

Universität Karlsruhe (TH)
Lehrstuhl für Versicherungswissenschaft
Prof. Dr. Christian Hipp
Prof. Dr. Ute Werner

Diplomarbeit

Microfinance – Theoretische Grundlagen für den Einsatz sowie die Abschätzung des Potentials anhand einer Datenbank- untersuchung zur Verwundbarkeit der ländlichen Bevölkerung in Vietnam

Eingereicht von:

Dietmar Borst
Im Dorfweinberg 11
70734 Fellbach
Matr.-Nr.: 0957260

Betreuer:

Prof. Dr. Ute Werner

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis	V
1. Einleitung	1
2. Armut und Verwundbarkeit gegenüber Risiken in Entwicklungsländern – Die Ausgangslage für Microfinance.....	3
2.1. Der Problembereich von Armut und ihrer Verschlimmerung durch die Anfälligkeit gegenüber Risiken.....	3
2.2. Theorie des Risikomanagements.....	8
2.2.1. Der Prozess des Risikomanagements.....	8
2.2.2. Risikomanagement und Wohlfahrtstheorie	11
2.3. Bewertung vorhandener Formen der Risikohandhabung von Haushalten in Entwicklungsländern.....	19
2.3.1. Optionen des Risikomanagements.....	19
2.3.2. Ursachenbezogene Strategien auf Haushaltsebene	20
2.3.3. Informeller, persönlicher Umgang mit Schäden auf Haushaltsebene.....	20
2.3.4. Informeller, gruppenbasierter Umgang mit Schäden	24
2.3.5. Förmlicher Umgang mit Schäden	26
2.3.6. Eignung der zur Verfügung stehenden Optionen zum Risikomanagement	30
3. Die Potentiale von Microfinance und Microinsurance.....	33
3.1. Historische Entwicklung.....	33
3.2. Der Zielkonflikt von outreach und sustainability.....	36
3.3. Die Microfinanceprodukte und ihr Einsatzspektrum	43
3.3.1. Genereller Nutzen und Formen von Microfinance	43
3.3.2. Kreditprodukte – Microloan	46
3.3.2. Das Angebot zum Sparen – Microsavings	53
3.3.3. Versicherungsschutz für arme Bevölkerungsschichten – Microinsurance	57
4. Armut und Verwundbarkeit der ländlichen Bevölkerung in Vietnam – Untersuchung anhand einer Datenbank mit Sekundärdaten der Universität Hohenheim	67
4.1. Vietnam und sein (mikro-)finanzwirtschaftlicher Sektor	67
4.1.1. Die Geographie Vietnams	67
4.1.2. Das Finanzwesen Vietnams.....	70

4.2. Vorbemerkungen zur Datenbankuntersuchung.....	73
4.2.1. Datengrundlage.....	73
4.2.2. Methodik der Untersuchung.....	74
4.3. Exkurs: Geeignete demographische Kontrollvariablen zur Verwendung in Verbindung mit dieser Datenbankuntersuchung.....	76
4.4. Ermittlung der Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung in Nordvietnam.....	81
4.4.1. Einkünfte und Besitzstände.....	81
4.4.2. Aufwendungen für die Lebensführung.....	85
4.4.3. Einkommensdiversifizierung und Bildungsstand.....	87
4.5. Untersuchung von Risiken und ihres Gefährdungspotentials.....	89
4.6. Der Einsatz von Risikomanagementstrategien.....	94
4.6.1. Staatliche Hilfe.....	94
4.6.2. Finanzdienstleistungen.....	95
4.6.3. Rückgriff auf social assets.....	97
4.6.4. Ressourcen an Humankapital.....	99
4.6.5. Verwendung von Güterpuffern.....	100
4.7. Beobachtungen zu Risikowahrnehmung und -bewertung.....	101
4.7.1. Viehverluste.....	102
4.7.2. Planung zukünftiger Kredite.....	103
4.7.3. Sparen.....	104
4.7.4. Hypothetische Verwendung eines größeren Geldbetrags.....	104
5. Ansätze für eine Verbesserung der Lebenssituation durch Microfinance als Gesamtfazit der Arbeit.....	105
Anhang.....	109
A: Statistische Tabellen und Grafiken zu den analysierten Aspekten (geordnet nach ihrem ersten Vorkommen in der Untersuchung).....	109
B: Elektronischer Teil des Anhangs (vgl. beiliegende CD-ROM).....	150
Literaturverzeichnis.....	151
Erklärung zur Diplomarbeit.....	157

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Matrix zur Schwierigkeit der Bewältigung verschiedener Risiken.....	5
Abbildung 2: Der Prozess des Risikomanagements	8
Abbildung 3: Förmliche Finanzdienstleistungen im Kontakt mit armen Bevölkerungsschichten – Einordnung in das klassische Schema	27
Abbildung 4: Gegenmaßnahmen in Krisensituationen je nach Armutsgrad.....	32
Abbildung 5: In Krisensituationen eingesetzte Assets je nach Armutsgrad	32
Abbildung 6: Abstufungen der Armut	39
Abbildung 7: Finanzprodukte und ihre Zahlungsströme	45
Abbildung 8: Institutionelle Risiken für verschiedene Versicherungssparten	60
Abbildung 9: Grundschema des Partner-Agenten-Modells	66
Abbildung 10: Gang der Datenbankuntersuchung	75
Abbildung 11: Werte des Durchschnittsalters in den Haushalten	80

Abkürzungsverzeichnis

ASCA	Accumulating Savings and Credit Association
BRI	Bank Rakyat Indonesia
MFI	Microfinance Institution
NGO	Non-Governmental Organization
PCF	People's Credit Fund
PPP	Purchasing Power Parity
RoSCA	Rotating Savings and Credit Association
VBARD	Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development
VBP	Vietnam Bank for the Poor
VND	Vietnamesischer Dong, Wahrung, US-\$ 1 \approx VND 16 141,0 (Stand 6.1.2004)

1. Einleitung

Nach einer etwa ein Jahrzehnt alten Schätzung gibt es auf der Welt ungefähr 500 Millionen Menschen,¹ die arm und gleichzeitig im informellen Sektor² unternehmerisch tätig sind, so genannte Mikroentrepreneurs, sei es in der Landwirtschaft, bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen oder als Händler. Darüber hinaus gibt es viele, die ebenfalls als Teil des informellen Sektors abhängig beschäftigt sind. Ihnen allen ist gemeinsam, dass sie (mehr als die Angehörigen des formellen Sektors) oft nur unzureichend über Zugang zu Finanzdienstleistungen verfügen. Somit fehlt ihnen die Möglichkeit, ihr Wohlstandsniveau durch eine Erweiterung ihrer bestehenden oder die Aufnahme einer neuen mikrounternehmerischen Tätigkeit anzuheben, was Investitionen auf Basis solcher Finanzdienstleistungen erfordern würde. Genauso wenig können sie sich auf diesem Wege gegen existenzbedrohende ökonomische Krisensituationen aufgrund von Risiken wie Krankheit oder Naturgefahren absichern.

Die dauerhafte Bekämpfung der Armut dieser Menschen in Entwicklungsländern durch Einkommenssteigerungen und ein verbessertes Risikomanagement mit Hilfe maßgeschneiderter Finanzdienstleistungen ist das Ziel von Microfinance.

Darunter versteht man das Angebot von Finanzprodukten speziell an die Personen einzelner privater Haushalte, die aufgrund verschiedener Ursachen (insbesondere Armut) Restriktionen erfahren im Zugang zu geeigneten Instrumenten zur Finanzierung von Investitionen und zum Risikomanagement.

Das Microfinance-Angebot besteht im Wesentlichen aus drei Arten von Finanzdienstleistungen, nämlich der Vergabe von Krediten (Microloan), der Mobilisierung von Spareinlagen (Microsavings) und der Offerierung von Versicherungsschutz (Microinsurance).

Welche einzelnen Ausprägungen und Mechanismen es dabei gibt, wo Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu vorhandenen Systemen vorrangig des Risikomanagements liegen und inwiefern diese Leistungsdifferenzen begründen können, worin Chancen und Grenzen dieser relativ neuen Art von Finanzdienstleistungen bestehen und auf welche Weise Microfinance so

¹ Vgl. o.V. (1995 a), zitiert in Ledgerwood (1998), S. 1.

² Der informelle Sektor ist im Unterschied zum formellen Sektor dadurch gekennzeichnet, dass die dazu gehörigen Unternehmen nicht registriert sind, keine Steuern zahlen und keiner behördlichen Aufsicht unterliegen. Vgl. Erhardt (1996), S. 5. Dementsprechend sind die darin beschäftigten Menschen selten in öffentlichen sozialen Netzen abgesichert und verfügen im Allgemeinen über einen niedrigeren und weniger kalkulierbaren Einkommensstrom.

effektiv wie möglich eingesetzt werden kann, soll auf den folgenden Seiten dargestellt werden.

Die vorliegende Arbeit besteht grob unterteilt aus zwei Abschnitten:

Zunächst widmet sie sich theoretischen Überlegungen über Armut und vor allem Risiken in der dritten Welt sowie dem Microfinance-Ansatz zur Verbesserung der Lebenssituation der Menschen dort.

Die Ausprägungen und der Zusammenhang von Armut und Verwundbarkeit gegenüber Risiken werden darin beleuchtet, und es erfolgt eine Einführung in die Theorie des Risikomanagements. Ferner werden traditionelle Formen des Umgangs mit Risiken in diesen Gebieten der Erde vorgestellt und der Grad ihrer Wirksamkeit untersucht.

Demgegenüber stehen anschließend die verschiedenen Hauptformen von Microfinance, deren historische Entwicklung und Erscheinungsformen beschrieben werden. Inwieweit sie Möglichkeiten zur Überwindung der Armut und zum Risikomanagement bieten, wird genauso beleuchtet wie die im Entwicklungsprozess und beim Angebot solcher Finanzprodukte auftauchenden, insbesondere wirtschaftlichen Herausforderungen. Besonders intensiv erfolgt die Betrachtung hierbei für den Bereich Microinsurance, welcher als die neueste Hauptströmung der Microfinance noch als am wenigsten erforscht gilt.

Vor dem Hintergrund der vorangegangenen theoretischen Überlegungen besteht ein zweiter Teil der Arbeit aus der Auswertung der Daten einer Datenbank zu einer Untersuchung über die Lebensverhältnisse der ländlichen Bevölkerung eines speziellen Entwicklungslandes, nämlich Vietnams.

Auf eine Beschreibung der Rahmenbedingungen der allgemeinen Situation dieses Landes und seines Finanzsystems folgt die Betrachtung anhand der Datenbank über die Potentiale eines Einsatzes von Microfinance in Vietnam. Dazu erfolgt zunächst rein nachfrageorientiert eine Untersuchung der Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung sowie anschließend der sie bedrohenden Risiken. Ferner wird die Datenbank daraufhin analysiert, welche Risikomanagementstrategien bei der ländlichen Bevölkerung beobachtet werden können, und es erfolgt ein Rückschluss daraus auf die Risikowahrnehmung und -gewichtung der Menschen.

Aus diesen Erkenntnissen wird schließlich eine Empfehlung zur Verbesserung der Lebenssituation der armen Landbevölkerung Vietnams durch den Einsatz von Microfinance-Produkten abgeleitet.

In der vorliegenden Arbeit werden ausschließlich Überlegungen angestellt und Ansätze betrachtet, die im Zusammenhang des Problemkreises konventioneller Entwicklungshilfe in

unterentwickelten Volkswirtschaften der Erde stehen. Inzwischen existieren allerdings auch in als hochentwickelt zu betrachtenden Staaten Angebote von Microfinance, welche sich ebenfalls an Menschen richten, für die (vorrangig aufgrund einer angenommenen mangelhaften Bonität) anderweitig keine Möglichkeiten der Inanspruchnahme ausreichender Finanzprodukte bestehen.

Es erfolgt in dieser Arbeit zudem eine Einschränkung auf die drei Hauptformen von Microfinance (Kredite, Sparprodukte und Versicherungen). Andere Arten von Finanzdienstleistungen mit speziellen Funktionen wie beispielsweise dem Zahlungsverkehr spielen im Zusammenhang von Entwicklungsländern, ihrer Bürger und ihres Finanzwesens eine untergeordnete Rolle. Sie werden daher hier genauso wenig näher untersucht wie Dienstleistungen, die einen sehr geringen oder überhaupt keinen Finanzcharakter aufweisen wie Schulungs- und Beratungsleistungen, welche als der allgemeinen Entwicklungshilfe zugehörig einzustufend, teilweise flankierend zu Microfinance angeboten werden.

2. Armut und Verwundbarkeit gegenüber Risiken in Entwicklungsländern – Die Ausgangslage für Microfinance

2.1. Der Problemkreis von Armut und ihrer Verschlimmerung durch die Anfälligkeit gegenüber Risiken

„Poor households throughout the world face twin disadvantages. The first is difficulty in generating income, while the second is vulnerability to economic, political and physical downturns. Harder still, the two disadvantages reinforce each other; poverty is a source of vulnerability and repeated exposure to downturns reinforces poverty.“³

Zirka eine Milliarde Menschen auf der Welt müssen mit einem Einkommen beziehungsweise einer relativen Kaufkraft (purchasing power parity – PPP) von unter einem US-\$ pro Kopf und Tag um ihr Überleben kämpfen.⁴ Dieser Betrag ist gleichzeitig die weitläufig verwendete internationale Armutsgrenze der Weltbank.⁵ Für Menschen in einer solchen Situation spielt die Deckung der absoluten Grundbedürfnisse die zentrale Rolle. Das bedeutet in erster Linie der jederzeitige Zugang zu Nahrungsmitteln in der für ein gesundes Leben ausreichenden

³ Matin/Hulme/Rutherford (1999), zitiert in Brown/Churchill (1999), S. 1.

⁴ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1569.

⁵ Vgl. o.V. (1998), S. 2/9 und o.V. (2003 a).

Menge für alle Haushaltsangehörigen, die so genannte „food security“.⁶ Darauf entfällt ein Anteil von bis zu 91 Prozent der Gesamtausgaben der Haushalte,⁷ der Rest auf sonstigen grundlegenden Konsum wie etwa Kleidung.

Erwirtschaftet wird dieses geringe Einkommen zumeist im informellen Sektor, vorwiegend als Tagelöhner oder als Mikroentrepreneur in bäuerlicher Subsistenzwirtschaft sowie durch die selbstständige Produktion und den Verkauf von Gütern und Dienstleistungen. Diese kleinen informellen Unternehmen, in denen vielfach mehrere Haushaltsmitglieder beschäftigt sind, zeichnen sich durch wenig effektive Produktionsmethoden mit einem hohen Bedarf an Arbeitsaufwand und dem Einsatz von sehr einfachen Technologien aus. Der Grad an innerbetrieblicher Spezialisierung und Arbeitsteilung ist gering. Daher besteht für die produzierten Güter, die für den Verkauf bestimmt sind, eine starke Konkurrenzsituation aufgrund dieser geringen Markteintrittsbarrieren, welche den Ertrag belastet.⁸ Die Verwendung von entsprechendem Know-how und Kapital, welche eine Ertragssteigerung und somit eine Anhebung der Einkommen mit sich bringen könnte, scheitert am Zugang zu diesen Inputfaktoren – die Gründe für fehlenden Zugang zu Finanzdienstleistungen werden in Kapitel 1.3. erläutert, das Fehlen von Know How liegt in einem unzureichenden Bildungswesen und fehlenden sonstigen Rahmenbedingungen begründet.

Das sehr geringe Einkommen stellt aber nicht allein das gesamte Problem der Haushalte dar: zudem unterliegt die Lebensgrundlage einer ganzen Reihe von Risiken, also Ereignissen mit negativen wirtschaftlichen Folgen, welche sich in ihrer Ursache sowie im Grad der Unsicherheit ihres Eintretens und der Höhe des damit verbundenen Schadens unterscheiden. Der Umgang mit solchen Risiken fällt umso schwerer, je größer die Armut des Haushalts ist, das heißt die Verwundbarkeit durch Risiken (Anfälligkeit gegenüber und mangelnde Fähigkeiten zur Überwindung von Risiken)⁹ nimmt mit steigender Armut zu: Einerseits unterliegen einkommensschwache Haushalte verstärkt Risiken - beispielsweise leidet die Gesundheit durch mangelhafte hygienische Zustände -, andererseits ist die Anzahl der zur Verfügung stehenden Optionen des Risikomanagements für sie geringer. Belege für diese Aussagen folgen in Kapitel 2.3. über vorhandene Formen der Risikohandhabung in Entwicklungsländern. Armut führt also zu einer erhöhten Verwundbarkeit durch Risiken.

⁶ Vgl. von Braun/Bouis/Kumar et al. (1992), zitiert in Zeller/Sharma (2002), S. 21.

⁷ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 27.

⁸ Vgl. Erhardt (1996), S. 5-9.

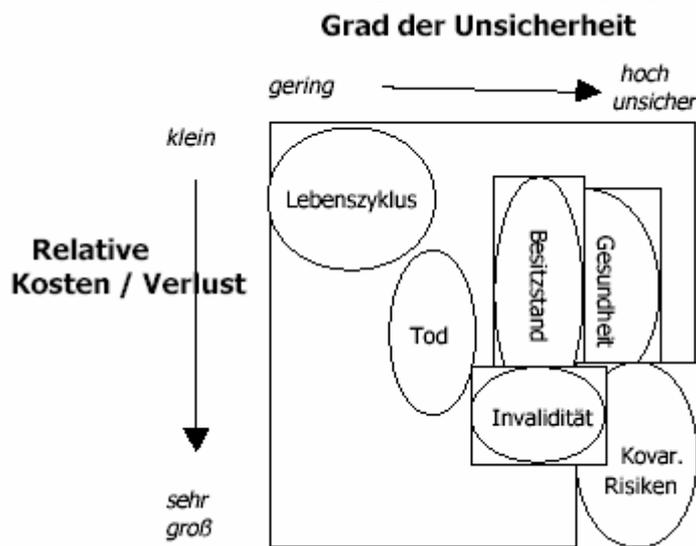
⁹ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 9.

Der **Ursache** nach lassen sich Risiken wie folgt klassifizieren:¹⁰

- strukturell bedingte Risiken wie Nachteile zu bestimmten Jahreszeiten und Wetterrisiken, Inflation
- Notfall- und Krisensituationen wie Feuer, Diebstahl, Krankheit und Behinderung
- Risiken des Lebenszyklus: Kosten der Ausbildung der Kinder, von gesellschaftlichen Ereignissen und Festen, Heirat und Begräbnis
- unternehmerische Risiken und Kreditrisiken.

