

Indian School Finance Company

Bessere Ausstattung für bezahlbare Privatschulen



Das Unternehmen Indian School Finance Company (ISFC) wurde – ursprünglich unter einem anderen Namen – 1994 gegründet. ISFC leistet Pionierarbeit bei der Kreditvergabe an Schulen, vor allem an bezahlbare Privatschulen. Die meisten Schulen verwenden die Darlehen, um ihre Infrastruktur und die Unterrichtskapazitäten zu verbessern. 2014 war ISFC an 21 Orten in acht indischen Bundesstaaten aktiv.

Die meisten Schülerinnen und Schüler bezahlbarer Privatschulen kommen aus Familien mit geringem bis mittlerem Einkommen. Ihre Eltern sind beispielsweise Tagelöhner, Fahrer und Hausangestellte. Sie wollen ihren Kindern eine bessere Bildung ermöglichen als staatliche Schulen sie bieten.

Durch ihre Kredite trägt ISFC wesentlich dazu bei, dass Familien der Unter- und Mittelschicht einen besseren Zugang zu guten Bildungsangeboten bekommen. Eine verbesserte Infrastruktur ermöglicht es den Schulen, ihre Bildungsstandards zu erhöhen. So werden sie attraktiver und bekommen mehr Zulauf, können ihren Cashflow (Kassenzufluss) verbessern und etwas dafür tun, dass die Schülerinnen und Schüler bleiben.

ISFC arbeitet seit 2011 mit Oikocredit zusammen.

Partnerstatistiken

FAKTEN	
Sektor	Finanzdienstleistungen
Website	www.isfc.in

SOZIALE WIRKUNG	
Kundinnen und Kunden	846
Kundinnen	18.3%
Kundinnen und Kunden auf dem Land	37.0%
ZUSÄTZLICH ANGEBOTENE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN	
Soziale Dienstleistungen	

Zuletzt aktualisiert (mit den neusten verfügbaren Daten) am 3. Dezember 2024

Oikocredit international

I: www.oikocredit.it

E: suedtirol@oikocredit.org

Dieses Dokument wurde von Oikocredit, Ecumenical Development Cooperative Society U.A. (Oikocredit International) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen zum Zeitpunkt der Ausarbeitung erstellt. Oikocredit International übernimmt keine Garantie für Inhalt oder Vollständigkeit des Textes und haftet nicht für Verluste, die aus der Nutzung dieser Informationen entstehen könnten.