

Große Hilfe, große Gewinne

Nie schickten Migranten so viel Geld um den Globus wie heute. Ausgerechnet **jetzt muss Marktführer Western Union um sein Geschäftsmodell bangen.** Wie Fintechs den Markt für Heimatüberweisungen revolutionieren.

Stefan Reccius Frankfurt

Mit vier rostbraunen Scheinen in der Hand tritt Elvir Colovic an den Schalter. „Ich möchte 200 Euro nach Montenegro schicken“, sagt Colovic. Das Geld ist für seine Mutter, ein Geschenk zum Opferfest, dem höchsten muslimischen Feiertag. Doch auch außerhalb des Feiertags schickt Colovic regelmäßig Geld in seine Heimat, seit er vor 28 Jahren nach Deutschland ausgewandert ist. Dafür ist er bereit, 4,90 Euro draufzulegen: So viel behält Western Union für den Transfer von Frankfurt nach Montenegro als Gebühr ein.

Wenn Migranten wie Colovic Geld in alle Welt schicken, ist das für ihre daheimgebliebenen Familien eine große Hilfe - und für Finanzdienstleister wie Western Union ein großes Geschäft. Der Markt für Heimatüberweisungen wächst kräftig. Trotzdem waren die Zeiten für den Marktführer nie so schwer. Und das liegt nicht an den 589 Millionen Dollar, die Western Union voriges Jahr wegen seines laxen Umgangs mit Vorschriften zur Geldwäsche und Terrorfinanzierung als Strafe an das US-Justizministerium zahlte. Vielmehr mischen Start-ups mit Kampfpreisen und sekunden-schnellen Überweisungen die etablierten Dienstleister auf.

Es ist ein lukratives Marktsegment, denn Migranten schicken immer mehr Geld um den Globus. Aus Deutschland überwiesen Arbeitnehmer mit ausländischer Staatsangehörigkeit im Jahr 2017 laut Bundesbank 4,6 Milliarden Euro ins Ausland (siehe Kasten). Das waren 50 Prozent mehr als vor fünf Jahren. Insgesamt unterstützten Migranten ihre Familien in der Heimat weltweit mit 613 Milliarden Dollar, schätzt die Weltbank. Zum Vergleich: An zwischenstaatlicher Entwicklungshilfe fließt nicht mal ein Viertel dieser Summe. Vor allem in unterentwickelten Regionen gelten Heimatüberweisungen deshalb als wichtiger Wirtschaftsfaktor.

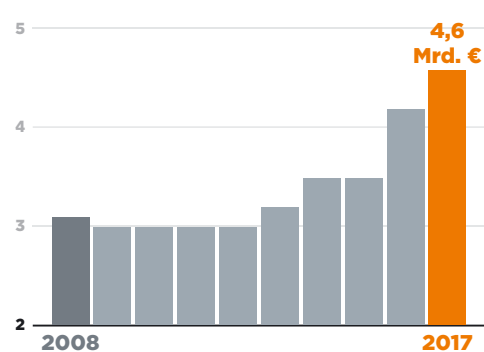
Umso stärker rücken die Gebühren in den Blick. 18 Milliarden Dollar zwacken die Anbieter ab, wie die Weltbank errechnet hat, im Schnitt sieben Prozent. Für Pedro Morazán vom auf Ent-

wicklungspolitik spezialisierten Südwind-Institut das Resultat einer „sehr starken Konzentration im Markt: 75 Prozent der Überweisungen werden von den drei größten Anbietern kontrolliert“. Das sind neben Western Union zwei weitere Anbieter aus den USA: Moneygram und Ria. Ein Ärgernis für Versender wie Empfänger, einerseits. Andererseits hat es Western Union, 1851 zunächst als Anbieter von Telegrammen gegründet, Millionen Menschen in etlichen Entwicklungsländern überhaupt erst ermöglicht, Geld ihrer Angehörigen zu empfangen. „Viele sind auf Western Union angewiesen, weil in ihren Heimatländern keine Bankenstrukturen vorhanden sind“, konstatiert Morazán.