Eine Klassifizierung entsprechend der **Auswirkungen** auf die Lebensgrundlage und der Möglichkeit zur Bewältigung durch entsprechendes Risikomanagement macht allerdings größeren Sinn: Haushalte in verschiedenen Ausgangssituationen nehmen Risiken der gleichen Ursache unterschiedlich wahr und unterliegen teilweise unterschiedlichen Konsequenzen daraus.¹¹ Somit eröffnet eine auf das Risikomanagement der Haushalte bezogene Aufgliederung eine wirtschaftliche Perspektive zur Problemlösung. Unterschieden werden können dabei im Wesentlichen sechs verschiedene Risikoarten,¹² die in einer Matrix nach dem **Grad der Unsicherheit** des Eintritts des risikobehafteten Ereignisses einerseits und dem **relativen Verlust** in Folge des potentiellen Schadens andererseits verzeichnet werden. Die folgende, schematische Grafik veranschaulicht die vorgenommene Einordnung der unterschiedlichen Risikoarten:

Abbildung 1: Matrix zur Schwierigkeit der Bewältigung verschiedener Risiken



Quelle: Brown/Churchill (1999), S. 6

¹⁰ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 33.

¹¹ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 45.

¹² Vgl. Brown (1999), S. 5-9.

Je größer die Schadenshöhe im Vergleich zum momentanen und zukünftigen Einkommen und dem Besitzstand (asset base)¹³ des Haushalts, desto geringer sind seine Handlungsalternativen zur Überwindung des damit verbundenen Schocks und umso gravierender trifft ihn der jeweilige relative Verlust.

Der Grad der Unsicherheit lässt sich bestimmen je nachdem, ob, wann und wie oft ein Schadensereignis eintritt. So ist die Unsicherheit über einen Diebstahl wesentlich größer als der über den letztlich unvermeidlichen Tod eines Familienangehörigen. Die Ausbildungszeit der Kinder ist klarer vorher zu terminieren als ein solcher Todesfall und die Häufigkeit von Krankheiten ebenfalls unsicher im Vergleich zu diesem Ereignis.

Die am ehesten zu bewältigende Art, sowohl was die Kalkulierbarkeit der Unsicherheit als auch die eher moderaten relativen Kosten angeht, besteht im Risiko des *Finanzbedarfs aus dem Lebenszyklus* heraus. Ein einzelnes solches Ereignis stellt keine allzu große Bedrohung dar, aber ihre Häufigkeit kann die Haushalte vor Probleme stellen, wenn die sich daraus ergebenden Zahlungen sich nicht zeitlich mit den Einkommensströmen decken.

Ein bezüglich der Unsicherheit ebenfalls relativ berechenbares Risiko ist jenes verbunden mit dem *Tod von Haushaltsmitgliedern*. Dagegen ist der relative Verlust verbunden mit einem solchen Ereignis potentiell schwerwiegend, weil sich zu den akut anfallenden Kosten der Aspekt gesellt, dass die Möglichkeit zur Erzielung von zukünftigem Einkommen geschmälert wird, sofern es sich nicht um ein bereits aus dem Arbeitsleben ausgeschiedenes Familienmitglied handelt.

Im Allgemeinen weniger gravierend, jedoch je nach Art des betrachteten Gegenstands unterschiedlich hoch, sind die relativen Kosten durch den *Verlust von Gegenständen des Besitzstandes*. Die Gründe für einen solchen Verlust sind vielfältig, beispielsweise Feuer, Diebstahl, Beschädigungen bei Unruhen und Plünderungen, Ernteauffälle durch Schädlingsbefall sowie Krankheiten oder Todesfälle im Viehbestand. Diese große Anzahl von

¹³ Neben dem Einkommensstrom kommt nach Sebstad/Cohen (2000), S. 11 ff. den sogenannten „assets“, also dem Besitz an positiven Voraussetzungen des Haushalts, eine zentrale Rolle im Risikomanagement zu. Er beschränkt sich dabei nicht nur auf das Eigentum des Haushalts bezüglich Finanzmitteln und der Güterausstattung (financial assets bzw. physical assets), sondern bezieht auch human assets (das Humankapital in Form von Gesundheit, Ausbildungsstand, Arbeitsfähigkeit und sonstigen persönlichen Fähigkeiten) und social assets (das Netz der sozialen Beziehungen des Haushalts zu seiner Umgebung) mit ein. In Krisensituationen kann der Haushalt zur Überwindung derselben auf die vorhandenen assets zurückgreifen, die in der übrigen Zeit aufgebaut und gepflegt werden.

Ursachen und die jeweils individuell schwierige Beurteilung der Wahrscheinlichkeit des Risikos erhöhen den Grad der Unsicherheit für diese Klasse der Eigentumsrisiken.

Ein von den Betroffenen selbst sehr stark wahrgenommenes Risiko ist jenes, welches die *Gesundheit* der Menschen im Haushalt betrifft.¹⁴ Obwohl die Häufigkeit des Auftretens von Krankheiten recht hoch ist, lässt sich das einzelne Ereignis doch kaum vorhersagen, was einen erheblichen Grad an Unsicherheit zur Folge hat. Der relative Verlust durch diese Art von Risiko variiert stark je nach Krankheitsart und –verlauf und reicht von geringen Kosten für Medikation bis hin zu sehr hohen Auswirkungen wie bei chirurgischen Eingriffen, zumal dann die Arbeitsfähigkeit und damit die Verdienstmöglichkeit der entsprechenden Person beeinträchtigt ist.

Ein von den Ursachen und dem Grade der Unsicherheit aus betrachtet sehr ähnliches, in den relativen Kosten aber noch weit erheblicheres Risiko besteht in der *Invalidität* von Haushaltsmitgliedern. Wiederkehrende Kosten medizinischer Versorgung und vor allem der Verlust einer vollwertigen Arbeitskraft zur zukünftigen Einkommensgewinnung wiegen schwer, umso mehr, je jünger der betroffene Mensch ist. Die Person muss vom Zeitpunkt des Ereignisses an mitversorgt werden statt selbst zu arbeiten, und möglicherweise müssen alternative Einkommensquellen für den Haushalt gefunden werden.

Kovariante Risiken, also solche, die gleichzeitig einen substanziellen Anteil der Haushalte in der Bevölkerung in bestimmten regionalen Grenzen in Mitleidenschaft ziehen, stellen die am schwierigsten zu bewältigende Art dar. Dabei handelt es sich um Ereignisse wie Epidemien, Krieg und Naturkatastrophen. Sie verursachen Folgen, die gleich in mehrere der vorangegangenen Kategorien einzuordnen sind, so dass beispielsweise in Folge einer Naturkatastrophe Menschenleben und Güter aus dem Eigentum eines Haushalts betroffen sein können. Dadurch summieren sich die Auswirkungen, und der entstehende Schaden ist entsprechend gravierend. Zu diesem Umstand kommt erschwerend die Tatsache, dass eine ganze Reihe von Maßnahmen des Risikomanagements im Umgang mit dieser Risikoform versagen, wie im weiteren Verlauf der Arbeit aufgezeigt wird. Der Grad der Unsicherheit solcher Ereignisse ist zudem sehr hoch, zumindest mittelfristig lassen sich hierüber keine verlässlichen Vorhersagen treffen.

¹⁴ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 5.

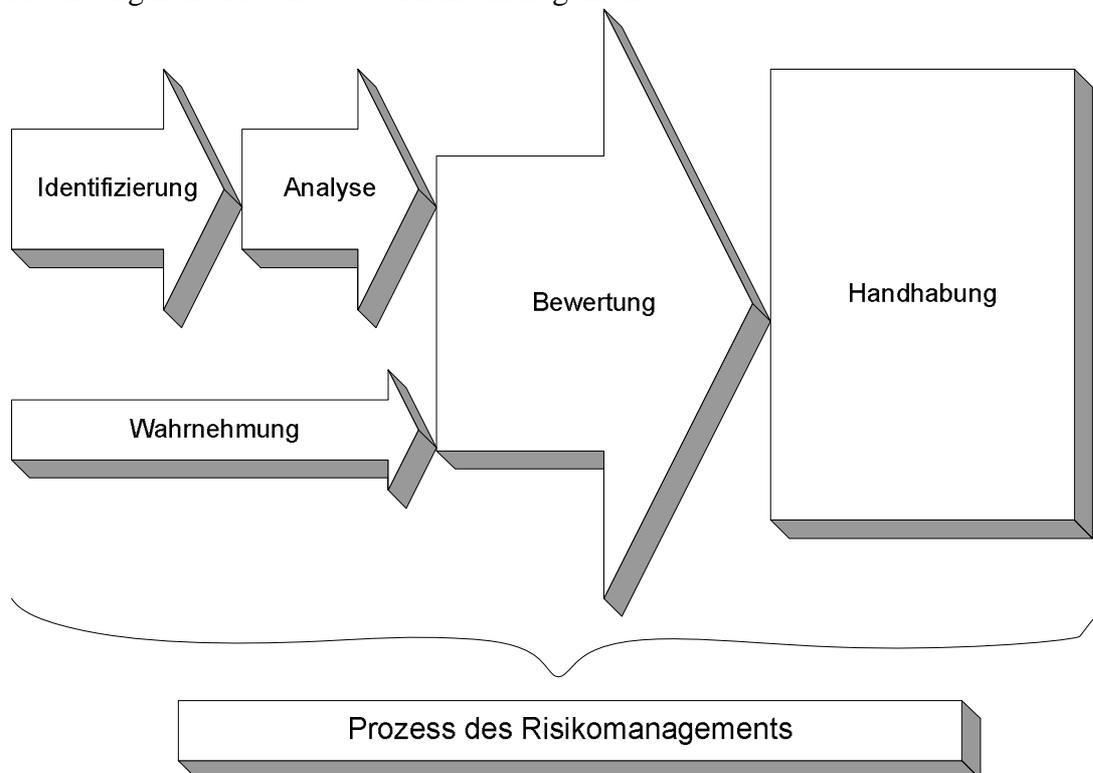
Treten also Risiken auf, so unterliegt dadurch das zum Konsum verfügbare Einkommen der Haushalte Schwankungen.¹⁵ Die Fähigkeit, für Nahrung und die Deckung sonstiger Grundbedürfnisse zu sorgen, leidet in problematischen Zeiten direkt darunter. Zudem gibt es indirekte Effekte: Zur akuten Überwindung des Einkommensschocks in einer Krisensituation müssen teilweise Maßnahmen ergriffen werden, welche die zukünftige Lebensgrundlage des Haushalts beschneiden und seine Verwundbarkeit gegen Risiken weiter erhöhen. Festzuhalten bleibt, dass eine aktuelle Notsituation bereits die Grundlage zukünftiger Armut sein kann, so dass also Verwundbarkeit gegenüber Risiken entsprechend des eingangs des Kapitels angeführten Zitats weitere Armut begründet.

2.2.Theorie des Risikomanagements

2.2.1. Der Prozess des Risikomanagements

Ein gründlicher und wirkungsvoller Umgang mit Risiken ist ein aufwändiger Prozess, der in mehrere Einzelschritte zerlegt werden kann,¹⁶ welche die nachfolgende Grafik veranschaulicht:

Abbildung 2: Der Prozess des Risikomanagements



Quelle: eigene Ausarbeitung

¹⁵ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 103.

Zunächst müssen *Risiken identifiziert* werden, was bedeutet, dass Gefahrenquellen ausgemacht werden und daraus folgende Schäden hiermit in Verbindung gebracht werden. Daraufhin erfolgt der Prozessschritt der *Risikoanalyse*, worin eine Abschätzung der Wahrscheinlichkeit des Eintritts bestimmter Schaden bringender Ereignisse durchgeführt wird. Außerdem werden hierbei die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Risiken untersucht, so dass deren kombinierte Wirkung betrachtet werden kann. Die Risikoanalyse umfasst zudem die Quantifizierung von Schäden, also die Bestimmung des Ausmaßes der Folgen bestimmter Risiken.

An die Analyse schließt sich die *Risikobewertung* an, das bedeutet, dass die gewonnenen Erkenntnisse hinsichtlich der Schadenspotentiale in das Zielsystem des Entscheiders eingebettet werden. Nach den zuvor durchgeführten, möglichst objektiv vollzogenen Prozessschritten, welche allerdings infolge unzureichender Datenquellen sowie mangelnder Verarbeitungskapazität in der Realität vielfach durch die individuelle Risikowahrnehmung ersetzt wird, fließt bei der Risikobewertung die subjektive Komponente des jeweiligen Entscheiders in die Überlegungen mit ein. Berücksichtigt werden müssen im Zusammenhang der Bewertung auch die Rahmenbedingungen wie soziale, ökonomische und technische Faktoren im Umfeld der Überlegungen zum Risikomanagement.

Der letzte Schritt der Prozesskette, die *Risikohandhabung*, umfasst den praktischen Umgang mit Risiken. Dazu bietet sich die Unterscheidung an in ursachenbezogene Maßnahmen einerseits, welche darauf abzielen, Schäden und ihre Höhe von vornherein zu minimieren, und wirkungsbezogene andererseits, die sich der Bewältigung von anfallenden Kosten aus Schäden widmen. Eine Möglichkeit der ursachenbezogenen Risikohandhabung besteht darin, sich einem bestimmten Risiko gar nicht auszusetzen, also Risiken zu vermeiden. Dies ist praktisch allerdings oft nicht möglich und außerdem auch nicht in jedem Falle sinnvoll. Es existieren sehr wohl produktive Risiken, bei denen der Erwartungswert des Nutzens des Ergebnisses unter Eingehen des Risikos höher ist als ohne, allerdings eben auf Kosten einer größeren Unsicherheit (Variabilität).

Ein positiver Einfluss auf die Risikorealisierung, also das Eintreten und die Höhe von Schadenereignissen, kommt der Strategie der Risikoverminderung zu. Beispielsweise kann die konsequente Beachtung von Brandschutzvorschriften Schäden durch diese Gefahrenart

¹⁶ Vgl. Werner (2000), S. 15 ff.

minimieren. Risiken zu teilen oder zu streuen, also dafür zu sorgen, dass ein Risiko nicht an nur einem Ort und gleichzeitig zusammen für große Teile der betroffenen Objekte besteht - wie z.B. durch Einkommensdiversifizierung - , hilft ebenfalls, Schäden und insbesondere die Schwere ihrer Auswirkungen zu verringern.

Ein gezielter Einsatz der aufgeführten Methoden von ursachenbezogener Risikohandhabung wird in der Microfinance-Literatur als *income smoothing* bezeichnet.¹⁷ Dieses Vorgehen hat in erster Linie den Zweck, durch relativ konstant niedrige Ausgaben infolge von Risiken und vor allem mittels der Schaffung eines in seinem Volumen planbaren Einnahmenflusses die Variabilität der Höhe des zum Konsum verfügbaren Gesamteinkommens des Haushalts zu reduzieren. Überdies soll die Liquiditätssituation zeitlich verstetigt oder aber den anfallenden Ausgaben angepasst werden. Ein im Vorfeld kalkulierbarer, konstanter Strom an verfügbarem Haushaltseinkommen gewährleistet eine jederzeitige Befriedigung der essentiellen Grundbedürfnisse wie Lebensmittel und Kleidung, und er bildet den Grundstein für die rechtzeitige Bedienung von Kreditverpflichtungen oder aber die Aufnahme eigener Sparaktivitäten.¹⁸

Das Gegenstück zum *income smoothing* stellt das so genannte *consumption smoothing* dar,¹⁹ welches den zum Überleben notwendigen gleichmäßigen Mindestkonsum an Nahrung und sonstigen Grundbedürfnissen beim Eintritt von Schadenereignissen, welche die Liquidität des Haushalts überfordern, akut durch Methoden der wirkungsbezogenen Risikohandhabung sicherzustellen versucht. Dies geschieht durch unterschiedliche Formen der Schadenkostenfinanzierung. Theoretisch kommt dafür zunächst das Konzept eines intertemporalen Finanzausgleichs in Betracht, also das Anlegen von Sparvermögen im Vorfeld und dessen Reduzierung im Krisenfall oder die Aufnahme und spätere Tilgung von Krediten. Genutzt werden für diese intertemporale Ausgleichsstrategie auch nicht-materielle Werte wie Humankapital, wenn beispielsweise in Krisensituation der persönliche Arbeitseinsatz erhöht wird. Die andere Möglichkeit besteht in der Übertragung der Schadenkosten auf andere Wirtschaftssubjekte, sei es auf Einzelne wie beispielweise innerhalb einer Familie, auf Institutionen (wie beispielweise den Staat)²⁰ oder aber speziell auf eine Form von Versicherung.

¹⁷ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 49.

¹⁸ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 51.

¹⁹ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 103.

²⁰ Vgl. Koch (1995), S. 24 ff.

Unter dem Konzept von Versicherung versteht man die Zusammenfassung einer genügend großen Anzahl gleichartiger individueller Risiken (Pooling), welche einzeln ungewiss, zusammen genommen aber kalkulierbar sind, und den Transfer des Risikos vom Einzelnen auf die Gesamtheit der Poolteilnehmer gegen Zahlung einer wohldefinierten Prämie.²¹

Zum Risikomanagement eines Haushalts dürfen die einzelnen Risiken nicht isoliert, sondern müssen in ihrer Gesamtheit betrachtet werden. Oftmals besteht das Vorgehen sinnvollerweise nicht nur aus einer einzelnen Maßnahme, vielmehr werden wechselnde Kombinationen daraus verwendet. Welche konkrete Art des Risikomanagements im Einzelfall die beste ist, kann nur individuell vor dem Hintergrund des persönlichen Zielsystems und seiner Präferenzen bestimmt werden. Je größer jedoch die Anzahl der zur Verfügung stehenden ursachen- und wirkungsbezogenen Handlungsalternativen ist, desto eher lässt sich eine optimale Strategie zum Risikomanagement finden.

2.2.2. Risikomanagement und Wohlfahrtstheorie

Dass es wohlfahrtstheoretisch gesehen Unterschiede in der Vorteilhaftigkeit der verschiedenen Optionen gibt, soll anhand der folgenden theoretischen Betrachtung belegt werden, welche sich an Hoogeveen (2000) anlehnt.²² Er modelliert zunächst den Fall von vollständiger Versicherung, erweitert diesen dann um die Möglichkeit zum intertemporalen Finanzausgleich (Sparen, Darlehen) und vergleicht ihn damit. Anschließend werden Möglichkeiten zum Glätten des Einkommensstroms betrachtet, später dann informelle Versicherungen und informelle Kreditsysteme beleuchtet.

Als Ausgangspunkt der Überlegungen dient eine „Dorf“-Ökonomie von N nutzenmaximierenden Haushalten (Index i), die das komplette Einkommensrisiko zusammen tragen (vollständige Versicherung), also ihre Einkommen poolen.

Das Modell umfasst T Perioden und S Umweltzustände (Index t bzw. s), die mit einer Wahrscheinlichkeit von $\pi(s)$ eintreten können und jedermann bekannt sind.

Der einzelne Haushalt i erzielt bei Eintritt von Zustand s das Einkommen $y_{is}=y_{ist}$ und konsumiert in t Güter im Wert von c_{ist} .

Der diskontierte Nutzen von Haushalt i ergibt sich aus

²¹ Vgl. Werner (2000), S. 20.

²² Vgl. Hoogeveen (2000), S. 104 ff.

$$i) \quad U_i = \sum_{t=1}^T (1/(1+\delta))^t * \sum_{s=1}^S \pi_s * u_i(c_{ist}),$$

wobei δ den Diskontierungsfaktor für die zeitliche Präferenz der risikoaversen Haushalte mit streng konkaven²³ Nutzenfunktionen $u(c)$ (mit $\lim_{c \rightarrow 0} u'(c) = \infty$) darstellt.

