4. Die Bank überweist das Geld an die Korrespondenzbank im Empfängerland.
5. Die Korrespondenzbank zahlt das Geld an den MTO im Empfängerland aus.



## Mit der Digitalisierung entstehen neue Anbieter

Mit der Hardware- und Softwareentwicklung hat sich auch das Banken- und Finanzsystem stark verändert. So können zum Beispiel Finanztransaktionen von zu Hause am Computer oder über das Handy unternommen werden. Da sie Bankgeschäfte, unter anderem Geldüberweisungen oder Webplattformen für Finanztransaktionen ermöglichen, bieten Internetplattformen und Apps die Chance, vielen Menschen einen Zugang zum Finanzsystem zu verschaffen.

Der Anteil digitaler Firmen an Geldtransfergeschäften in Industrie- und Schwellenländern ist in den letzten Jahren stark angestiegen. Mit der Entwicklung von digitalen Überweisungsplattformen und Geldzahlungen mit Hilfe eines Smartphones sind neue Geschäftsmodelle entstanden. In Subsahara Afrika sind die Entwicklungen sehr dynamisch: Bereits 21 % aller Erwachsenen haben ein Mobile Money Konto. Das sind doppelt so viele wie 2014 (World Bank 2018b). Neuartige digitale Anwendungssysteme in der Finanzdienstleistungsbranche werden unter dem Begriff „Fintech“ (siehe Kasten) zusammengefasst.

### Technologierevolution bei Finanzdienstleistungen

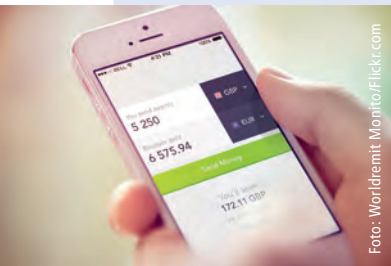


Foto: WorldRemit/Monito/Flickr.com

Fintech: „So werden junge Technologie-Firmen bezeichnet, die übers Internet oder Handy Geldgeschäfte anbieten, bequemer und häufig billiger als klassische Banken. Kein teures Filialnetz, kleine Zentralen, modernste Software - auf diese Weise unterbieten die Herausforderer die etablierten Konzerne. [...] Der Markt für Überweisungen von Einwanderern in die alte Heimat ist riesig. Die Weltbank schätzt, dass solche Transfers in diesem Jahr global 601 Milliarden Dollar ausmachen werden.“ Zu den wichtigsten Anbietern gehören die britischen Fintechs WorldRemit, Transferwise und Azimo sowie Currencyfair aus Irland.

Auszug: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/geld-transfer-konkurrenz-aus-dem-internet-1.2886833>

Heimatüberweisungen sind für Fintechs ein wichtiger Markt. Fintech-Anbieter versprechen vor allem Vorteile hinsichtlich der Kosten, der Geschwindigkeit und der Benutzerfreundlichkeit und fordern damit traditionelle MTO heraus. Durch das

Aufkommen neuer Technologien gibt es mittlerweile einen großen Markt mit vielen verschiedenen Möglichkeiten der Geldüberweisung. Weltweit haben im Jahr 2016 ca. 52 % der Erwachsenen (91 % in reichen und 44 % in armen Ländern) digitale Zahlungen erhalten oder gesendet (World Bank 2018b). Banken, MTO, aber auch Mobilnetzbetreiber nutzen bereits teilweise die Vorteile von Fintechs für grenzüberschreitende Heimatüberweisungen. Schätzungen zufolge wird bis zum Jahr 2020 der Anteil digitaler Heimatüberweisungen am Gesamtvolumen der Heimatüberweisungen von derzeit 36 % auf 44 % steigen (GSMA 2017). Fintechs wie Transferwise, WorldRemit oder Xoom haben bereits wichtige Marktanteile für Heimatüberweisungen erobert (siehe Grafik 1).

Das mehr als 1.000 MitarbeiterInnen starke Start-up Transferwise aus London bietet Auslandsüberweisungen in 49 Währungen an – und das nach eigenen Angaben „bis zu sechsmal günstiger als bei traditionellen Banken“. Hierzulande kooperiert Transferwise mit der Berliner Onlinebank N26, deren gemeinsames Ziel es ist, faires und transparentes Banking ohne versteckte Gebühren anzubieten. N26 nähert sich diesem Ziel durch einen Fokus auf mobile Lösungen und innovative Funktionen, Transferwise nutzt ein Peer-to-Peer System um Auslandsüberweisungen fairer, transparenter und günstiger zu machen als eine durchschnittliche Bank.