Lange konnte das Unternehmen aus Denver sich darauf verlassen, dass Kunden wie der Wahl-Frankfurter Colovic die Schalter in aller Welt ansteuern. Seit bald 150 Jahren ist Western Union führend im Geschäft mit Geldtransfers. Während andere Geldhäuser Filialen schließen, hat Western Union unter Vorstandschef Hikmet Ersek seit

Viel Geld für die Familie

Heimatüberweisungen aus Deutschland



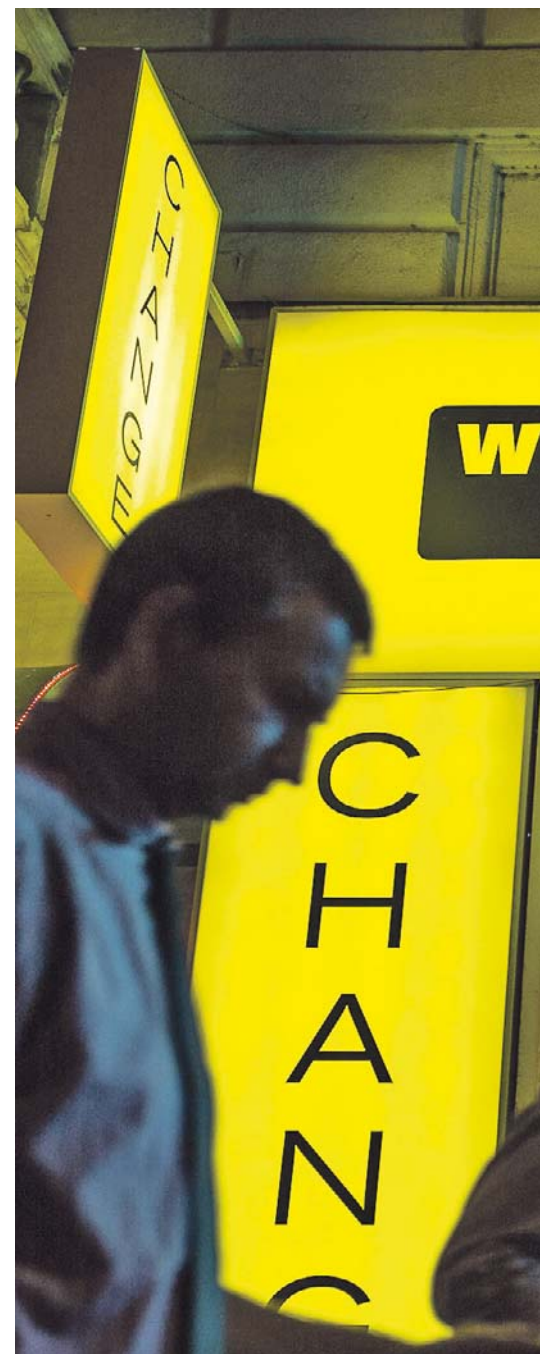
Quelle: Bundesbank

2009 sein Filialnetz nochmals ausgeweitet. An 550 000 Standorten können Kunden Geld senden und abholen, auch in Wechselstuben, Handy-läden, Paketshops, Reisebüros. Der Empfänger muss dafür nur einen zehnstelligen Zahlencode angeben, den der Sender beim Einzahlen erhalten hat. Ein Konto brauchen beide nicht, genau wie Western Union keine Banklizenz benötigt. Seine Aktionäre verwöhnt das Unternehmen mit stetig wachsenden Umsätzen. Zuletzt wickelte Western Union 270 Millionen Transaktionen im Wert von 80 Milliarden Dollar ab. Mit Erträgen von 5,5 Milliarden Dollar zählt das Unternehmen laut dem Wirtschaftsmagazin „Fortune“ zu den 500 umsatzstärksten Firmen der USA.

Reform der Gebührenverordnung

Aber wie lange noch? Veronika Kütt von der Frankfurt School of Finance ist da skeptisch. Sie beschäftigt sich aus der Perspektive neuer Technologien mit Heimatüberweisungen. Kütt erkennt eine „unheimliche Dynamik“ und vergleicht Western Unions Lage mit jener der Post am Anfang des Internetzeitalters: „Die Post hätte es sein können, die E-Mail-Dienste für ihr Geschäft nutzt. Genauso kann ich mir nicht vorstellen, dass Western Union dieser rasanten Transformation standhalten und sein Geschäftsmodell schnell genug anpassen kann.“ Sie erwartet, dass Start-ups mit neuen, digitalen Lösungen für den Versand von Geld über Ländergrenzen hinweg „in hoher Geschwindigkeit wachsen werden“.

Fintechs wie Transferwise. Das mehr als 1000 Mitarbeiter starke Start-up aus London bietet Auslandsüberweisungen in 49 Währungen an - und



”

**75 Prozent
des Marktes**
werden von
drei Anbietern
kontrolliert.

Pedro Morazán
Volkswirt
Südwind-Institut



Wechselstube in Budapest: Western Union ist Marktführer.