Es seien zunächst im Modell keine Spar- oder Kreditmöglichkeiten erlaubt, so dass sich das Optimierungsproblem der Ökonomie darstellen lässt als

$$ii) \quad \text{Max}_{c_{it}} \quad \sum_{i=1}^N \lambda_i * u_i$$

$$iii) \quad \text{s.t.} \quad \sum_{i=1}^N c_{ist} = \sum_{i=1}^N y_{ist} \quad .$$

Dabei wird somit die gewichtete Summe (λ als Gewichtungsfaktor) der individuellen Nutzen maximiert, wozu $0 < \lambda_i < 1 \quad \forall \lambda_i$ und $\sum_{i=1}^N \lambda_i = 1$.

Das verfügbare Einkommen eines Haushalts bestehe aus einem über die Perioden gleich bleibenden, individuellen Grundeinkommen μ_i , über die Zeit variable, das ganze Dorf gleichermaßen betreffende Schocks der Stärke v_{st} (kovariantes Risiko) sowie einem individuellen, statistisch unabhängigen persönlichem Risiko (Glück/Pech), repräsentiert durch den Einkommensstörterm ϵ_{ist} , also

$$iv) \quad y_{ist} = \mu_i + v_{st} + \epsilon_{ist} \quad .$$

Der Erwartungswert der Störterme ϵ_{ist} und v_{st} beträgt jeweils null, das Gesamteinkommen im Dorf und der individuelle Konsum der Haushalte sind nichtnegativ.

²³ Bei Entscheidungen unter Unsicherheit impliziert die Annahme einer streng konkaven Nutzenfunktion, dass es sich beim Entscheider um einen risikoaversen Konsumenten handelt, was bedeutet, dass ihm der sichere Konsum einer beliebigen bestimmten Höhe lieber ist als ein erwarteter, aber zufallsabhängiger Konsum gleicher Menge, dass also der Nutzen des Erwartungswertes größer ist als der Erwartungsnutzen des Konsums. Eine weitere Folge dieser Annahme besteht darin, dass der Grenznutzen des Konsums abnimmt, also der Zugewinn (oder Verlust) an weiterem Konsum auf hohem Niveau dem Entscheider im Vergleich weniger ausmacht als auf einem geringeren Ausgangslevel. Bei den Annahmen im hier verwendeten Modell ist der Grenznutzen des Konsums auf niedrigem Niveau besonders hoch ($\lim_{c \rightarrow 0} u'(c) = \infty$).
(Vgl. Varian (1995), S. 212 ff.)

Die notwendige Bedingung für ein Extremum (Bedingung erster Ordnung) liefert dann für jeden Umweltzustand und jede Periode gültig

$$v) \quad u'(c_{ist})/u'(c_{jst}) = \lambda_i / \lambda_j \quad \forall i,j,s,t .$$

Mit der Annahme, dass in der Dorfökonomie der Nutzen jedes Haushaltes von gleicher Wichtigkeit ist (also $\lambda_i = \lambda_j = 1/N$, was aus Fairnessgründen besonders dann Sinn macht, falls $\mu_i = \mu_j \forall i,j$) folgt, dass die Grenznutzen sämtlicher Haushalte im Optimum gleich sind. Das bedeutet aber, dass jeder Haushalt der Ökonomie in dieser paretoeffizienten Allokation gleichermaßen vom Dorfeinkommen (bzw. dessen marginaler Steigerung) profitiert.

Der Konsum wird lediglich durch Schäden bedroht, die das ganze Dorf betreffen, er ist hingegen durch persönliche Risiken nicht gefährdet (unabhängige Zufallsvariablen mit Erwartungswert 0). Somit besteht kein Anlass, das persönliche Risiko durch Risikostreuung (mit der Folge einer verringerten Varianz von ε_{ist}) zu minimieren. Stattdessen kann jeder Haushalt der Beschäftigung nachgehen, in der er am produktivsten ist (also Gewinnmaximierung betreiben), am meisten individuelles Grundeinkommen erzielt und somit maximal zum Konsum im Dorf beitragen kann.

Als größtes Problem verbleiben die kovarianten Risiken, die das ganze Dorf betreffen. Sofern rund um die Ökonomie perfekte Märkte existieren, kann dieses durch Zusammenschluss mehrerer Dorfökonomien mit Risiken, die gegenseitig voneinander unabhängig sind, beispielsweise durch Rückversicherung eliminiert werden. Solche perfekten Märkte liegen aber gerade in abgelegenen Regionen in keiner Weise vor, wodurch die Versicherung unvollständig wird, also Risiken ohne Absicherung verbleiben.

Worunter ein solches System von Versicherung zudem leidet, sind Monitoring-Probleme infolge asymmetrischer Information und Probleme der Vertragsdurchsetzbarkeit. Ein Haushalt, der mehrere Perioden hintereinander viel Glück hat und ein höheres Einkommen erzielt, erhält trotzdem nur den „normalen“ Anteil am Dorfeinkommen. Diese eigentlich positive Eigenschaft der Gedächtnislosigkeit der Versicherung (auch Haushalte mit weniger Glück können unverändert ihrer Beschäftigung nachgehen und zukünftig wieder ein höheres Einkommen zur Dorfökonomie beitragen) kann zu Unzufriedenheit führen und zu nicht überprüfbaren Falschangaben über das erzielte Einkommen verleiten (Monitoring-Problem) oder gar den

Ausstieg aus dem System begründen (Problem der Vertragsdurchsetzung). Besteht für diese Systemschwächen keine Abhilfe, verliert die Versicherung ebenfalls ihren vollständigen Charakter.

Umso schlimmer treten diese Probleme auf, wenn anders als im obigen Modell, in dem sämtliche Risiken exogen und somit nicht beeinflussbar sind, Maßnahmen zur Minimierung des persönlichen Risikoanteils ε erfolgreich durchgeführt werden könnten, aber aufgrund der erwarteten Absicherung durch den Kontrakt unterbleiben (moral hazard), oder sich besonders Haushalte mit den schlechtesten Risiken im Pool einfinden (adverse selection).

Diesen Monitoring-Problemen begegnet man am besten durch enge soziale Verbindungen der Haushalte einer Ökonomie untereinander, was allerdings nur innerhalb des „Dorfes“ denkbar ist. Verlässt man dieses, um das oben genannte Problem der kovarianten Risiken des Systems zu überwinden (Zusammenfassung mehrerer Dorfökonomien), existieren solche engen Verbindungen nicht.²⁴

Als Zwischenergebnis bleibt festzuhalten, dass formale Versicherung theoretisch sehr wirksam ist, aber praktisch Lücken hinterlässt beim Versuch, den Konsum der Haushalte vollständig zu glätten.

Das Modell wird daher um die Möglichkeit des intertemporalen Finanzausgleichs erweitert, um Sparanlagen und Kredite von einem vom Dorf unabhängigen Markt, auf welchem die Zinsrate für beide Arten von Dienstleistung gleichermaßen die Höhe r beträgt. Es wird die Größe a_t eingeführt, welche die Höhe der Sparanlage oder des Kredits in t angibt. \bar{y}_t bezeichne das zufällige, verfügbare Einkommen nach erfolgtem maximalen Pooling innerhalb des Dorfes.

Nun wird zunächst Gleichung i) geringfügig umgeschrieben zu

$$\text{ia) } U_t = E_t * \sum_{t=1}^T (1/(1+\delta))^t * u(c_t) \quad ,$$

wobei E_t die Erwartung der entsprechend gewichteten möglichen Ergebnisse der Umweltzustände repräsentiert. Dieser Nutzen unterliegt der einschränkenden Gleichungsfolge

²⁴ Dies wird als „incentive dilemma“ ländlicher Versicherungsvereinbarungen bezeichnet. Vgl. Jütting (1999), S. 27.

$$\text{vi)} \quad a_{t+1} = (1+r_t) * a_t + \bar{y}_t - c_t \quad .$$

Sämtliche Schulden müssen am Ende zurückgezahlt sein, und es werden zu diesem Zeitpunkt sinnvollerweise auch alle Sparanlagen aufgelöst:

$$\text{vii)} \quad a_{T+1} = 0 \quad .$$

Zum zugehörigen Optimierungsproblem erhält man mittels dynamischer Programmierung die stochastische Euler-Gleichung

$$\text{viii)} \quad u'(c_t) = (1+r)/(1+\delta) * E_t * u'(c_{t+1}) \quad , \text{ welche sich für den Fall } r = \delta \text{ vereinfacht zu}$$

$$\text{ix)} \quad u'(c_t) = E_t * u'(c_{t+1}) \quad .$$

Diese Gleichung besagt, dass der Grenznutzen des Konsums einer Periode gleich dem des erwarteten Konsums der Folgeperiode ist, so dass der Haushalt indifferent ist bzgl. marginalen Konsums aufeinander folgender Perioden.

Wenn die Grenznutzenfunktion zudem linear ist, so ist sogar das Niveau heutigen Konsums gleich dem erwarteten der folgenden Periode (und der wiederum gleich dem erwarteten der darauf folgenden und so weiter). Ein Haushalt plant also für jede Periode einen identisch hohen Konsum, nämlich für T gegen unendlich die Annuität aus dem Barwert seiner zukünftigen Einkünfte und seiner momentanen Anlage.

Der wesentliche Unterschied im Fall der unvollständigen Versicherung mit zusätzlicher Kredit- / Sparmöglichkeit zum Fall einer perfekten Versicherung besteht darin, dass zwar ebenfalls eine Konsumglättung, allerdings keine vollständige, stattfindet (der Teil der Annuität aus dem erwarteten zukünftigen Einkommen bleibt gleich, der aus dem Wert der Anlage ist variabel). Somit liegt der zukünftige Konsum, falls Einkommensschocks auftreten (und zwar zum Negativen wie zum Positiven), dauerhaft unter- bzw. oberhalb des Konsums des Falles ohne Störeinfluss. Das unterschiedliche Glück der Teilnehmer führt also zu einer gewissen Ungleichheit der Haushalte mit negativen volkswirtschaftlichen Auswirkungen: „... more and more empirical evidence shows that greater inequality leads to reduced growth and henceforward

to relatively less means for poverty alleviation“.²⁵ Ferner muss ein gesicherter dauerhafter Konsum einem risikoaversen Haushalt in jedem Fall vorteilhafter erscheinen als ein zufallsbehafteter mit gleichem Erwartungswert.

Kreditmärkte leiden zusätzlich unter Informationsproblemen, die sich nicht wesentlich von denen bei Versicherung unterscheiden. Dieser Aspekt wird bei Hoogeveen nur sehr knapp aufgenommen, weshalb ich selbst kurz mittels der Sichtweise der neuen Institutionenökonomie begründen möchte, warum das Konzept eines intertemporalen Finanzmarktes (allein betrachtet oder auch wie hier in Kombination zur Versicherung) weitere Schwächen zeigt und wie sich diese auswirken.

Man könnte meinen, dass aggregiert gesehen ein solcher Kapitalmarkt bei der obigen Annahme von Risiken, die mit einem Erwartungswert von Null eintreten, bei hinreichender Größe die Pooling-Funktion (also den Ausgleich zwischen Haushalten, die aufgrund negativer Ereignisse Kredite benötigen und welchen, die glücklicherweise Geld anlegen können) ohne weiteres ausfüllen kann. Dass dies nicht so ist, liegt zum einen an der Tatsache, dass sich Menschen opportunistisch verhalten und auch bei der Entscheidung über die intertemporale Finanzallokation als moral hazard ihren vertraglichen Pflichten nicht nachkommen. Dazu gehören sowohl die Rückzahlung der Kreditsumme als auch, sofern dies möglich ist, der Versuch, Risiken zu minimieren, welche die Investitionen zur Einkommenserzielung und damit die Kreditrückzahlung gefährden. Zum anderen erfolgt die Rückzahlung von Spar- / Kreditanlagen nur theoretisch in späteren Perioden mit einem Zeithorizont von $t \rightarrow \infty$, faktisch scheiden jedoch immer wieder Haushalte aufgrund (negativer) Ereignisse, welche zu ihrem Ruin geführt haben, mit Schulden gänzlich aus dem System aus.

Auf dem Kapitalmarkt bleiben somit Verbindlichkeiten offen, weshalb neben der Prämie δ zum Ausgleich für die zeitliche Präferenz eine Risikoprämie ρ erhoben werden wird, um diese Verluste auszugleichen sowie um die Kosten des Monitoring oder der Einführung von Systemen, die eine zuverlässige Vertragsdurchsetzung gewährleisten, zu finanzieren. Zumindest diese Risikoprämie ρ mindert direkt den Konsum c der Haushalte und damit wohlfahrtstheoretisch den Nutzen in der Ökonomie.

²⁵ Hoogeveen (2000), S. 104.

Redlichen Haushalten, denen die Zahlung der Risikoprämie für ihre Verträge unangebracht und der damit verbundene Verlust an Nutzen zu hoch erscheint, werden den Kapitalmarkt verlassen, so dass die Qualität des Marktes aufgrund der verbliebenen weniger redlichen Haushalte nachlässt (adverse selection), was die Risikoprämie weiter erhöht. Zudem verliert die Ökonomie die ohne den Kapitalmarkt nicht mehr finanzierbaren Investitionen der ausgeschiedenen Marktteilnehmer.

Kapitalmärkte funktionieren also tatsächlich nicht so effektiv wie im verwendeten Modell. Zuletzt muss festgestellt werden, dass in Entwicklungsländern unvollständig ausgebaute Finanzsysteme existieren, was auch die Kapitalmärkte betrifft. Das gilt insbesondere für abgelegene, ländliche Gegenden, so dass eine Kreditaufnahme zu wirtschaftlich förderlichen Konditionen im Allgemeinen nicht möglich ist: Die Zinsen bei Geldverleihern, die auf kommerziellem Gebiet monopolistisch agieren können, sind so hoch, dass zwar in Krisensituationen auf deren Dienste zurückgegriffen wird, viele Investitionsmöglichkeiten aber nicht lohnenswert genug erscheinen, um ein solches Darlehen zu rechtfertigen.²⁶

Im Fall ohne die Möglichkeit einer Kreditaufnahme bleibt zumindest die Möglichkeit des (schlimmstenfalls unverzinsten)²⁷ Sparens, für unser an Hoogeveen angelehntes Modell also die Bedingung

$$x) \quad a_t \geq 0 \quad .$$

Dies verschlechtert die Situation der Haushalte weiter, denn treten im zeitlichen Verlauf zunächst negative Ereignisse auf, welche ein Kredit zur Glättung des lebensnotwendigen Konsums erforderlich machen würden ($a_t < 0$), so kann dieser nicht aufgenommen werden. Es muss daher eine Einschränkung des Konsums vorgenommen werden, was die Fähigkeit zur Erzielung zukünftigen Einkommens angreift, so dass sich die Erwartungen über das zukünftige Einkommen und somit den Nutzen aus dem damit verbundenen Konsum (dauerhaft) vermindern.

Wenn der Konsum durch eine zu hohe Variabilität des Einkommens und zu wenig zur Verfügung stehende Mittel nicht hinreichend geglättet werden kann, geht die Trennung zwischen

²⁶ Vgl. Varian (1995), S. 608.

²⁷ Die Möglichkeit eines unverzinsten Sparens im häuslichen Bereich besteht selbstverständlich immer, ist allerdings nicht unbedingt erwünscht. Teilweise sind die Menschen daher bereit, für die sichere Aufbewahrung

Entscheidungen, welche die Erzielung von Einkommen betreffen und denen bezüglich des Konsums verloren: Die Haushalte gehen zum „income smoothing“ über, also der Wahl solcher Formen der Einkommengewinnung, die eine geringere Variabilität versprechen zulasten von geringeren durchschnittlichen Erlösen. Das bisher angenommene Verhalten der Wahl von gewinnmaximierenden Einkommensarten geht verloren. Je nach Risikoaversion sind die Haushalte bereit, bestimmte Anteile des Durchschnittseinkommens für mehr Einkommenssicherheit zu opfern. Für ein Beispiel aus Indien beläuft sich der aufgegebenen Anteil auf 25 Prozent.²⁸ Sehr arme Haushalte, die sich am Existenzminimum bewegen, sind besonders risikoscheu und konzentrieren sich daher auf Aktivitäten von geringem Risiko mit damit verbundenen mäßigen Einkommenschancen. Diese Strategie ist wohlfahrtstheoretisch gesehen also sehr unvorteilhaft.

Hoogeveen betrachtet in der Folge die wohlfahrtstheoretischen Nachteile der Option der informellen Versicherung und erläutert, dass informelle Kredite aus einigen Gründen dem informellen Risikopooling überlegen sein könnten.

Eine ausführliche Darstellung dieser Gedankengänge soll hier jedoch aus Platzgründen unterbleiben.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass per se die (vollständige) Versicherung die beste Möglichkeit des Risikomanagements ist, jedoch aufgrund von praktischen Schwierigkeiten (fehlende Märkte, Marktunvollkommenheiten, Probleme bei Monitoring und Vertragsdurchsetzung) ein Rückgriff auf informelle Versicherungsformen sowie Sparen und Kredite erfolgt. Aber auch bei all diesen Lösungen, welche wohlfahrtsökonomisch von Nachteil, weil unvollständig bzw. von ihrer Natur her nicht gedächtnislos sind, treten ähnliche Schwierigkeiten auf. Als letzte Möglichkeit der Absicherung verbleibt damit die Flucht in weniger riskante, dafür aber auch weniger ertragreiche Formen der Einkommengewinnung zur Finanzierung des Lebensunterhalts.

ihrer Ersparnisse Gebühren zu entrichten. Dann sowie unter Beachtung des Kaufkraftverlustes handelt es sich im Gegensatz zur formulierten Annahme sogar um eine negative Realverzinsung.

²⁸ Vgl. Morduch (1999 b), S. 197.

2.3. Bewertung vorhandener Formen der Risikohandhabung von Haushalten in Entwicklungsländern

2.3.1. Optionen des Risikomanagements

Bislang wurde aufgezeigt, dass sich die generelle Lage der Haushalte in Entwicklungsländern durch Armut und die Verwundbarkeit der Lebensgrundlage gegenüber Risiken auszeichnet, und zudem wurden theoretische Möglichkeiten zum Risikomanagement dargestellt. Nun sollen in der Betrachtung die den Menschen praktisch zur Verfügung stehenden Optionen zum Umgang mit der misslichen Ausgangssituation in den Vordergrund treten.

Hierbei ist zunächst festzuhalten, dass die Armutproblematik in Entwicklungsländern als ein strukturelles Problem anzusehen ist: Ein sozialer Aufstieg und die Erlangung von Wohlstand allein aus eigenem Antrieb gestalten sich schwierig in einem Umfeld ohne flächendeckende effektive Bildungssysteme, mit unzureichender Gesundheitsversorgung bei gleichzeitig starkem Bevölkerungswachstum, mit mangelnden natürlichen Ressourcen, ohne ausreichende Verkehrsinfrastruktur und mit einer einseitig vorrangig auf dem primären Sektor basierenden Wirtschaft. Daher spielt stattdessen die Sicherstellung der Lebensgrundlage durch eine entsprechende Handhabung der sie bedrohenden Risiken für die Menschen die vorrangige Rolle. Infolgedessen haben sich in Entwicklungsländern eine ganze Reihe von Strategien entwickelt, womit die Menschen diese Aufgabe zu meistern versuchen. Dabei kommt in vielen Fällen neben dem Aufbau von Vermögenswerten dem sozialen Geflecht, in das die Haushalte verwoben sind, eine tragende Rolle zu.

Die vorhandenen Möglichkeiten der Risikohandhabung lassen sich kategorisieren in²⁹

- Risikoverminderung auf der Ebene der Haushalte als ursachenbezogene Strategie (Kap. 2.3.2.)
- Wirkungsbezogene, informelle Strategien innerhalb der individuellen Haushalte und solche derselben untereinander (auf horizontaler Ebene) (Kap. 2.3.3.)
- Wirkungsbezogene, gruppenbasierte Strategien informeller Art im Rahmen der Dorfgemeinschaft (Kap. 2.3.4.)
- Wirkungsbezogene, förmliche Strategien der Risikohandhabung (Kap. 2.3.5.)

²⁹ Vgl. Brown/Churchill (1999), S.11.

2.3.2. Ursachenbezogene Strategien auf Haushaltsebene

Bei der ursachenbezogenen Risikohandhabung steht in der Praxis die Diversifizierung der Einkommensquellen im Vordergrund, sei es intrasektoral, beispielsweise durch die Erzeugung verschiedenartiger landwirtschaftlicher Produkte (Acker- und Gartenbau³⁰, Aufzucht von Klein- und Großvieh), oder intersektoral durch die Suche von weiteren Verdienstmöglichkeiten außerhalb der Landwirtschaft.

Allerdings bringen solche Maßnahmen der Risikoverminderung leider nicht selten einen teilweise deutlichen Verlust an (Durchschnitts-)Einkommen mit sich, da positive Effekte der Spezialisierung auf den Ertrag verloren gehen oder wenn bewusst risikoarmen, aber weniger einträglichen Verdienstmöglichkeiten nachgegangen wird.³¹

An diesem Einkommensverzicht zugunsten einer erhöhten Sicherheit lässt sich ermesen, welcher wichtiger Stellenwert dem Risikomanagement und speziell dieser Form des income smoothing innerhalb der Grundbedürfnisse besonders der ärmsten Haushalte zukommt. Diese sind insofern benachteiligt, als bei ihnen ein geringeres Einkommen als üblich viel größere direkte Konsequenzen auf den nachfolgenden Konsum hat. Ihnen fehlen, wie nachfolgend in diesem Kapitel noch erläutert wird, andere realistische Optionen zur Risikohandhabung, was ein risikoaverses Verhalten dieser Haushalte mit sich bringt.

Die Strategie der Einkommensdiversifizierung ist in verschiedenen Teilen der Welt vorhanden und wird sehr oft eingesetzt.³² Sie kann reichen bis hin zur Annahme mehrerer Jobs durch eine Person oder zum Mittel der Migration von Familienmitgliedern in urbane Gebiete oder sogar ins Ausland, um von dort aus die Angehörigen zu unterstützen.

2.3.3. Informeller, persönlicher Umgang mit Schäden auf Haushaltsebene

Die Strategie der informellen³³, wirkungsbezogenen Risikohandhabungsmaßnahmen auf Ebene der individuellen Haushalte umfasst die Optionen des Aufbaus von Puffern aus verschiedenen möglichen Sparformen, die Verwendung von Humankapital und den Rückgriff auf Familie und Freunde.

³⁰ Nicht gemeint mit Diversifizierung in der Landwirtschaft sind hier Fruchtfolgen mit dem vorrangigen Ziel der Verbesserung der Bodenqualität.

³¹ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 12 und Hoogeveen (2000), S.109 ff.

³² Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 52 f.

³³ Zur Aufgliederung des Finanzsektors hinsichtlich der Struktur der verschiedenen Anbieter (informell, semiformal und formal) und der Definition dieser Unterteilungen siehe Ledgerwood (1998), S. 12 f.

Wegen ihrer weiten Verbreitung an allererster Stelle zu nennen ist die des **Sparens**, sei es in monetärer Form oder durch den Aufbau eines Besitzstandes bestehend aus Gütern wie Landbesitz, Vieh, Wohneigentum, Produktions-, Konsumgütern und Nahrungsmittelreserven sowie im weiteren Sinne auch die Investition in Humankapital durch Verbesserungen in der Ernährung, die Gesundheit und den Ausbildungsstand betreffend. Die Strategie des Aufbaus eines Sparpuffers für Krisensituationen, welche wie die unter 2.3.2. beschriebenen Maßnahmen gleichfalls ex ante, also bereits vor dem möglichen Eintritt eines Schadenereignisses, ergriffen wird, bezeichnet die Literatur zusammen mit diesen ursachenbezogenen Maßnahmen als self insurance der Haushalte.³⁴ Dieser Ausdruck ist allerdings irreführend, da nicht das Versicherungsprinzip des Poolings vieler Risiken von gleichartig Betroffenen vorliegt.

Ein Gut, das sich zur wirkungsvollen Verwendung als Sparpuffer eignen soll, weist folgende Eigenschaften auf:³⁵ Der Erwerb darf nur geringe Transaktionskosten verursachen (Existenz eines problemlos erreichbaren und funktionierenden Marktes für das möglichst beliebig teilbare Instrument), die Anlage in das Gut soll einen positiven realen Gewinn abwerfen (beispielweise Zinsen erzielen), die Aufbewahrung muss Schutz bieten gegen den Verlust desselben (wie durch Zerstörung oder Diebstahl), und der Wert des Instruments weist im Idealfall eine negative Korrelation auf zum Eintritt von Einkommensschocks.

- Das Sparen in Form von *Bargeld* erfüllt diese Anforderungen nur teilweise. Zwar ist Geld leicht erhältlich, doch unterliegt es inflationsbedingten Verlusten, was gerade in Entwicklungsländern nicht vernachlässigt werden kann. Zudem ist es alles andere als einfach, Geld sicher zu verwahren (vor dem Zugriff der Familie und sonstigem Diebstahl geschützt). Die Kaufkraft von Bargeld kann überdies speziell gegenüber Lebensmitteln saisonalen Schwankungen unterliegen.

- *Nahrungsmittel* aufzubewahren erscheint von daher und aus Sicht der negativen Korrelation gegenüber kovarianten Schäden wie wetterbedingten Missernten sinnvoll, ist jedoch mit Lagerhaltungskosten und Verlusten durch Verderblichkeit verbunden und daher kaum dauerhaft durchführbar.

- Der Aufbau eines Besitzstandes in Form von *Schmuck oder langlebigen Konsumgütern* eignet sich insofern nicht als Puffer für Krisensituationen, als deren Preis sehr stark positiv mit dem Eintritt von haushaltsübergreifenden, kovarianten Schäden korreliert ist. In solchen Krisen sind viele Haushalte zum Verkauf oder der Verpfändung derartiger Güter gezwungen, was mit

³⁴ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 109 und Sebstad/Cohen (2000), S. 48.

³⁵ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 112.

sinkenden Preisen einhergeht. Eine wirksame Absicherung ist damit also nur gegen persönliche Risiken möglich.

- *Landbesitz und Wohneigentum* betreffend ist fraglich, ob Märkte der erforderlichen Qualität existieren und ob hinreichende rechtliche Voraussetzungen für den Handel dieser obendrein zu grobgranularen Güter bestehen.

- *Vieh* wird als Instrument des Sparens und der Konsumglättung der Haushalte verwendet, aber in weniger starkem Umfang als angenommen werden könnte.³⁶ Gründe hierfür könnten ebenfalls in der mangelnden Marktqualität und Preiseffekten bei kovarianten Schäden zu suchen sein.

Ferner ist Vieh den produktiven Gütern zuzurechnen, also Besitz, der zur Erzielung von zukünftigem Einkommen benötigt und auf welchen erst dann zurückgegriffen wird, wenn keine anderen Alternativen zur Überwindung der akuten Notsituation zur Verfügung stehen.

Die Wahl eines geeigneten Instruments als Sparanlage innerhalb eines Haushalts erweist sich also als überaus schwierig. Gespart wird vor dem Hintergrund dieser Probleme vorrangig auf bestimmte Zwecke hin (earmarking) für vorhersehbare Ausgaben wie solche für Schulgelder oder Saatgut, die den Risiken des Lebenszyklus zuzurechnen sind, und weniger für einschneidende, unvorhersehbare Schadenereignisse.³⁷

Eine andere Form der Strategie der individuellen wirkungsbezogenen Risikohandhabung besteht darin, in Krisensituationen das **Humankapital des Haushalts anzugreifen**. Die einzelnen Haushaltsmitglieder werden zu *Mehrarbeit* verpflichtet, wovon insbesondere Frauen betroffen sind, da sie tendenziell über weniger Besitzstand und damit verbunden über weniger andere Optionen zum Überwinden der Krise verfügen.³⁸ Diese Strategie macht allerdings selbst vor Kindern nicht halt, welche in Notsituationen aus der Schule herausgenommen werden, um die damit verbundenen Kosten einzusparen, und die stattdessen als Arbeitskräfte herangezogen werden. Kinderarbeit existiert in diesem Zusammenhang beispielsweise in Uganda und auf den Philippinen.³⁹ In diesem Fall liegt auf der Hand, dass ein solches Vorgehen nachhaltige negative Konsequenzen hat, weil Zukunftschancen des Haushalts der kurzfristigen Einkommensgenerierung geopfert werden.

Ähnlich negativ sind die Auswirkungen bei der Vorgehensweise der *Einschränkung des Konsums* in Krisenzeiten, weil bei extremer Armut und dem damit verbundenen hohen Anteil

³⁶ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 112 f.

³⁷ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 53 u. 65; individuelles Sparen in Analogie zum Sparen in Sparklubs vgl. Brown/Churchill (1999), S. 15, sowie Plapp (1998), S.82.

³⁸ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 63.

³⁹ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 63.

der Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben der Haushalte die Grenzen zwischen Konsum und Investition in Humankapital verschwimmen.⁴⁰ Der Konsumverzicht umfasst dabei einen Umstieg auf billigere Lebensmittel, in schlimmeren Fällen sogar die Reduzierung von Anzahl und Menge der täglichen Mahlzeiten.⁴¹ Weitere Beispiele für Konsumbeschränkungen sind mit der Reduzierung der Ausgaben für Kleidung, Gesundheit und Ausbildung, dem Umzug in billigere Wohnräume und der Zurückstellung sozialer Verpflichtungen wie der Verschiebung von Hochzeiten zu nennen.⁴²

Bevor auf die schwerwiegendsten der bislang genannten Maßnahmen zurückgegriffen wird, kommt allerdings oftmals eine weitere Strategie der persönlichen, informellen Risikohandhabung auf Haushaltsebene zum tragen, nämlich die der **Finanzintermediation mithilfe des direkten sozialen Umfeldes**, also der Verwandtschaft, Nachbarn und befreundeter Haushalte. Im sozialen Netzwerk der Haushalte wird gegenseitig Hilfe in Form von Krediten gewährt, welche zumeist zinslos und auf unbestimmte Zeit ausgelegt sind (reciprocal lending).⁴³ Der Austausch der Hilfsleistungen erfolgt dabei nicht nur in monetärer Form, sondern kann auch durch Güter wie Nahrungsmittel oder durch Arbeitsleistungen erbracht werden. Es wird hierbei darauf vertraut, dass in eigenen Notsituationen ebenfalls auf diese reziproken Systeme zurückgegriffen werden kann. Die sozialen Verbindungen, also die Nähe zum anderen Haushalt und die Kenntnis seiner Lebensumstände, dienen dabei als eine Form von Sicherheit.⁴⁴ Teilweise erfolgen die Transferleistungen auch als Geschenke, also ohne dass in der Zukunft irgendeine Art der Rückvergütung erfolgen muss.

Problematisch an dieser Form der Risikohandhabung ist wie bei den nachfolgend beschriebenen, gruppenbasierten informellen Formen der wirkungsbezogenen Risikohandhabung die Tatsache, dass besonders arme Haushalte oftmals von solchen Systemen in der Gemeinschaft ausgeschlossen sind, weil sie kein so ausgeprägtes soziales Netz um sich herum aufbauen können. Gerade von Frauen geführte Haushalte sind von diesem Nachteil betroffen, da sie aus kulturellen Gründen weniger akzeptiert sein können sowie aufgrund von zeitlichen Nachteilen aufgrund der Doppelbelastung durch familiäre Pflichten und die Arbeit für den Lebensunterhalt weniger in der Lage sind, soziale Beziehungen zu pflegen.⁴⁵

⁴⁰ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 38.

⁴¹ Vgl. Hoogeveen (2000), S.112.

⁴² Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 63.

⁴³ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 13 sowie Sebstad/Cohen (2000), S. 66.

⁴⁴ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 57.

⁴⁵ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 59.

Zudem nehmen reichere Haushalte an den reziproken Systemen vielfach nicht teil, da sie sich davon zuwenig Vorteile versprechen und über effektivere Formen des Risikomanagements verfügen. Dadurch verliert die Strategie an Wirksamkeit, weil die verbleibenden Haushalte am Existenzminimum ihre Ressourcen vollständig selbst benötigen und daraus keine Hilfeleistungen erbringen können.⁴⁶ Dies gilt insbesondere dann, wenn große, kovariante Schadenereignisse auftreten, von denen viele Haushalte der Risikogemeinschaft betroffen sind. Gegenseitige Unterstützung ist in diesem Fall, in dem Hilfe besonders vonnöten wäre, durch reziproken Austausch nicht mehr gewährleistet. Tatsächlich bieten die Systeme von Reziprozität und Geschenken in manchen Fällen lediglich Schutz gegen zwei bis drei Prozent der Verluste, die ein Haushalt erleidet.⁴⁷

Ein weiterer Nachteil, der dem reciprocal lending anhaftet, ist die Tatsache, dass de facto die Lasten trotz gegenseitiger Verpflichtungen nicht gleichmäßig verteilt sind, sondern die Hilfeleistungen oft von den gleichen, reicheren Haushalten erbracht werden. Wenn das System traditionell so fest etabliert ist, dass ein Ausstieg unmöglich ist, stellt es ein echtes Hemmnis für das Streben nach einem erhöhten Einkommen dar, weil der soziale Zwang besteht, Einkommensgewinne für das reciprocal lending zur Verfügung zu stellen.⁴⁸

2.3.4. Informeller, gruppenbasierter Umgang mit Schäden

Die Strategie der gruppenbasierten, wirkungsbezogenen Risikohandhabung bietet trotz der Tatsache, dass sie, wie oben angedeutet, ähnliche Nachteile wie individuelle, sozialbasierte Vorgehensweisen aufweist (erschwerter Zugang für ärmere Haushalte), ihnen gegenüber eine ganze Reihe von Vorteilen.

Die gruppenbasierten Systeme bestehen aus verschiedenen Formen von Selbsthilfegruppen, die von der Wirkungsweise her gesehen eine Übergangsform zum formellen Finanzsektor darstellen. Sie können ähnlich wie dieser und teilweise in Zusammenarbeit mit ihm Kredite und Sparmöglichkeiten sowie in einigen Fällen Formen von Versicherung anbieten. Darüber hinaus können sie als gemeinschaftliche Vertretung mit entsprechender Marktmacht auf Beschaffungs- und Absatzmärkten auftreten. Sie bündeln (poolen) also die Wünsche von vielen Haushalten nach solchen Finanz- und sonstigen Produkten. Gleichzeitig fördern sie aber auch die sozialen

⁴⁶ Vgl. Morduch (1999 b), S. 194.

⁴⁷ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 13 f.

⁴⁸ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 13.

Kompetenzen ihrer Mitglieder, wenn diese als gleichberechtigte Mitglieder in Leitungspositionen gewählt werden, durch diesen Umstand eine Förderung ihres Selbstbewusstseins erfahren und sich in eigenverantwortlichem Handeln üben. Neue soziale Kontakte in den Gruppen fördern den Austausch und stärken die gesellschaftliche Stellung der Mitglieder.⁴⁹

Beispiele solcher informellen Selbsthilfegruppen⁵⁰ sind einfache oder zielgerichtete Sparklubs, Rotating Savings and Credit Associations (RoSCAs), Accumulating Savings and Credit Associations (ASCAs), informelle Versicherungsformen wie Sterbekassen (funeral societies) sowie genossenschaftliche Vereinigungen, wobei die Übergänge zwischen den Gruppentypen untereinander mit ihren diversen Ausprägungen und den damit verbundenen Formen der Finanzintermediation fließend sind.

- In *Sparklubs* zahlen die Mitglieder bei den regelmäßigen (wöchentlichen) Treffen Geld (oftmals das Vielfache eines bestimmten Mindestbetrages) ein, welches dann zentral (beispielsweise auf einem Bankkonto) und somit vor dem Zugriff anderer Personen geschützt verwahrt wird. Zu bestimmten Zeitpunkten, Ereignissen (bei zielgerichteten Klubs wie etwa marriage funds), oder wenn ein bestimmtes Guthaben erreicht wird, werden die Beiträge dann gesammelt und teilweise verzinst zurückbezahlt.

- Den *RoSCAs* kommt im Gegensatz zu den Sparklubs zusätzlich zur Funktion des Anbieters von Sparmöglichkeiten auch eine weitere als Kreditgeber zu. In diesen Vereinigungen zahlen die Mitglieder regelmäßig einen bestimmten vereinbarten Betrag ein und der komplette Fonds wird dann abwechselnd (die Reihenfolge wird zumeist im Losverfahren bestimmt) an die verschiedenen Teilnehmer ausgegeben. Für diejenigen Mitglieder, die den Fonds zu einem relativ frühen Zeitpunkt erhalten, handelt es sich um ein Kreditinstrument, für die anderen vorrangig um ein Sparprodukt.⁵¹

- In den *ASCAs* erfolgt die Vergabe der Mittel nicht nach einer zuvor bestimmten Reihenfolge, sondern die angesparten Beiträge im Fonds werden als Kredite an bedürftige Teilnehmer verliehen. Insofern ist diese Form besonders geeignet zur wirkungsbezogenen Risikohandhabung, weil den Haushalten in Notsituationen hierdurch Mittel zur Verfügung stehen.

⁴⁹ Vgl. Plapp (1998), S. 32 f.

⁵⁰ Als Selbsthilfegruppen bezeichne ich Gruppen, deren Verwaltung (vorwiegend) bei den beteiligten Haushalten liegt, auch wenn die Gründung möglicherweise von außen (beispielsweise durch eine NGO) ermöglicht worden ist oder auch die laufende Finanzierung nicht ganz unabhängig von fremder Hilfe bewerkstelligt wird.

⁵¹ Vgl. Plapp (1998), S. 24.

- Eine Form von Selbsthilfegruppen, die von der Art der Absicherung einer formalen Versicherung sehr nahe kommt, sind *Sterbekassen*,⁵² welche in Todesfällen an die betroffenen Haushalte Auszahlungen vornehmen.

Selbsthilfegruppen dienen jedoch nicht nur direkt mit dem Anbieten von Finanzdienstleistungen dem Risikomanagement, sondern auch indirekt über genossenschaftliche Funktionen. Dadurch werden in den Haushalten Ressourcen für andere Zwecke frei, wenn in der Gruppe günstigere Konditionen beispielsweise bei Großbestellungen von Saatgut zu erzielen sind.⁵³ Ein weiteres Exempel für diese Form von Funktionalität sind von den Mitgliedern geführte Reisbanken auf Madagaskar, wo der Preis für dieses Grundnahrungsmittel örtlichen Schwankungen von bis zu 300 Prozent unterliegt und somit im Kollektiv in erheblichem Umfang Transaktionskosten eingespart werden können.⁵⁴

Die Probleme dieser gruppenbasierten Strategien liegen wie bereits zuvor angedeutet in der Anfälligkeit gegenüber Krisen infolge von kovarianten Risiken, sowie vor allem im erschwerten Zugang für besonders mittellose Haushalte,⁵⁵ die sich entweder die Beiträge hierfür tatsächlich nicht leisten können, oder von denen die Gruppe dies zumindest annimmt und ihnen daher den Beitritt verweigert.⁵⁶ Diese ausschließenden Mechanismen treten auch bei den später im Verlauf zu betrachtenden Microfinanceansätzen auf, die mit Gruppenverantwortung arbeiten.

2.3.5. Förmlicher Umgang mit Schäden⁵⁷

Die bislang betrachteten informellen, wirkungsbezogenen Strategien der Risikohandhabung weisen der Literatur zufolge eine entscheidende Schwäche auf: Obwohl sie gegen bestimmte persönliche Risiken mit raffinierten Mechanismen ein erhebliches Schutzschild darstellen, sind solche Systeme dennoch zerbrechlich und unzuverlässig und versagen oft genau dann, wenn sie am nötigsten gebraucht würden – bei kovarianten Schadenereignissen, in wiederholt eintretenden Krisen und beim Schutz für die Ärmsten der Armen.⁵⁸

⁵² Vgl. Hoogeveen (2000), S. 115.

⁵³ Vgl. Plapp (1998), S. 31 und o.V. (1995 b), S. 9.

⁵⁴ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 23.

⁵⁵ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 16.

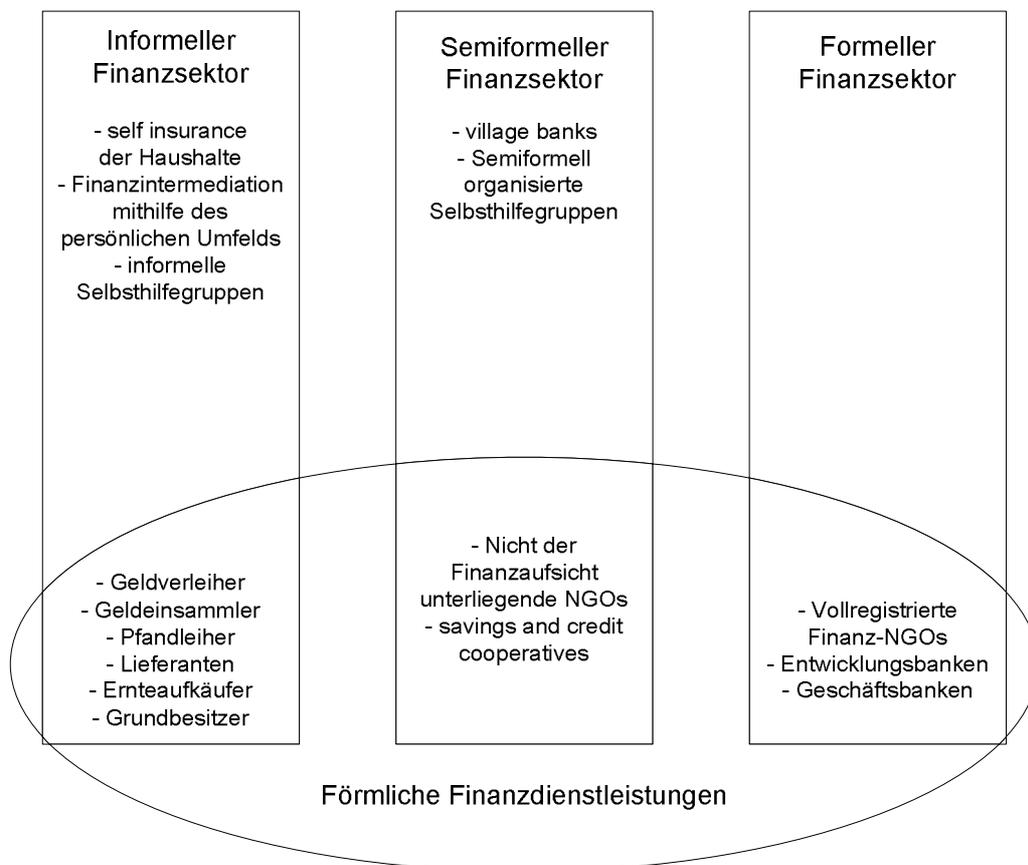
⁵⁶ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 57.

⁵⁷ Die Bezeichnung „förmliche“ Maßnahmen wird in der Literatur nicht gebraucht. Dort wird im Allgemeinen nach informellen, semiformellen und formellen Finanzdienstleistern unterschieden, eine weitere Möglichkeit besteht in der Aufteilung in kommerzielle und nicht kommerzielle Anbieter. Förmliche Maßnahmen umfassen informelle, kommerzielle Institutionen sowie semiformelle und formelle, jedoch nicht zwingend kommerzielle Systeme, also Optionen, die nicht dem sozialen Umfeld der Haushalte entstammen.

Bessere Zuflucht auch in Zeiten, in denen andere Mechanismen versagen, bieten idealtypisch förmliche Systeme der wirkungsbezogenen Risikohandhabung.⁵⁹ Hierbei zu nennen sind einerseits kommerzielle, informelle Anbieter wie Geldverleiher, Geldeinsammler, Pfandleiher, Lieferanten, Ernteaufkäufer und Grundbesitzer. Andererseits existieren semiformelle und formelle Systeme der Finanzdienstleistung (Finanzinstitutionen) zur Deckung der Nachfrage nach Investitionsfinanzierung und Risikomanagement. Zu den semiformalen Dienstleistern zählen genossenschaftliche Gruppen, welche nicht nur lokal operieren und (spendenfinanzierte) Nicht-Regierungs-Organisationen (non-governmental organizations - NGOs), wenn sie nicht unter voller staatlicher Kontrolle stehen. Die Anbieter aus dem formellen Sektor, welche für einen Kontakt mit den armen Bevölkerungsschicht in Frage kommen, sind vollregistrierte NGOs, Entwicklungs- und Geschäftsbanken.

Die folgende Grafik verdeutlicht die Einordnung einzelner Anbieter innerhalb dieser Klassifizierung:

Abbildung 3: Förmliche Finanzdienstleistungen im Kontakt mit armen Bevölkerungsschichten – Einordnung in das klassische Schema



Quelle: eigene Ausarbeitung

⁵⁸ Vgl. Morduch (1999 b), S.197, Hoogeveen (2000), S. 116 und Sebstad/Cohen (2000), S. 74 f.

- Das klassische, vielzitierte Beispiel eines **kommerziellen, informellen Anbieters** sind die *Geldverleiher* (money lenders). Ihr Vorteil liegt im unbürokratischen Angebot von schnell verfügbaren, kurzfristigen Geldmitteln, die in Notsituationen zu Konsumzwecken verwendet werden können. Der Geldverleiher arbeitet im Regelfall ohne dingliche Sicherheiten, denn aufgrund seiner räumliche Nähe und des täglichen Kontakts innerhalb des Dorfes bestehen für ihn keine allzu großen Informationsprobleme, zudem scheuen die Schuldner den Verlust an sozialem Prestige bei Bekanntwerden eines Ausfalls der Rückzahlungsleistungen und den Wegfall der Möglichkeit zur Inanspruchnahme zukünftiger Kredite.⁶⁰ Der vorrangige Nachteil des Rückgriffs auf Geldmittel von kommerziellen Verleihern besteht in der enormen Zinsbelastung von etwa 10 Prozent pro Monat.⁶¹

- Von den Kosten her ähnlich unattraktiv ist die Anlage von Sparmitteln bei *Geldeinsammlern*. Anstatt die Einlagen zu verzinsen, verlangen einige Anbieter sogar Gebühren für den bequemen Dienst der Abholung und Verwahrung der Gelder, welcher Sicherheit vor dem Zugriff Dritter bietet.⁶²

- Eine spezielle Form von Geschäftsbeziehungen, welche dem Risikomanagement dienen, stellen *interlinked transactions* dar.⁶³ Dabei werden verschiedene Geschäfte zwischen Vertragspartnern verknüpft, also der normale Geschäftsverkehr auf Beschaffungs- oder Absatzmärkten einerseits und spezielle Ausgestaltungen der Leistungsvergütung andererseits. Zu nennen sind hierbei spezielle Arten der zusätzlichen Gewährung von Liquidität als Kredite oder Vorschüsse oder gar das Angebot einer Risikoteilung zwischen den Geschäftspartnern. Die übliche Geschäftsbeziehung kann im Vorfeld als Probe für die Zuverlässigkeit des Haushalts hinsichtlich einer anschließenden Gewährung solcher Finanzmittel dienen. Bei Lieferanten kommen *interlinked transactions* beispielsweise anlässlich der Pacht bzw. Miete von Produktionsgütern vor, wenn die Vergütung nicht über eine vorher definierte Rückzahlungssumme, sondern als Anteil an den erzielten (Ernte-)Erlösen erfolgt (*share cropping*). Auf der Absatzseite spielen Kreditbeziehungen zu Ernteaufkäufern eine Rolle, und Grundbesitzern wird in gewissen Notsituationen gegen eine akute Hilfeleistung für längere Zeiträume die eigene Arbeitskraft verpfändet.

⁵⁹ Vgl. Brown/Churchill (1999), S.17.

⁶⁰ Vgl. Erhardt (1996), S. 17.

⁶¹ Vgl. o.V. (1999), S. 45.

⁶² Vgl. Rutherford (1996), zitiert in Ledgerwood (1998), S. 156.

⁶³ Vgl. Erhardt (1996), S. 17 und Hoogeveen (2000), S. 114.

Die Bedingungen, zu denen diese Geschäfte durchgeführt werden, erscheinen für Außenstehende allerdings oft als inakzeptabler Wucher, sei es, wenn den Haushalten Ernteanteile von bis zu 50 Prozent abgenommen oder Lohnarbeiten zu unfairen Konditionen beansprucht werden.

Dementsprechend sind auch diese Instrumente als nachhaltiger Ausweg aus schweren Krisen eher ungeeignet, vielmehr führen sie bei den Haushalten zu unzumutbaren Belastungen - in die dauerhafte Abhängigkeit oder eine ausweglose Schuldenfalle.⁶⁴

Am anderen Ende der Strategie der förmlichen, wirkungsbezogenen Maßnahmen der Risikohandhabung stehen **Finanzdienstleistungen des formellen Sektors**, also (Basis)Produkte mit ganz ähnlichen Ausprägungen, wie sie aus den Industrieländern bekannt sind. Der Zugang zu diesen unterliegt allerdings erheblichen Beschränkungen:

- Das Finanzwesen ist in Entwicklungsländern im Allgemeinen bei weitem nicht so gut ausgebaut wie in den Industrienationen, was zur Folge hat, dass besonders in abgelegenen, ländlichen Gegenden kaum Kredit- und andere Finanzinstitute zu finden sind (zu wenig Filialen von national operierenden Anbietern; regionale Beschränkung anderer, semiformeller Institute, beispielsweise von NGOs), so dass allein schon zur Anbahnung von Bankgeschäften (direkte) Reise- und Transportkosten (*Transaktionskosten bei den Kunden*) entstünden, welche die Höhe des Geschäfts übertreffen können.⁶⁵ Dazu gesellt sich die mangelnde Eignung zur akuten Krisenbewältigung aufgrund der entfernungsbedingten Inflexibilität. Ferner müssen (indirekte) Opportunitätskosten hinzugerechnet werden für den Verlust an Arbeitszeit, welche zur Einkommensgewinnung genutzt werden könnte. Dies kann sich auf einen teilweise erheblichen Zeitaufwand zur Überwindung bürokratischer Hürden im Vorfeld beziehen wie die der Durchlaufung eines neunstufigen Prozesses zur Krediterlangung bei einer führenden Bank in Vietnam.⁶⁶ Es gilt in jedem Falle für die Wegezeiten zum und Aufenthaltszeit im entsprechenden Institut. Des Weiteren fallen Kosten für „Geschenke“ zur Bestechung von Entscheidungsträgern sowie „Ausgaben ... für die ‚Versuchungen der Großstadt‘“⁶⁷ an.

- Ein anderer Aspekt ist, dass formale *Finanzdienstleister* wegen der auf ihrer Seite *anfallenden Transaktionskosten* ihre Produkte erst in bestimmten Losgrößen anbieten, welche die finanziellen Fähigkeiten oder Bedürfnisse armer Haushalte teilweise übersteigen.⁶⁸ So werden zur Eröffnung von Sparkonten vielfach Mindestsparguthaben gefordert, und besonders

⁶⁴ Vgl. o.V. (1999), S. 21.

⁶⁵ Vgl. Plapp (1998), S. 30 f.

⁶⁶ Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 13.

⁶⁷ Erhardt (1996), S. 15.

⁶⁸ Vgl. Plapp (1998), S. 31.

Kreditmittel werden von Finanzinstitutionen wegen der entstehenden Verwaltungskosten mit relativ hohen Fixkosten ungern in geringer Höhe vergeben.

- Auch *psychologische Hemmschwellen* können abschreckend wirken, wenn die Menschen Misstrauen gegen die für sie ungewohnten Umstände einer Abwicklung von Geschäften hegen wie etwa in Bankfilialen mit Wächtern, welche Schusswaffen tragen.⁶⁹ Andererseits spielen auch bei den Finanzinstitutionen psychologische Vorbehalte eine ganz erhebliche Rolle: In deren Management war und ist vielfach die Einstellung verbreitet, dass die Klientel der Armen unattraktiv, weil von der Bonität her gesehen nicht fähig ist zu sparen und bestimmten Kreditverpflichtungen nachzukommen.⁷⁰ Daher werden arme Haushalte bewusst nicht in den Kundenkreis dieser Finanzdienstleister aufgenommen.

- Zu den eben genannten Problemen kommen noch Informationsprobleme.⁷¹ Einen speziellen Fall davon stellt das mangelnde Verständnis der angebotenen Finanzprodukte (speziell beim Angebot von Versicherungen) durch die Haushalte, zum Teil aufgrund von Analphabetismus, dar.⁷² Auch diese Art von Zugangsbeschränkungen fällt letztlich unter die Kategorie der Transaktionskosten.

Das Angebot formeller Versicherungen ist in Entwicklungsländern im Allgemeinen sehr schwach ausgeprägt, was mit den unzureichenden Kapitalanlagemöglichkeiten für entsprechende Unternehmen sowie mit anderen auftretenden Schwierigkeiten der Produktion von Versicherungsschutz zusammenhängt, wie sie in Kapitel 3 noch aufgezeigt werden.

Festzuhalten ist bei den Produkten semiformeller und formeller Anbieter, dass aus einer ganzen Reihe von Gründen der Zugang für arme Haushalte großen Einschränkungen unterliegt, was einen verbreiteten Einsatz dieser Instrumente zum Risikomanagement unmöglich macht. Auch die Strategie der förmlichen, wirkungsbezogenen Risikohandhabung erweist sich also nur bedingt als zielführend.

2.3.6. Eignung der zur Verfügung stehenden Optionen zum Risikomanagement

Insgesamt lässt sich für die traditionell vorhandenen Formen des Risikomanagements in Entwicklungsländern konstatieren, dass zwar eine ganze Reihe von einsetzbaren Möglichkeiten existieren, diese allerdings nicht ausreichend wirkungsvoll, aufgrund von Zugangsbeschränkungen nur bedingt einsetzbar oder aber sehr kostspielig und mit nachhaltigen negativen Konsequenzen behaftet sind. Tatsächlich setzen die Menschen in ihrem

⁶⁹ Vgl. o.V. (1995 b), S. 8.

⁷⁰ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 19.

⁷¹ Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 2.

Risikomanagement Kombinationen der vorhandenen Instrumente ein, und zwar vielfach so, dass entsprechend dem Grade der zugrunde liegenden ökonomischen Stresssituation des Haushaltes zunächst wenig belastende, in Fällen größerer Not auch einschneidendere Maßnahmen ergriffen werden.⁷³

Bei relativ einfach überwindbaren (finanziellen) Problemen werden diejenigen Möglichkeiten ausgeschöpft, welche die Fähigkeit zu zukünftiger Einkommenserzielung und Risikohandhabung nicht angreifen und die sich relativ einfach rückgängig machen lassen. Ausstehende Kredite im privaten Umfeld einzufordern fällt genauso in diese Kategorie der Reaktion auf mäßig belastende Ereignisse wie eine Umstellung des Speiseplans auf weniger teure Nahrungsmittel oder der Versuch, überflüssige Kosten einzusparen (beispielsweise Sammeln von Brennstoffen auf öffentlichem Gebiet statt Kauf desselben).

In mittelschweren Krisen erfolgt der Rückgriff auf Maßnahmen, die weniger umkehrbar sind und die Möglichkeiten für die Zukunft bereits einschränken – wie die Auflösung von dinglichen oder monetären Ersparnissen, die Inanspruchnahme von Vorschüssen auf zukünftige Löhne und der Einsatz von interlinked transactions und Krediten von Geldverleihern.

Zuletzt werden bei dauerhaft oder wiederkehrend schlechter Lage oder bei besonders hohen Schäden schließlich Mittel eingesetzt, die nachhaltig negative Konsequenzen für den Haushalt mit sich bringen. Dazu gehört der Verkauf von Besitzstand, besonders von Produktionsgütern (Maschinen, Werkzeuge, Vieh, Grund und Boden) und benötigten Rohstoffen wie Saatgut, teilweise aus der Not heraus zu Dumping-Preisen. Ferner wird das Humankapital des Haushaltes stark angegriffen, indem die Versorgung mit Lebensmitteln reduziert wird und Kinder aus der Schule herausgenommen werden.⁷⁴

Eine interessante Begebenheit im Zusammenhang mit dem Risikomanagement in Entwicklungsländern ist die, dass sich die eingesetzten Strategien und verwendeten Mittel (assets) auch nach dem jeweiligen Armutsniveau unterscheiden.

Dies verdeutlichen die zwei nachfolgenden Grafiken zu einer Untersuchung von den Philippinen:⁷⁵

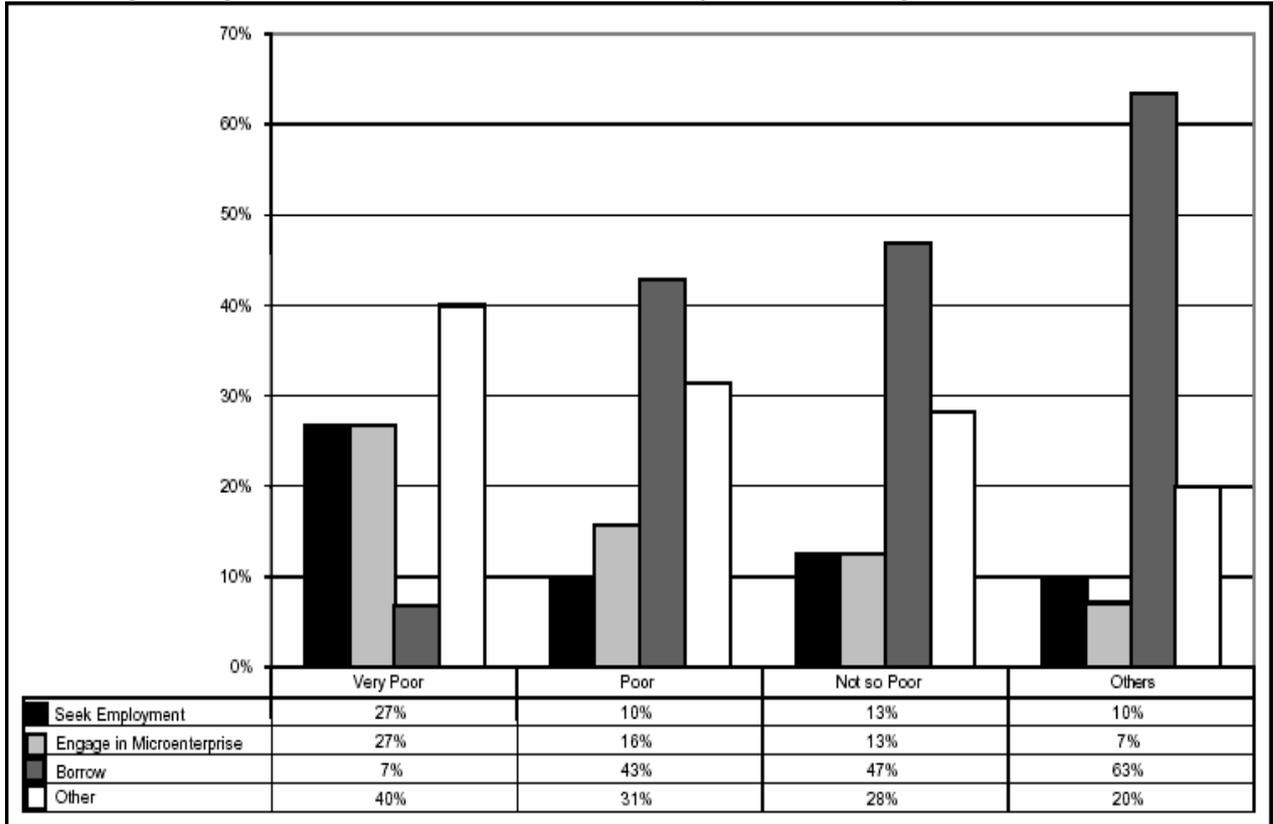
⁷² Vgl. Erhardt (1996), S. 15.

⁷³ Vgl. Hoogeveen (2000), S. 112 f. und Montgomery (1996), zitiert in Sebstad/Cohen (2000), S. 60.

⁷⁴ Vgl. Montgomery (1996), zitiert in Sebstad/Cohen (2000), S. 60.

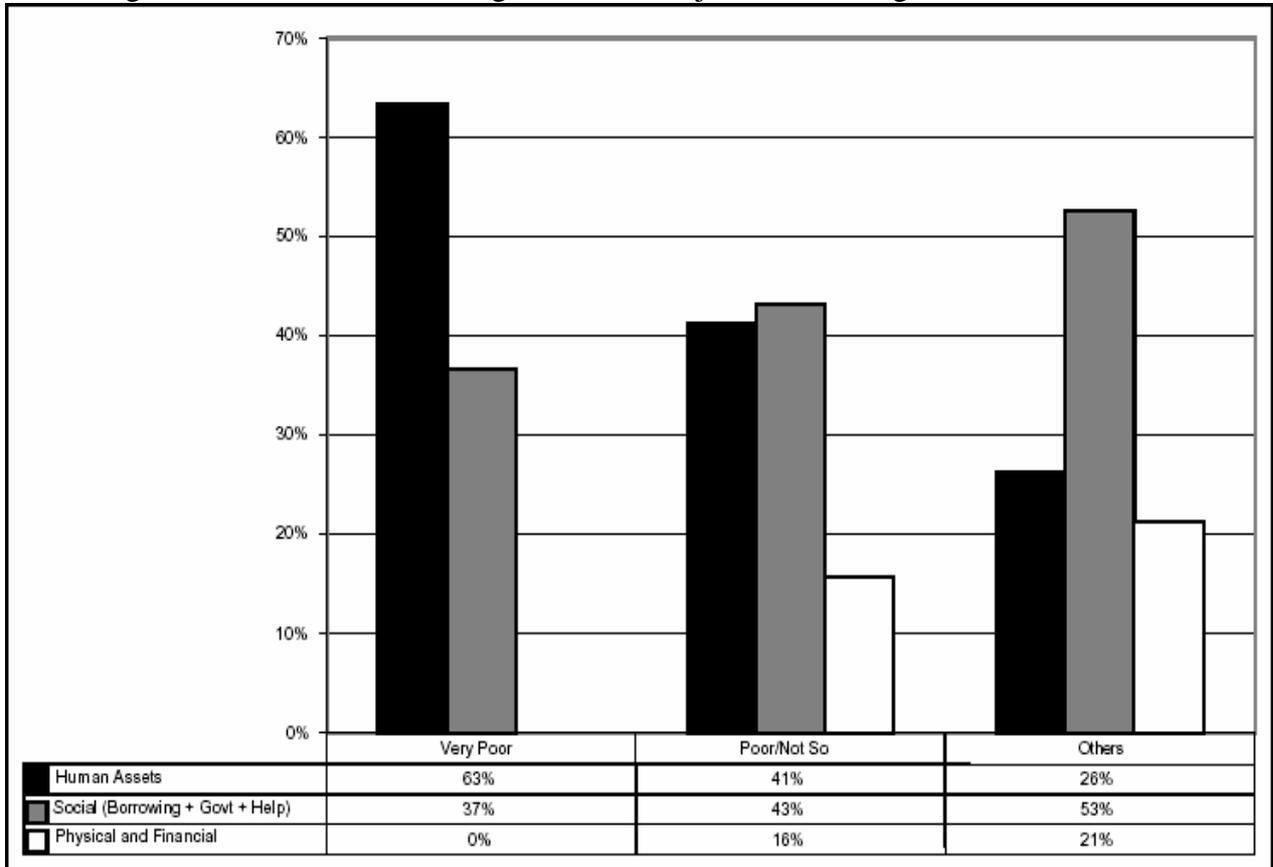
⁷⁵ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 69-73.

Abbildung 4: Gegenmaßnahmen in Krisensituationen je nach Armutsgrad



Quelle: Sebstad/Cohen (2000), S. 69.

Abbildung 5: In Krisensituationen eingesetzte Assets je nach Armutsgrad



Quelle: Sebstad/Cohen (2000), S. 73.

Ärmere Haushalte versuchen viel stärker, durch persönliche Maßnahmen wie einen erhöhten Arbeitseinsatz, sei es in abhängiger Beschäftigung oder im eigenen Microenterprise, sowie etwa durch eine Reduzierung der Mahlzeiten mit dem damit verbundenen Risiko der Mangel- und Unterernährung die Problemsituation zu meistern. Bessergestellte Haushalte hingegen sind in der Lage, unter Zuhilfenahme externer Ressourcen mit der Strategie der Aufnahme von Darlehen zu operieren. Während ärmere Haushalte also vorrangig auf das Humankapital vertrauen (müssen), setzen reichere vermehrt ihre sozialen Beziehungen ein und nutzen die vorhandene Basis ihres Besitzstandes.

Die Ärmsten der Armen verfügen also über weniger Optionen zum Risikomanagement, und die vorhandenen Möglichkeiten haben gravierendere Auswirkungen als bei wohlhabenderen Haushalten, weshalb die erstgenannten, unfähig zu einer vollständigen Konsumglättung, auf das income smoothing zurückgreifen.⁷⁶

Besonders für sie existiert also eine erhebliche Lücke an effektiven und effizienten Maßnahmen des Risikomanagements, welche Microfinance zu füllen versucht.

3. Die Potentiale von Microfinance und Microinsurance

3.1. Historische Entwicklung

Microfinance ist historisch gesehen eine Bewegung, die der Entwicklungshilfe entstammt. Diese machte sich schon früh die Verbesserung der Armutssituation in Entwicklungsländern zur Aufgabe.

In den fünfziger und sechziger Jahren wurde das Problem der Armut der Bevölkerung und der Unterentwicklung der Wirtschaft als in der folgenden Art verknüpft angesehen:⁷⁷ Ein geringes Pro-Kopf-Einkommen der Menschen unter oder am Existenzminimum lässt so gut wie keinen Spielraum für Sparaktivitäten. Die Folge von fehlenden Ersparnissen ist aber das Ausbleiben von Möglichkeiten zur Finanzierung von Investitionstätigkeit. Mit zu geringen Investitionen stagniert die Produktivität, denn ohne Investitionskapital ist der Einsatz von verbesserter Technologie unmöglich. Gerade in Entwicklungsländern wird aber mit unproduktiven, arbeitsintensiven Methoden produziert. Somit schließt sich der Kreis, denn die mangelnde Produktivität führt zu

⁷⁶ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 68.

niedrigen Erträgen und damit verbunden zu einem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung.

Die Schlussfolgerung, die aus diesen Überlegungen gezogen wurde, war die Idee, die zu geringe Spartätigkeit, welche Investitionen verhindert, auszugleichen durch Entwicklungshilfe in Form eines Kapitaltransfers von außen für bestimmte Großprojekte. Dadurch sollte das Wirtschaftswachstum angeregt und in dessen Folge auch eine Verbesserung der Einkommens- und Lebenssituation der Bevölkerung erzielt werden (trickle-down Effekt). Mit derartigen Bemühungen konnten aber nicht die gewünschten Erfolge erzielt werden.⁷⁸ So rückten - statt dem produktiven Sektor und dem Sozialbereich - in den siebziger Jahren mit dem Prinzip der Zielgruppenorientierung die armen Bevölkerungsschichten selbst in den Mittelpunkt der Bemühungen. Geldgeber von außen und die Regierungen sahen im fehlenden Zugang der Armen zu zinsgünstigen Krediten für Investitionen speziell in der Landwirtschaft die entscheidende Lücke auf dem Weg zur Verbesserung deren Situation. Entwicklungsbanken wurden gegründet vor der Annahme, dass arme Bevölkerungsschichten die Zinsen für Kredite kommerzieller Banken nicht bezahlen könnten und zudem aus Gründen übertriebener Risikoaversion von diesen diskriminiert würden. Außerdem bestand weitläufig die Ansicht, dass die Armen nicht in der Lage seien zu sparen. Daher sollten diese spezialisierten Institute fast ausschließlich subventionierte Kredite für produktive Zwecke vergeben, bis die armen Microentrepreneurs nach erfolgreichem Unternehmenswachstum auf die Angebote der kommerziellen Banken zurückgreifen würden können. Neben der Erzeugung von fremdkapitalinduziertem Wachstum sollten die Entwicklungsbanken zusätzlich den informellen Sektor mit seinen Wucher treibenden kommerziellen Anbietern ausrotten. Dieser Auftrag resultierte aber in einer nachlässigen Praxis des „giving and forgiving loans“, die mehr als ein verübergehender Transfer an Einkommen daherkam denn auf Nachhaltigkeit ausgerichtet war.⁷⁹ Die Rückzahlungsquoten der Kredite lagen teilweise unter 50 Prozent⁸⁰, dementsprechend mussten die Programme beständig ganz erheblich bezuschusst werden, um den Betrieb aufrecht erhalten zu können.⁸¹ Zudem erreichten die Mittel oft ganz andere Empfänger als die Armen, für welche sie eigentlich gedacht waren.⁸²

⁷⁷ Vgl. Erhardt (1996), S. 24 f.

⁷⁸ Vgl. Erhardt (1996), S. 25.

⁷⁹ Vgl. Zeller/Sharma (2002)S. 19.

⁸⁰ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1570.

⁸¹ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 2.

⁸² Vgl. Adams/Graham/von Pischke (1984), zitiert in Morduch (1999 a), S. 1570.

Ab den achtziger Jahren fand ein Umdenken dahingehend statt, dass langfristig nur wirtschaftlich funktionierende, marktwirtschaftlich orientierte Institutionen eingebettet in das gesamte Finanzsystem in den Entwicklungsländern⁸³ die Versorgung der armen Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen übernehmen können. Man erkannte, dass auch der informelle Finanzsektor eine Reihe von positiven Eigenschaften in diesem Zusammenhang aufweist: In diesem Sektor kommen bestimmte Erfolg versprechende Mechanismen zum Einsatz, und insbesondere sein enormer Verbreitungsgrad in den ärmeren Bevölkerungsschichten, also die verteilungspolitische Dimension des Angebots weckten das Interesse an einer Ausnutzung seiner Strukturen.⁸⁴ Es bildeten sich von da an Einrichtungen heraus, die gleichsam das Wohl der Menschen und das Funktionieren der Institution selbst im Blickfeld behalten sollten. Besonders kleine, lokale NGOs wurden zunächst als Microfinance Institutions (MFIs) aktiv und erhielten Unterstützung innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit. Sie versuchten, einerseits durch die Übernahme gewisser informeller Mechanismen und den Einsatz von innovativen, flexiblen Strukturen die Wirtschaftlichkeit zu gewährleisten und andererseits einen über die reinen Finanzdienstleistungen hinausgehenden Entwicklungsauftrag zur Verbesserung der Situation der Armen beizubehalten. Letzteres Ziel betreffend sind vor allem die Stärkung der Stellung der Frauen und die Förderung unternehmerischer Fähigkeiten zu nennen.

Inzwischen ist ein Trend zu reinen MFIs erkennbar,⁸⁵ sei es entstanden aus Abspaltungen von NGOs oder als Tochterunternehmen von Geschäftsbanken. Viele Institute bieten also nur noch Finanzdienstleistungen an. Im Falle von mehrfachfokussierten NGOs sind dafür strukturelle Nachteile in Form von mangelnden Managementkapazitäten im finanzwirtschaftlichen Bereich oder eine mangelnde Akzeptanz kostenpflichtiger Finanzdienstleistungen durch die Armen im Gegensatz zu kostenlosen Entwicklungshilfeleistungen verantwortlich. Zusätzlich spielen regulierungsrechtliche Gründe eine Rolle und das Bestreben, Geldgebern gegenüber eine transparente Abgrenzung zu schaffen: Denn während Entwicklungshilfeleistungen längerfristig der Förderung von außen bedürfen, bleiben im Microfinance-Bereich im Idealfall einmalig zur Verfügung gestellte Mittel dauerhaft dem Kapitalstock erhalten.

⁸³ Die Entwicklungsförderung dieses Finanzsystemansatzes umfasst neben der bottom-up Förderung von Microfinance Institutions (Stärkung der institutionellen und finanziellen Kapazitäten von bestehenden Einrichtungen (upgrading) sowie, wo nötig, der Hilfe bei der Gründung neuer Institutionen) zwei weitere Hauptkonzepte. Dies ist einerseits die Stärkung des Finanzsystems von oben nach unten, so dass bei den formellen Finanzinstitutionen die Ausweitung der Geschäfte auf neue (ärmere) Zielgruppen (downgrading) betrieben wird. Andererseits wird auf die Verbindung (linkage) von informellen und formellen Finanzmärkten abgezielt, beispielsweise durch Bildung von Zusammenschlüssen und Dachgesellschaften von semiformalen MFIs (Apex-Institutionen). Vgl. o.V. (1997), S. 4.

⁸⁴ Vgl. Plapp (1998), S. 26.

⁸⁵ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 2.

Des Weiteren steigen die Bedeutung und der Einsatz des Angebots an Sparprodukten, weil die Erkenntnis gewonnen wurde, dass diese gleichermaßen den Bemühungen um Wirtschaftlichkeit der Institutionen und dem Bedarf der Zielgruppe der Armen dienen, was in Kapitel 3.3.2. ausführlich erläutert wird.

Als Nebenprodukt der beiden anderen Hauptformen von Microfinance sind auch Versuche des Angebots von Versicherungsschutz unternommen worden, und als neueste Entwicklung der Bewegung genießen diese Versuche große Aufmerksamkeit, wobei ihnen durchaus anspruchsvolle Erwartungen für die Zukunft entgegengebracht werden. Auch hier steht der Aspekt der wirtschaftlichen Arbeitsweise in jüngster Zeit mehr im Vordergrund: Waren in der Vergangenheit ohne diese Zielsetzung angegangene und daher unzureichend geplante, staatlich unternommene Versuche speziell im Falle von crop insurance (Ernteversicherungen) von vornherein zum Scheitern verurteilt,⁸⁶ so können gut designte Produkte durch ihre Präsenz das Eingehen produktiver Risiken ermöglichen. Dies erhöht einerseits die Absatzchancen von Krediten für die MFIs und verbessert andererseits durch die sich daraus ergebenden Ertragssteigerungschancen die Situation der Armen.

3.2. Der Zielkonflikt von outreach und sustainability

Unter dem Begriff *outreach* versteht man in der Microfinance-Diskussion die Versorgung von möglichst vielen und möglichst armen Menschen mit Finanzdienstleistungen.⁸⁷ *Sustainability* ist das wirtschaftlich gesehen wichtigste Ziel der anbietenden Institutionen, nämlich die Erzielung von genug Erträgen, um über einen längeren Zeitraum bestehen und weiterhin die Versorgung der Menschen in Armut mit Finanzprodukten sicherstellen zu können. Inwieweit dazwischen ein Zielkonflikt besteht, wird nachfolgend erläutert.

Das generelle Ziel von Entwicklungshilfe besteht in einer Verbesserung der Situation in den Entwicklungsländern. Um auf makroökonomischer Ebene durchgreifende Fortschritte zu erreichen, sind allerdings Anstrengungen vonnöten, die weit hinausgehen über das Angebot von Finanzdienstleistungen an arme Bevölkerungsschichten, welche Restriktionen im Zugang zu

⁸⁶ Vgl. Hazell (1992), zitiert in Brown/Churchill (1999), S. 24.

⁸⁷ Vgl. Seibel (1999), S. 2.

geeigneten Finanzprodukten erfahren.⁸⁸ Selbst bei der Beschränkung auf den Teilbereich dieser Angebote, welchen Microfinance besetzt, bedarf die Zielsetzung jedoch einer Verfeinerung, wenn man die Erfolge des Wirkens derjenigen messen und vergleichen will, die in diesem Bereich aktiv sind. In der Literatur allgemein anerkannt ist der Grundsatz, dass durch die angebotenen Finanzdienstleistungen möglichst viele Personen erreicht werden sollen, die unterhalb von national definierten, einkommensbasierten Armutsgrenzen⁸⁹ leben, und zwar möglichst die Ärmsten der Armen. Bei dieser Zielgruppe sollen nachhaltige Verbesserungen der ökonomischen, soziopolitischen und kulturellen sowie persönlichen oder psychologischen Lebenssituation erreicht werden (impact).⁹⁰ Auf welche Weise Microfinance-Produkte für diesen Zweck eingesetzt werden können, wird im nachfolgenden Abschnitt 3.3. betrachtet.

Um eine möglichst große Anzahl an Armen zu erreichen, können zwei Wege beschritten werden. Einerseits ist es zielführend, die Zahl der MFIs zu erhöhen, andererseits macht auch Sinn, die Kundenzahl der einzelnen Institutionen zu steigern (was zusätzlich bei diesen wirtschaftliche Vorteile durch die Nutzung von economies of scale mit sich bringt). Welcher Weg im Einzelfall der bessere ist, hängt in erster Linie von den lokalen Gegebenheiten ab.⁹¹

Konzeptuell existieren zwei Herangehensweisen, speziell die gewünschte Zielgruppe der armen Bevölkerungsschichten als Kunden zu gewinnen, nämlich auf direkte und auf indirekte Weise:⁹² Unter *direct targeting* wird verstanden, dass die Finanzdienstleistungen meist unter bestimmten Auflagen zur Mittelverwendung nur solchen potentiellen Klienten angeboten werden, die einer definierten Zielgruppe angehören (beispielsweise Haushalte, die ihr Einkommen in bestimmten Sektoren oder Berufen erwirtschaften). Diese Art des Vorgehens erfordert allerdings einen erheblichen Aufwand zur Überprüfung, ob die entsprechenden Microfinance-Kunden dem Profil der angestrebten Zielbevölkerung entsprechen und ob die (Kredit-)Mittel vereinbarungsgemäß verwendet werden. Außerdem ist der Erfolg einer solchen Politik zu bezweifeln, weil bei einer zu engen Zielgruppendefinition möglicherweise bestimmte Gruppen von Bedürftigen vernachlässigt werden. Ferner bedeuten die Auflagen hinsichtlich der Mittelverwendung (oft nur für bestimmte, produktive Zwecke) eine Bevormundung der Armen, welche ihre Bedürfnisse selbst am besten kennen sollten. Zudem ist eine entsprechende Überprüfung praktisch kaum

⁸⁸ Man denke hierbei an die Schaffung verbesserter Rahmenbedingungen, was Bildung, Gesundheit, eine gerechtere Verteilung der Ressourcen, Abbau von Korruption, Durchsetzbarkeit von rechtlichen Normen und die Qualität von Faktor- und Absatzmärkten angeht.

⁸⁹ Zu weiteren Definitionen und Konzepten von Armut siehe o.V. (1998).

⁹⁰ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 47 f.

⁹¹ Vgl. Seibel (1999), S. 4.

⁹² Vgl. Ledgerwood (1998), S. 34 f.

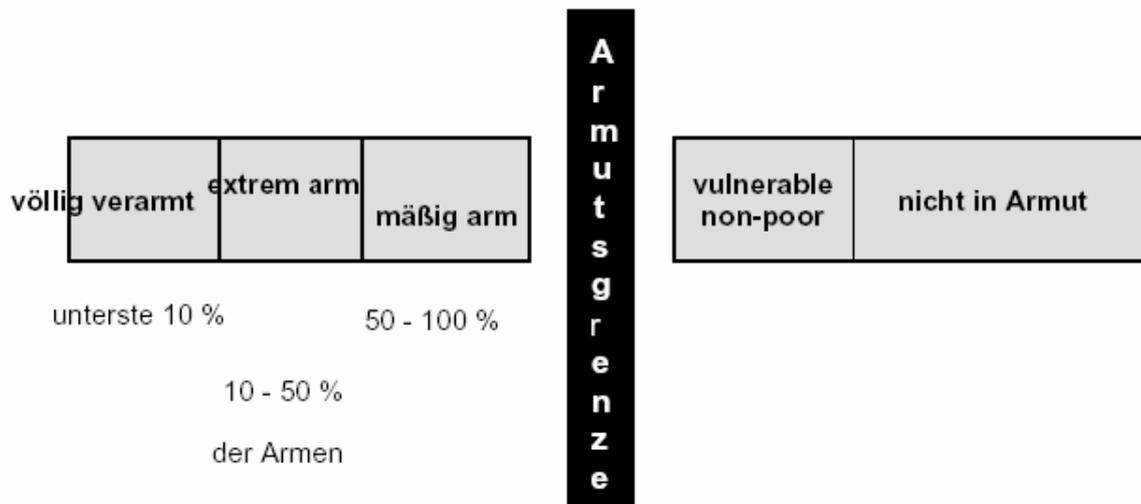
möglich, da Geld in seiner Verwendung „fungibel“ ist, also auch problemlos für andere als den vorgegebenen Zweck einsetzbar. Andererseits bedeutet fungibel auch, dass, selbst wenn akut andere Finanzallokationen als vereinbart vorgenommen werden, an anderer Stelle im Budget des Haushalts Mittel frei werden, beispielsweise zur Verwendung entsprechend der Vorgaben.⁹³

Kein ausgeklügeltes Monitoringsystem, dafür aber ein ausgefeiltes Produktdesign ist zur Verwendung der zweiten Methode, dem *indirect targeting* vonnöten. Hierbei besteht die Kunst darin, Finanzdienstleistungen zur Verfügung zu stellen, die für die gewünschte Zielgruppe einen hohen Wert aufweisen, für alle anderen jedoch einen so geringen, dass sie auf andere Produkte zurückgreifen. Ein Beispiel für ein solches Vorgehen ist die zwingende Kopplung des Finanzprodukts, z.B. einer Versicherung, mit regelmäßigen Treffen in Gruppen zusammen mit anderen Versicherungsnehmern zum Zwecke der Erklärung der Vorteile der Versicherung und des Umgangs damit. Diese Treffen werden wohlhabende und gebildete Personen außerhalb der Zielgruppe als zu transaktionskostenintensiv, weil zeitaufwändig empfinden, so dass sie wegen dieser Opportunitätskosten von der Inanspruchnahme der Versicherung absehen.

Eine andere Fragestellung im Zusammenhang der Betrachtung hinsichtlich „outreach“ von Microfinance-Programmen ist die, ob die Finanzdienstleistungen auch Bevölkerungsgruppen zugute kommen sollen, die nicht zu den allerärmsten Schichten (völlig verarmt oder extrem arm) zu zählen sind, sondern sich als mäßig Arme oder gar als vulnerable non-poor um die Armutsgrenze herum oder darüber bewegen. Zur Veranschaulichung der genauen Einteilung in die verschiedenen (Armut-) Kategorien dient die folgende Grafik:

⁹³ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 32.

Abbildung 6: Abstufungen der Armut



Quelle: Sebstad/Cohen (2000), S. 5.

Wie die Erfahrung der letzten Dekaden zeigt, ist es wirtschaftlich gesehen alles andere als einfach, die armen Bevölkerungsschichten von außen mit Finanzdienstleistungen zu versorgen. Dies gilt insbesondere für die Ärmsten der Armen. Dabei spielen in erster Linie die hierbei entstehenden, im Verhältnis zum Finanzdienstleistungsvolumen sehr hohen Transaktionskosten eine tragende Rolle: Wie bereits erwähnt, ist durch ein geringes Pro-Kopf-Einkommen die Fähigkeit zur Ersparnisbildung sehr eingeschränkt, zudem unterliegt der Einkommensstrom einer vergleichsweise hohen Variabilität. Daher können nur sehr kleine Beträge für Finanzdienstleistungen aufgebracht werden, es fehlen für die anbietende Institution außerdem Signale, die eine gute Bonität der armen Haushalte als Vertragspartner anzeigen könnten. Die mit den angebotenen Dienstleistungen einhergehenden Verwaltungskosten sind aber weitgehend von der Transaktionshöhe unabhängig (Kosten für physische Ein- und Auszahlungen, die Buchungs- und Dokumentationsvorgänge sowie für die Anbahnung von Geschäften wie die Antragsbearbeitung bei Krediten und Versicherungen), so dass die Kosten pro Geldeinheit der Vertragsbeziehung sich auf einem sehr hohen Niveau bewegen. Wegen der Bonitätsprobleme (unzureichende Qualitätssignale, fehlende Sicherheiten) muss zudem ein entsprechender Risikoaufschlag erfolgen.

Aus diesem Zusammenhang heraus ergibt sich aber das große Dilemma der Microfinance-Geschichte: wer soll für diese Kosten aufkommen? Die Vergangenheit hat gezeigt, dass die Lösung aus einer ganzen Reihe von Gründen nicht in (staatlich) subventionierten Programmen zu finden sein kann:⁹⁴

⁹⁴ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 14 f.

- Wie in vielen Fällen, in denen Programme subventioniert werden, besteht für den Anbieter der Finanzdienstleistung kein Anreiz, seine Strukturen effizient zu gestalten. Somit werden Ressourcen vergeudet.
- Bieten die Programme durch die Subventionierung Konditionen, welche vorteilhafter sind als sonst am Markt üblich, und ist der Gesamtumfang des Angebots beschränkt (was im Allgemeinen der Fall ist, weil kein Geldgeber unbegrenzt Mittel zur Verfügung stellt), dann besteht die Gefahr, dass sich politisch einflussreiche Kreise aus eigennützigen wirtschaftlichen Motiven (Arbitrage) der Mittel bemächtigen und die Armen als Klienten verdrängen, zumal aus rein finanzieller Sicht der anbietenden Institution ein Geschäft mit diesen zahlungskräftigen Kunden vorteilhaft erscheint. „Je niedriger die Realzinsen sind, desto mehr werden Kredite in den Händen weniger Kreditnehmer konzentriert.“⁹⁵
- Zudem werden konkurrierende Anbieter aus dem Markt gedrängt (crowding out), die ohne eine Förderung von außen auskommen müssen. Spätestens nach dem Stopp der subventionierten Programme werden dann die Konsequenzen einer weiter verkleinerten Basis von Anbietern deutlich. Gerade der informelle und semiformelle Sektor leiden unter staatlich geförderten Konkurrenzangeboten, weil die Kunden abwandern oder – noch schlimmer – ohne Furcht vor dem Verlust dieser sonst fast einzigen Möglichkeit der Finanzintermediation ihren bestehenden Verpflichtungen nicht mehr nachkommen, so dass im Gegensatz zu den subventionierten Programmen die Kosten dieser Angebote sogar noch weiter steigen.
- Ein verlässlicher und kontinuierlicher Zugang zu Kreditprogrammen, dem für die Zielgruppe der Armen eine wesentlich entscheidendere Bedeutung zukommt als den Zinskonditionen, ist bei staatlich subventionierten Programmen nicht unbedingt gewährleistet, denn die Politik verfolgt nicht immer langfristige Zielsetzungen. So ist der kurzfristige Abzug von Unterstützungsmitteln aus den Programmen genauso denkbar wie ein Schuldenerlass gegenüber zahlungsunfähigen oder auch –unwilligen Schuldern.
- In manchen Fällen weisen subventionierte Programme ein schwaches Verantwortungsbewusstsein der Klienten hinsichtlich der von ihnen zu erbringenden Leistungen auf, besonders wenn in vergleichbaren Fällen in der Vergangenheit zu wenig auf die Rückzahlungsleistungen geachtet worden ist. Dies führt zu den überaus schwachen beobachteten Rückzahlungsraten von Kreditprogrammen bis hin zu einem in der Literatur dokumentierten besonders drastischen Fall unter bestimmten Umständen mit einer Höhe von nur 18,8 Prozent.⁹⁶

⁹⁵ Erhardt (1996), S. 28.

⁹⁶ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1573.

Allein schon angesichts dieser schwachen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit staatlich subventionierter Programme wird deutlich, dass eine Ausweitung der Finanzdienstleistungen für die Armen vorrangig auf dieser Basis unmöglich ist, denn diese Projekte erfordern eine dauerhafte Finanzmittelzufuhr von außen. Betrachtet man zusätzlich die Tatsache, dass die Zahl potentieller Microfinance-Kunden riesig ist, von denen bislang nur ein kleiner Teil erreicht wird,⁹⁷ so verliert dieser Ansatz noch mehr von seiner Berechtigung.

Stattdessen können die meisten derartigen Dienste nur auf Dauer erfolgreich angeboten und eine wirklich erhebliche Zahl an Bedürftigen damit versorgt werden, wenn die MFIs in der Lage sind, die Mittel zur Deckung der Kosten ihrer Geschäftstätigkeit selbständig zu erwirtschaften (*viability*), um so zumindest im laufenden Betrieb von externen Zuwendungen unabhängig und längerfristig wirtschaftlich erfolgreich sein zu können.⁹⁸ Das bedeutet aber im Umkehrschluss, dass die Kunden der Microfinance-Dienstleister, also die Armen, die Kosten tragen müssen. Eine Grundvoraussetzung des wirtschaftlichen Arbeitens der MFIs sind also kostendeckende, marktgerechte Preise und Zinskonditionen für die Finanzdienstleistungen,⁹⁹ wobei sichergestellt sein muss, dass die Kunden die angebotenen Produkte so schätzen, dass sie bereit sind, die nötigen Kosten (Preise plus zur Geschäftsanbahnung entstehende Nebenkosten, also indirekte Transaktionskosten) dafür aufzuwenden.

Derartige Preise zu bezahlen, scheint aber offensichtlich für die Ärmsten der Armen problematisch zu sein, denn Untersuchungen der Klientenstruktur von Microfinance-Programmen zeigen, dass es sich bei den Kunden eher um mäßig Arme oder aus der Kategorie *vulnerable non-poor* handelt als um die noch ärmeren Bevölkerungsschichten:¹⁰⁰ „... outreach to the ultrapoor continues to be poor.“¹⁰¹ Diese Beobachtung beruht keineswegs nur auf einzelnen Fällen, sondern gilt für viele Programme, offenbar selbst unabhängig davon, ob diese ihre armen Kunden mithilfe von *direct targeting* zu erreichen versuchen oder nicht. Es wäre sicherlich

⁹⁷ 1999 wurden etwa 8-10 Millionen Haushalte von Microfinance-Programmen versorgt (vgl. Morduch (1999 a), S. 1569), die den oben bereits genannten 500 Millionen ökonomisch aktiven Armen bzw. der geschätzten Milliarde Menschen unterhalb der üblicherweise definierten Armutsgrenze von einem Dollar pro Tag als potentiellen Kunden entgegenstehen.

⁹⁸ Die Literatur unterscheidet (zwei) verschiedene Konzepte von *sustainability*: Unter „operational sustainability“ wird verstanden, wenn die MFIs die Kosten zum reinen Betrieb der Programme aus ihren Erträgen finanzieren können (im allgemeinen inklusive der Kosten des eingesetzten Kapitals, welches jedoch zumeist nicht an den Finanzmärkten zu kommerziellen Konditionen bezogen wird). Im Unterschied dazu bezeichnet „financial sustainability“ einen Zustand, in dem die Institutionen in der Lage sind, ihre Geschäfte frei von jeder Art von Subventionen (also unter Ansetzung von Opportunitätskosten) zu führen. Vgl. Morduch (1999 a), S. 1588.

⁹⁹ Vgl. Rhyne (1998), S. 7.

¹⁰⁰ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 104.

¹⁰¹ Zeller/Sharma (2002), S. 20.

falsch, die Ergebnisse allein auf die Annahme zurückzuführen, dass die Ärmsten diese Angebote wegen der Preise der Produkte nicht wahrnehmen können. Vielmehr spielen weitere Faktoren eine Rolle, sei es, dass die Finanzdienstleistungen an ihrem tatsächlichen Bedarf vorbeigehen oder dass die Allerärmsten aus Gründen der Annahme einer schlechten Bonität vom Personal der MFIs aussortiert oder von anderen Kunden beim Mechanismus der Bildung von Gruppen mit gemeinsamer wirtschaftlicher Verantwortung als Mitglieder ausgeschlossen werden. Die MFIs benötigen aber eine gewisse Mindestzahl an Kunden, um überhaupt wirtschaftlich arbeiten zu können im Sinne einer Realisierung von Skalenerträgen bei der Deckung ihrer Fixkosten. Für die Produktion von Versicherungsschutz ist das Erreichen bestimmter Poolgrößen ohnehin aus versicherungstechnischen Gründen erforderlich.

Auch wenn aus humanitärer Sicht die Erreichung besonders armer Schichten wünschenswert ist, sollten die weniger armen Menschen - wirtschaftlich wie auch moralisch gesehen - nicht außen vor bleiben: Auch ihre Situation ist verbesserungswürdig, und sie sind viel eher in der Lage, Preise zu bezahlen, welche die Lebensfähigkeit der MFIs ermöglichen und bilden mit ihrer bloßen Anzahl und ihren großvolumigeren Geschäften (insbesondere ihren Spareinlagen) die Grundlage für ein wirtschaftliches Arbeiten der Institutionen, wovon dann auch die Allerärmsten profitieren: „... sustainability serves outreach.“¹⁰²

Ein gutes Beispiel zur Untermauerung dieser These stellt die Bank Rakyat Indonesia (BRI) dar, welche ihre Dienste ohne besondere Überprüfung der Armut ihrer Kunden anbietet. Während sie bis 1983 mit subventionierten Zinssätzen massive Verluste einfuhr, versorgt sie inzwischen auf der Basis von kommerziellen Zinsbedingungen sehr erfolgreich fast 2,5 Millionen ländliche Kreditnehmer mit Darlehen ab elf US-\$ und verwaltet sogar Einlagen von 16,2 Millionen Menschen (Stand 1996). Die BRI ist dank der Gewinne aus diesen Tätigkeiten sogar in der Lage, bestimmte, auf die Bedienung besonders Armer ausgerichtete Programme querzusubventionieren.¹⁰³

Ein großer Pluspunkt von Institutionen, welche ihre Dienste auf eine größere Zahl von Bedürftigen ausdehnen möchten und die es schaffen, wirtschaftlich zu arbeiten, besteht in ihrer Vertrauenswürdigkeit nach außen. Solche MFIs können eher als andere, weniger wirtschaftlich arbeitende, sowohl attraktiv sein für Investoren des Finanzmarktes, als auch die eigenen Microfinance-Klienten dazu bewegen, dem Institut als Einleger von Sparvermögen Geld zur

¹⁰² Rhyne (1998), S. 7.

Verfügung zu stellen. Entsprechende MFIs sind also in der Lage, zu günstigeren Konditionen an mehr Mittel zu gelangen, welche die Ausweitung der eigenen Geschäfte ermöglichen. Dabei können sie an den Finanzmärkten ihre eigene Kapitalausstattung (Eigenkapital und Gelder von Spendern) als Hebel verwenden (leverage).¹⁰⁴ Um den (wirtschaftlichen) Erfolg von Microfinance-Anbietern dauerhaft sicherzustellen, sind erhebliche Anstrengungen nötig, die weit über das Angebot attraktiver Produkte zu marktgerechten Preisen hinausgehen. Innerhalb der Institutionen müssen in allen Bereichen entsprechende Strukturen gebildet werden. Dazu gehören beispielsweise die Sicherstellung eines ausreichenden Zugangs zu Inputfaktoren (Kapital, Personal, Know-how), das solide Management der Institution bezüglich Kapital und Risiken sowie der Einsatz geeigneter Systeme zur Informationsverarbeitung.

Auch wenn es unbestrittenerweise alles andere als einfach ist, besonders die Ärmsten der Armen auf solider wirtschaftlicher Basis mit Finanzdienstleistungen zu versorgen, muss angesichts sehr beschränkter zur Verfügung stehender Mittel von außen die Arbeitsweise der MFIs auf sustainability abzielen. Andererseits müssen die Bedürfnisse und die Erreichung der Zielgruppe bei diesen Bemühungen stets im Vordergrund stehen: „... there is in fact only one objective – outreach. Sustainability is but the means to achieve it.“¹⁰⁵

3.3. Die Microfinanceprodukte und ihr Einsatzspektrum

3.3.1. Genereller Nutzen und Formen von Microfinance

Wie bereits angeklungen, versucht Microfinance, durch das Angebot von Finanzdienstleistungen die Lebenssituation der Armen in Entwicklungsländern zu verbessern. Die gewünschten Ergebnisse umfassen Auswirkungen (impact) auf persönlicher und psychologischer Ebene (wie eine Stärkung des Selbstbewusstseins der Frauen und die Ausweitung ihrer Rechte und eigenständiger Verantwortung in den Haushalten) sowie auf soziopolitischem und kulturellem Gebiet (beispielsweise die Förderung der Entstehung von Genossenschaften und Interessenverbänden, die Verbesserung der Lage bisher (ökonomisch und politisch) diskriminierter Minderheiten, oder die Ausbildung von demokratischen Denkstrukturen mit dem Wunsch nach mehr Mitsprache bei der in ihrem Selbstbewusstsein gestärkten ländlichen Bevölkerung). Gerade für die Zielgruppe der Ärmsten der Armen steht an Verbesserungen allerdings entsprechend der Hierarchie der Bedürfnisse dieser Menschen die ökonomische

¹⁰³ Vgl. Seibel (1999), S. 2 f.

¹⁰⁴ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 113 f.

¹⁰⁵ Rhyne (1998), S. 7.

Komponente an erster Stelle, also die Linderung der Armut (poverty alleviation). Durch die Ausbildung von MFIs, die sich auf Finanzprodukte beschränken, rücken die Auswirkungen auf den anderen genannten Feldern ohnehin etwas in den Hintergrund.

Wie im zweiten Kapitel aufgezeigt wurde, besteht ein enger Zusammenhang zwischen Armut im Sinne der Nicht-Erzielung eines zum Bestreiten des Lebensunterhalts ausreichenden Einkommens und der Verwundbarkeit gegenüber Risiken. Microfinance kann mit geeigneten Produkten sowohl zur Erhöhung des Einkommens als auch zum Risikomanagement der Haushalte gute Beiträge leisten.¹⁰⁶ Dies kann auf drei Arten geschehen: erstens mit ihrem Beitrag zur Produktivitäts- und Einkommenssteigerung, zweitens durch Mittel, die als Folge eines effizienteren (billigeren) Risikomanagements freiwerden und drittens, wenn die Haushalte in Krisensituationen auf größere Geldbeträge der MFIs (aus Versicherungen oder Not-Konsumkrediten) zurückgreifen können:

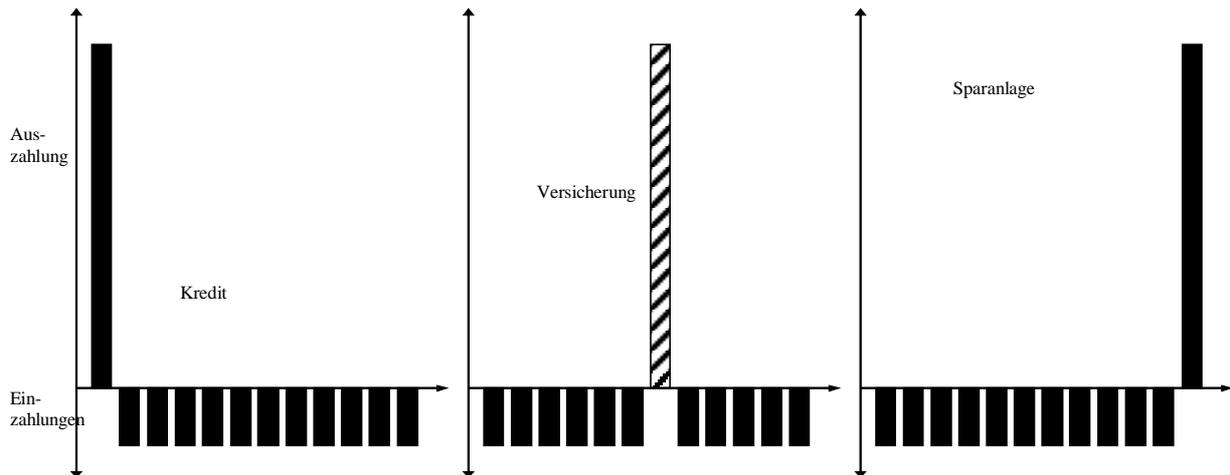
Zusätzlich zur Investitionsförderung durch Kredite für eine Erhöhung der Produktivität dienen analog auch effiziente Sparformen diesem Zweck. Ein weiterer Aspekt kommt zu den Verdiensten von Microfinance um eine erhöhte Einkommenserzielung hinzu: Indem ihre Notkredite, Vorsorgespargenprodukte (precautionary savings) und Versicherungen Schutz bieten gegen bestimmte Risiken, ermöglichen sie den Menschen, eine größere Menge produktiver Risiken einzugehen, ohne sofort existenziell bedroht zu sein. Die Haushalte genießen dabei nicht nur mehr Sicherheit als sie informelle Strukturen offerieren können. Vielmehr sparen sie durch effiziente Microfinance-Mechanismen selbst bei Berechnung kostendeckender Preise der MFIs gegenüber der teuren informellen Variante der Geldverleiher sowie häuslichen Sparformen, welche oft negative reale Gewinne bedeuten, oder vermeiden die Bürden von interlinked transactions.

Die Wandlung der Institutionen, welche historisch vielfach nur Kredite verteilt haben, hin zum Angebot verschiedenartiger Dienstleistungen vollzieht sich allerdings erst allmählich, so dass große Teile des möglichen Einsatzspektrums bislang gar nicht von Microfinance abgedeckt werden. Der Hauptgrund besteht einerseits in veralteten und fälschlichen Annahmen über die Wünsche und die Leistungsfähigkeit der Armen.¹⁰⁷ Andererseits existieren Schwierigkeiten beim Anbieten der Produkte, welches ein hohes Maß an Flexibilität und Innovationsbereitschaft erfordert. Zwar besteht aus Sicht der Theorie der Finanzwirtschaft kein großer Unterschied

¹⁰⁶ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 22 ff.

zwischen den verschiedenen Produkten, die, besonders im Falle von Kredit und Sparanlage, sogar relativ leicht ineinander transformiert werden können. In allen Fällen handelt es sich schematisch um eine Reihe aus kleinen Einzahlungsvorgängen, der eine einzelne Auszahlung einer erheblichen Summe entgegensteht. Zur Veranschaulichung dieser Vorgänge dient die folgende Grafik.

Abbildung 7: Finanzprodukte und ihre Zahlungsströme



Quelle: nach verschiedenen Grafiken von Rutherford (2000)

Während sich bei Kredit und Sparanlage die Auszahlung nur in der zeitlichen Komponente (vor oder nach der Einzahlungsreihe) unterscheidet und idealtypisch in der Höhe den eingezahlten Beträgen entspricht, ist diese bei einer Versicherung unsicher, was ihr tatsächliches Eintreten, den Zeitpunkt desselben und - je nach Typ der Versicherung - ihre Höhe anbelangt. Hier erfolgt ein vollständiger Ausgleich der Ansprüche auf Ein- und Auszahlung nicht auf Basis des einzelnen Vertrags, sondern in der Aggregation aller Versicherungsteilnehmer.

Trotz dieser theoretischen Ähnlichkeit der Finanzdienstleistungen ist für die Klienten wichtig, dass sie genau das Produkt erhalten, welches sie selbst in ihrer speziellen Situation benötigen und einsetzen möchten. Daher müssen die MFIs möglichst die ganze Palette an Formen der Finanzintermediation anbieten, wovon sie selbst ebenfalls profitieren, denn Spareinlagen können als Kredite gewinnbringend verwendet werden, ohne dafür auf externe Finanzierungsquellen zurückgreifen zu müssen. Ferner werden durch die Absicherung der Kunden durch Versicherungen die Rückzahlungschancen für Kredite erhöht, und angehäuften Sparguthaben können in Jahreszeiten, in denen der Einkommensstrom geringer ausfällt, zur für

¹⁰⁷ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 19.

die anbietende Gesellschaft essentiellen planmäßigen Bedienung der Prämienzahlungen für Versicherungen genutzt werden.

Produkte zu entwickeln, die gleichzeitig zu den wirtschaftlichen Zielen der MFIs wie auch zu den Bedürfnissen der Zielgruppe der Armen passen, ist jedoch kein leichtes Unterfangen. Um dies in Einklang zu bringen, müssen effiziente Mechanismen gefunden und eingesetzt werden.¹⁰⁸ In den folgenden Unterkapiteln werden diese für verschiedene Arten von Microfinance-Dienstleistungen erläutert.

3.3.2. Kreditprodukte – Microloan

Das am weitesten verbreitete Microfinance-Produkt ist der Kredit (Microloan oder Microcredit). Die größten Schwierigkeiten dabei bestehen in den hohen Transaktionskosten im Verhältnis zum Betrag der Geldleihe und speziell solchen zur Überwindung von Informationsproblemen (adverse Selektion, moral hazard).¹⁰⁹ Die übliche Vorgehensweise im formellen Finanzsektor, Sicherheiten einzufordern und die Kreditwürdigkeit anhand des Unternehmenserfolgs zu überprüfen, funktioniert bei Microloans nicht, weil die Zielgruppe der Armen im Allgemeinen nicht über Sicherheiten verfügt und in ihren kleinen Unternehmen kein solides Reporting hinsichtlich des Geschäftserfolgs betreibt, das positive Signale für die Gewährung eines Darlehens aussenden könnte. Informelle Geldverleiher lösen diese Probleme geschickt mithilfe ihrer lokalen sozialen Bindungen. Dass die Armen in Ermangelung anderer Quellen trotz der hohen Zinslast von bis zu 150 Prozent pro Jahr diese Kredite nachfragen (und auch zurückzahlen), zeigt einerseits, dass sie in der Lage sind, auch hohe Preise zu bezahlen, und andererseits, dass die Geldverleiher mit ihrer jederzeit erreichbaren, lokalen Präsenz (und der daraus resultierenden Transaktionskostensenkung), der unbürokratischen Arbeitsweise und der Flexibilität ihres Produkts hinsichtlich Betrag, Laufzeit und Verwendungszweck den Vorstellungen ihrer Kunden weit entgegenkommen.¹¹⁰

Auch die anderen informellen Systeme zur Geldaufnahme überwinden die Informationsprobleme als Nebenprodukt von sozialen Beziehungen. Daher liegt es nahe, diese Art und Weise bei Microloans einzusetzen.

¹⁰⁸ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1572.

¹⁰⁹ Vgl. Varian (1995), S. 608.

¹¹⁰ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 68.

Sehr häufige Verwendung findet dieser Gedanke in Form der Kreditvergabe mit Hilfe von zu Gruppen zusammengefassten Schuldnern (group based lending):¹¹¹

Dem Problem der adversen Selektion wird hierbei dadurch begegnet, dass sich die Gruppen selbst formieren, so dass schlechte Risiken von vornherein aussortiert werden (peer selection). Zusätzlich bilden sich bei diesem Mechanismus Gruppen, die innerhalb derselben eine ähnliche Risikostruktur aufweisen.¹¹² Dabei verwenden die Mitglieder die anhand der sozialen Kontakte gewonnenen Eindrücke von der gegenseitigen Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit.

Die Gruppenmitglieder stehen dem MFI gegenüber in einer gemeinsamen Verantwortung (joint liability). Wenn nur einer der Kredite nicht zurückbezahlt wird, erfolgt eine Aussetzung der Kreditvergabe an Gruppenmitglieder, bis die Schulden beglichen sind, bei manchen MFIs (so beispielsweise bei der Grameen Bank in Bangladesch, dem wahrscheinlich weltweit bekanntesten Anbieter von Microfinance) werden dann sogar sämtlichen Teilnehmern der Gruppe zukünftige Darlehen verwehrt. Bei streng ausgelegten Verträgen muss die restliche Gruppe zusätzlich für den Ausfall finanziell geradestehen. Dies geschieht zumeist mithilfe von parallel zu den Krediten verlangten (illiquiden) Spareinlagen (compulsory savings oder group guarantee funds). Diese stellen somit eine Art von Ersatz für Sicherheiten dar.

Compulsory savings¹¹³ werden vom MFI verwaltet und haben für dieses noch zwei weitere Funktionen. Sie ermöglichen noch vor der eigentlichen Rückzahlung des Kredits die Überprüfung der Zahlungsmoral, vor allem aber stellen sie für das Institut eine gut kalkulierbare Grundlage der Finanzierung der Geschäftstätigkeit dar, weil darauf von den Kunden vorzeitig nicht zurückgegriffen werden kann. Compulsory savings werden in Höhe eines bestimmten Verhältnisses zum Kredit oder als ein feststehender Nominalbetrag eingefordert. Eine Abhebung kann im Allgemeinen erst nach Rückzahlung der ausstehenden Kreditsumme erfolgen, in manchen Fällen sogar erst bei Austritt aus dem Programm, so dass die angehäuften Sparguthaben dann unsinnigerweise den Kreditbetrag übersteigen können.

Bei group guarantee funds¹¹⁴ unterliegt die Verwaltung der Sicherheiten aus verpflichtenden Spareinlagen der Gruppengemeinschaft. Sie entscheidet selbstständig, in welchen Fällen und zu welchen Bedingungen sie dem illiquiden Schuldner den gemeinsamen Sicherheitsfonds zur Verfügung stellt.

¹¹¹ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 68 ff.

¹¹² Bei geeigneter Wahl des Zinssatzes (in Form zweier Prämien r und c zahlbar nach erfolgreicher Investition bzw. dem zusätzlichen Misserfolg des anderen Gruppenmitglieds ausgestaltet derart, dass c ausreichend groß gegenüber r ist) profitieren dann sowohl risikofreudige als auch risikoscheue Anleger vom peer selection-Mechanismus. Vgl. Morduch (1999 a), S. 1580 f.

¹¹³ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 72 f. und 138.

¹¹⁴ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 137.

Innerhalb eines engen sozialen Gefüges wird bei gemeinsamer Verantwortung normalerweise kein Teilnehmer leichtfertig einen Rückzug aus den Kreditverpflichtungen riskieren. Auf der anderen Seite werden in begründeten Fällen die übrigen Schuldner demjenigen hilfreich zur Seite stehen, der in Gefahr gerät, mit den Zahlungen in Rückstand zu geraten.

Durch gegenseitige Überwachung der Schuldner (peer monitoring) werden zu riskante Verwendungszwecke von vornherein verhindert, was sich im Endeffekt positiv auf die Rückzahlungsquoten und damit auf die erhobenen Zinssätze auswirkt.¹¹⁵

Unterschiede in den group lending-Programmen gibt es hinsichtlich der Frage, ob die MFIs das Geld zur eigenen Aufteilung an die Gruppen geben, oder ob die Mittel den einzelnen Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden. Im ersteren Fall werden noch mehr Pflichten auf die Kreditgruppe übertragen, wodurch der Finanzdienstleister weitere Transaktionskosten sparen kann. Andererseits entstehen durch die übernommenen Aufgaben und Verantwortung natürlich Mehrkosten auf Seiten der Kreditnehmer, jedoch kaum in gleicher Höhe wie beim Kreditgeber.

In Fällen, in denen die Anbieter die Microloans überhaupt nicht unter dem Einsatz von Gruppen, sondern an einzelne Kunden vergeben (individual lending),¹¹⁶ kommen eher konventionelle Formen der Absicherung zum tragen. Diese bestehen in klassischen Sicherheiten (Überschreibung von Wertgegenständen) oder in Bürgschaften sowie in der Durchsetzung der Forderungen mithilfe staatlicher Gewalt, allerdings werden auch beim individual lending Mechanismen eingesetzt, die dem informellen Sektor entstammen: So werden Kredite bevorzugt an Klienten vergeben, die einen untadeligen Ruf innerhalb der Dorfgemeinschaft aufzuweisen haben (character based lending), und das soziale Umfeld soll auf diese auch den nötigen Druck zur Rückzahlung ausüben. Kredite an Einzelne richten sich sehr häufig nicht an die Ärmsten der Armen und weisen daher meistens als Dienstleistungen für produzierende Unternehmen höhere Nominalbeträge auf. Sie erfordern einen erhöhten Monitoring-Einsatz der MFIs, der aber durch die höheren Erträge infolge des größeren finanziellen Volumens zu rechtfertigen ist.

Sowohl bei der Kreditvergabe mit Gruppen als auch ohne existieren häufig zusätzliche Anreizsysteme: An neue Kunden werden anfangs nur Mittel in geringer Höhe verliehen, so dass diese zunächst ihre Rückzahlungsbereitschaft und -fähigkeit unter Beweis stellen müssen. Nach problemlosem Ablauf der ersten Geschäftsbeziehung erhält der Klient dann ein höheres Darlehen, mit dem ebenso verfahren wird. Dieses System des Setzens dynamischer Anreize

¹¹⁵ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1582.

(progressive lending)¹¹⁷ erleichtert das Monitoring für das MFI und entfaltet seine Wirksamkeit besonders dann, wenn alternative Geldquellen für die Kunden rar (bei geringem Wettbewerb oder bei der Verleihung der Mittel vorwiegend an Frauen, welche im Allgemeinen über einen noch geringeren Zugang zu Finanzdienstleistungen verfügen) und die Konditionen des Kredits attraktiv genug sind. Sichergestellt werden muss ferner, dass das Darlehen eine dem Verwendungszweck angemessene Höhe nicht übersteigt und auf die finanzielle Leistungsfähigkeit des Klienten abgestimmt ist, dass also dessen Bedarf und wirtschaftliche Belastbarkeit sich möglichst parallel erhöhen.

Ein anderes Anreizsystem besteht in der Belohnung einer makellosen Rückzahlungshistorie:