Ein weiteres erfolgreiches Fintech ist WorldRemit, das 2010 vom somalischen Migranten Ismail Ahmed gegründet wurde. Im Jahr 2018 können über WorldRemit Menschen aus 50 Ländern Überweisungen in 150 Länder weltweit senden. Je nach Korridor ist es für KundInnen von WorldRemit möglich das Geld auf Bankkonten zu überweisen oder als Bargeld von lokalen Bargeldbüros auszahlen zu lassen. In vielen Ländern besteht auch die Möglichkeit einer Zahlung an das Smartphone der EmpfängerInnen, entweder als Guthaben in einer mobilen Geldbörse oder als Erhöhung des Datenvolumens. Mehr als ein Drittel der Heimatüberweisungen über WorldRemit wird auf Smartphones empfangen. WorldRemit nimmt für sich in Anspruch, der weltweit führende Versender von Heimatüberweisungen an mobile Geldbörsen zu sein.

**Grafik 2: Grenzüberschreitende Heimatüberweisungen nach Provider**

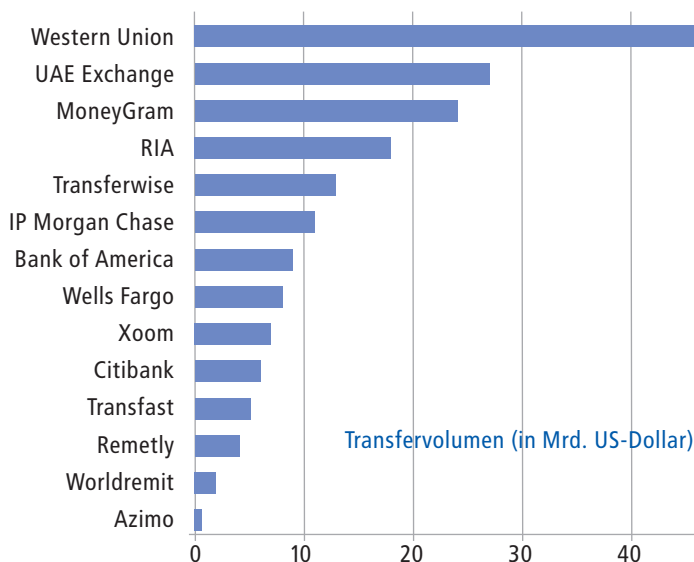


Foto: Flickr.com, Graham/Worl Remit/Flickr.com

Quelle: Eigene Schätzungen nach SaveOnSend.com



## Mobile Money – die mobile Geldbörse

Das sogenannte Mobile Money, Zahlungstransaktionen mit Hilfe eines Mobiltelefons, hat in den letzten Jahren an Beliebtheit gewonnen: Es ist inzwischen in mehr als 90 Ländern vorhanden und wird in mehr als drei Viertel der Länder des Globalen Südens als Zahlungsmodalität eingesetzt. Weltweit ist der Anteil von Netzbetreibern, die neben den herkömmlichen Mobilfunkdiensten auch Mobile Money via Smartphones anbieten, von 56 % im Jahr 2015 auf 73 % im Jahr 2017 angestiegen. Insbesondere in Subsahara-Afrika läuft die Entwicklung rasant (GSMA 2018). Grund für die wachsende Verbreitung von Heimatüberweisungen mit Hilfe von Mobiltelefonen sind die geringen Kosten. Aktuelle Studien zufolge sind die Gebühren pro 200 US-Dollar-Überweisung im Jahr 2017 in 45 Korridoren weiter zurückgegangen und liegen derzeit bei circa 1,7 %. Das ist zwar eine positive Entwicklung, aber mit einem Anteil von gerade 12% aller formellen Heimatüberweisungen weltweit, ist es immer noch nicht signifikant genug, um die globalen Durchschnittskosten zu reduzieren. Das Potential von Mobile Money für eine drastische Senkung der Kosten für Heimatüberweisungen ist damit vorhanden, aber noch nicht ausreichend (GSMA 2018).

Als EmpfängerIn einer Heimatüberweisung kann man sich das Geld bei eingetragenen AgentInnen oder Vertriebsstellen bar auszahlen lassen. Weltweit gibt es mehr als 5,3 Mio. solcher Vertriebsstellen für Mobile Money, mit denen Millionen von Haushalten ohne ein Bankkonto erreicht werden können. Diese Vertriebsstellen für Mobile Money haben jedoch oft nicht genügend Bargeld, um mehrmals am Tag Beträge im Wert von 200 bis 300 US-Dollar (der typische Betrag für eine Heimatüberweisung) auszuzahlen. Um dieses Problem zu umgehen, müssten entweder die AgentInnen mehr Geld vorhalten, was für viele ein Sicherheitsproblem darstellt, oder die Bezahlungsmöglichkeiten für Mobile Money müssten ausgebaut werden. Dadurch wäre eine Auszahlung des Guthabens in bar nicht mehr nötig. Gegenwärtig steigt zwar die Akzeptanz von Mobile Money als Bezahlungsmittel, ist aber noch immer nicht ausreichend verbreitet. Es gibt allerdings Hinweise darauf, dass hohe Volumina an eingehenden Heimatüberweisungen mit einer hohen Akzeptanz von Mobile Money einhergehen (Morazán/Krone 2018).