4,6 Milliarden Euro in die Heimat

Gesamtsumme In Deutschland arbeitende Migranten haben im Jahr 2017 circa 4,6 Milliarden Euro in ihre Herkunftsländer überwiesen. Das sind 400 Millionen Euro mehr als im Vorjahr und der höchste je ermittelte Wert. In die Statistik der Bundesbank fließen alle Auslandsüberweisungen von Arbeitnehmern mit ausländischer Staatsangehörigkeit ein. Hauptanlass für die sogenannten Heimatüberweisungen ist, mit dem Geld die eigenen Familien in den Herkunftsländern zu unterstützen.

Zielländer Mit 816 Millionen Euro ist das bedeutendste Zielland von Heimatüberweisungen aus Deutschland die Türkei. Das zeigt eine Analyse der Bundesbank auf Anfrage des Handelsblatts. Demnach flossen 2,3 Milliarden Euro in Mitgliedsländer der Europäischen Union. Insbesondere Geldtransfers nach Osteuropa haben in jüngster Zeit stark zugenommen: 440 Millionen Euro überwiesen Migranten 2017 nach Polen, 333 Millionen Euro nach Rumänien. Heimatüberweisungen ins Bürgerkriegsland Syrien sind binnen zwei Jahren von 18 auf 152 Millionen Euro gestiegen. In die Länder Afrikas schickten hier arbeitende Migranten etwa 370 Millionen Euro.

”

Ich kann mir nicht vorstellen, dass Western Union sein Geschäftsmodell schnell genug anpassen kann.

Veronika Kütt
Frankfurt School of Finance

das nach eigenen Angaben „bis zu sechsmal günstiger als bei traditionellen Banken“. Hierzulande kooperiert Transferwise mit der Berliner Onlinebank N26. Transferwise geht aber noch einen Schritt weiter. Das Start-up will erreichen, dass Banken und Finanzdienstleister künftig alle Gebühren bei Überweisungen ins Ausland offenlegen. Der Hintergrund: Häufig kassieren Western Union und Co. doppelt ab. Zusätzlich zu den Gebühren veranschlagen sie einen eigenen Wechselkurs, statt zum aktuellen Devisenmittelkurs abzurechnen. „Sehr verwirrend“, findet Flora Coleman, die bei Transferwise für die politischen Beziehungen zuständig ist. Sie fordert: „Mit versteckten Kosten muss Schluss sein.“ Einer von dem Start-up initiierten Kampagne haben sich 6 000 Menschen angeschlossen. Ihr Name: „Know What You Pay“.

Darauf dringt Coleman auch in Brüssel. Ein Vorstoß, der gutes Timing beweist: Die Kommission will die EU-weit verbindliche Vorschrift „für grenzüberschreitende Zahlungen in der Union und Entgelte für Währungsumrechnungen“ verschärfen. Eine gesetzliche Verpflichtung zu mehr Transparenz wäre wohl im Sinne der Verbraucher - und von Transferwise. Doch Coleman mahnt, die Reform von Verordnung 924/2009 sei „auf Druck der Finanzindustrie deutlich abgeschwächt worden“. Kunden erhielten womöglich nur die Wahl, in wel-

cher Währung sie zahlen wollen. Coleman hält das für eine „Scheinlösung“. Denn dann würden „Menschen, die beispielsweise Geld an ihre Familien in der Heimat überweisen, weiterhin unter versteckten Kosten leiden“. Demnächst wird das Europaparlament über die von den Finanzministern vereinbarten Änderungen abstimmen.

Deutschland hält Coleman für vergleichsweise fortschrittlich. Hier hat die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit im Auftrag des Entwicklungshilfeministeriums eine Vergleichsplattform für Heimatüberweisungen entwickelt. Unter der Adresse geldtransfer.de können Migranten unter 31 Anbietern vergleichen. Besonders radikal: Xendpay verzichtet auf jegliche Gebühr. Stattdessen bittet das Fintech, das Überweisungen in 173 Länder anbietet, seine Nutzer unter dem Motto „Pay What You Want“ gewissermaßen um eine Spende: „Zahle uns die Gebühr, die dir unser Service wert ist.“

Nitin Bhas, Experte des britischen Analysehauses Juniper Research, schätzt, dass der Marktanteil aller Fintechs zusammengenommen seit 2015 von 2,5 auf zwölf Prozent gestiegen ist. Mit welchen Summen Risikokapitalgeber und Konzerne die Herausforderer mittlerweile auf Angriff trimmen, zeigt das Beispiel Xoom. Vor drei Jahren erwarb Paypal das Start-up für 900 Millionen Dollar. Unter der bekannten Marke ist die Kunden-

18

MILLIARDEN

Dollar gehen bei Heimatüberweisungen schätzungsweise an Gebühren verloren.

Quelle: Weltbank