## Die Blockchain Revolution

Der Begriff Blockchain bezieht sich auf die Technologie, die den in den letzten zehn Jahren entwickelten digitalen Währungen wie Bitcoin zugrunde liegt. Bereits im Jahr 2008 schrieb ein bis heute nur unter seinem Pseudonym bekannter Autor (Satoshi Nakamoto) ein einflussreiches Papier, in dem es um elektronischen Peer-to-peer Zahlungsverkehr ging. Im Finanzwesen bezeichnet „Peer-to-Peer-Transaktion“ die Ausbeziehungsweise Einzahlung von Geldwerten zwischen zwei Personen, ohne dass ein Finanzinstitut vermittelnd dazwischensteht. Derartige Barzahlungen können nach Nakamoto über das Internet mit Hilfe von Digitalsignaturen („Hash“), einer Art Passwort, abgesichert werden. In der Folge entstand 2009 mit Hilfe einer Referenzsoftware „Bitcoin“, die erste digitale Währung (Kryptowährung) auf der Grundlage eines gemeinsamen dezentralen Buchungssystems. In einer solchen dezentralen Datenbank werden neue Datensätze wie eine Kette von Blocks („Blockchain“) aneinandergereiht, wobei jeder Block Informationen zum vorherigen Block enthält. Eine Blockchain ist offen einsehbar und wird auf vielen verschiedenen Computern gleichzeitig aktualisiert und gespeichert. Das macht das System so sicher.

Die Blockchain Technologie wird derzeit auch für Heimatüberweisungen eingesetzt. Einige der neuen Unternehmen, die heute bereits Heimatüberweisungen per Blockchain ermöglichen, sind das afrikanische BitPesa, CoinPip aus Singapur und Volabit aus Mexiko. Cuba Ventures Corp. hat eine blockchain-basierte Payment-Plattform für Heimatüberweisungen von MigrantInnen in ihre Heimatländer geschaffen. Erster Testmarkt ist der 3 Mrd. US-Dollar schwere Markt für Heimatüberweisungen kubanischer MigrantInnen in den USA.

Ein großer Kritikpunkt ist allerdings der hohe Energieverbrauch, um einen Transfer zu vollziehen. Dadurch, dass für die kryptografische Verlinkung Rechenleistung von Computern benötigt wird, ist der Energieverbrauch des Netzwerks insgesamt sehr hoch.



## Die drei Großen entdecken die Digitalisierung

Nach eigenen Angaben liegt das Interesse von Western Union darin, die beste Technologie zu finden, grenzüberschreitende Geldüberweisungen schnellstmöglich durchzuführen. So ist die Firma inzwischen in der Lage, Heimatüberweisungen

nicht nur mit Hilfe von Bankkonten, sondern auch via Mobile Money zu ermöglichen. Die wichtigste Verbindung zur digitalen Welt hat Western Union mit Salesforce, dem Anbieter von webbasierten Geschäftsanwendungen und Kundenbeziehungsmanagement. Nutzer können über ihren Computer oder mobile Endgeräte, wie z. B. Smartphones, Kundendaten und -aufträge abrufen und bearbeiten. Ein entscheidender Schritt war auch die Übernahme von Ria durch Euronet, einem Anbieter von Internetzahlungen.

So versuchen traditionelle MTO, sich an die bestehenden Entwicklungen im digitalen Bereich anzupassen. Bereits 2015 hatte Western Union beispielsweise in Ghana die Zusammenarbeit mit Ecobank, dem größten Finanzdienstleister Ghanas, gestartet. Ria folgte 2017. Durch diese Zusammenarbeit mit Ecobank erhalten die MTO Zugang zu den 77 Filialen und 167 Unteragenten der Ecobank. Von entscheidender Bedeutung für die Zusammenarbeit war für Ria die Entwicklung digitaler Lösungen durch Ecobank, wie die Mobile App die in Ghana auf den Markt gebracht wurde. Damit können Heimatüberweisungen auch auf diesem Weg die EmpfängerInnen erreichen. Ein Bankkonto ist nun nicht mehr notwendig.

Auch MoneyGram führte den direkten Geldtransferdienst auf Bankkonten für seine KundInnen ein. Die Gelder können online über MoneyGram versendet oder bei einer der Filialen beauftragt werden. Der Überweisungsbetrag steht dem Empfänger dann innerhalb weniger Minuten entweder bar, online oder an Geldautomaten zur Verfügung. Damit verfolgt auch MoneyGram eine Gesamtstrategie, um seine digitale Präsenz auszubauen.

## SÜDWIND

Seit fast 30 Jahren engagiert sich SÜDWIND für wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit weltweit. Anhand von konkreten Beispielen zu Missständen decken wir ungerechte Strukturen auf, machen sie öffentlich und bieten Handlungsalternativen. Dabei verbinden wir unsere Recherchen mit entwicklungspolitischer Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit und tragen Forderungen in Kampagnen, Gesellschaft, Unternehmen und Politik. Durch Gespräche mit Verantwortlichen aus Politik und Unternehmen oder die Beratung von EntscheidungsträgerInnen in der Gesellschaft tragen wir so zu Veränderungen bei.



### Impressum

Bonn, Januar 2019

### Herausgeber

SÜDWIND e.V.  
Kaiserstraße 201  
53113 Bonn  
Tel.: +49(0)228-763698-0  
info@suedwind-institut.de  
www.suedwind-institut.de

### Bankverbindung:

KD-Bank  
IBAN: DE45 3506 0190 0000 9988 77  
BIC: GENODED1DKD

### Autor:

Dr. Pedro Morazán

### Mitarbeit, Redaktion und Korrektur:

Florin Ameln, Antonia Dietzfelbinger,  
Irene Knoke, Vera Schumacher

**V.i.S.d.P.:** Martina Schaub

**Gestaltung:** www.pinger-eden.de

### Druck und Verarbeitung:

Brandt GmbH, Bonn  
Gedruckt auf Recycling-Papier

Für den Inhalt dieser Publikation ist allein SÜDWIND e.V. verantwortlich; die hier dargestellten Positionen geben nicht den Standpunkt von Engagement Global gGmbH und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder.

## Schlussfolgerung

Digitale Lösungen bieten eine große Chance, die Kosten von Heimatüberweisungen zu senken. Das zeigt sich auch an den rasanten technischen Entwicklungen in den Sendeländern, die eine nicht vorhersehbare Dynamik entwickelt haben. Es ist damit zu rechnen und es bleibt zu hoffen, dass bei entsprechenden Regulierungen mehr Wettbewerb zugunsten der KundInnen entstehen wird. Die AnbieterInnen digitaler neuer Technologien und Fintechs verfügen allerdings bisher noch nicht über die nötige flächendeckende Infrastruktur in den Empfängerländern. Die deutsche nichtstaatliche Entwicklungszusammenarbeit zeigt sich derzeit überwiegend passiv, obwohl die Digitalisierung enorme Chancen für eine finanzielle Eingliederung der Länder des Globalen Südens bietet. Es ist daher insbesondere von staatlicher Seite dringend notwendig, sich anhand von bestimmten Korridoren Gedanken über diese Potenziale und Möglichkeiten zu machen. Ähnlich wie in anderen Bereichen könnte hier die Bundesregierung einen Multi Akteurs Dialog starten, um nachhaltige Lösungen zu finden, damit Heimatüberweisungen zu mehr nachhaltiger Entwicklung beitragen können.



Foto: Mentio/Flickr.com

## Literatur

- AFI (2018): Innovative Cross-Border Remittance Services: Experiences from AFI Member Countries. Digital Financial Services (DFS) Working Group.
- GSMA (2017): State of the Industry Report on Mobile Money.
- GSMA (2018): Mobile money: Competing with informal channels to accelerate the digitisation of remittances.
- Morazán, P./Krone, J. (2018): Geld in Bewegung: Warum Heimatüberweisungen billiger, sicherer und schneller werden müssen.
- Romaldini, M. (2018): How Is the International Money Transfer Market Evolving?
- World Bank (2018a): Remittance Prices Worldwide.
- World Bank (2018b): The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution.

## Links

<http://remittanceprices.worldbank.org>  
<https://www.juniperresearch.com/researchstore/fintech-payments/money-transfer-remittances>

Gefördert aus Mitteln des Kirchlichen Entwicklungsdienstes durch Brot für die Welt - Evangelischer Entwicklungsdienst, durch den Evangelischen Kirchenverband Köln und Region sowie die Evangelische Kirche im Rheinland.

Gefördert durch ENGAGEMENT GLOBAL mit finanzieller Unterstützung des



Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

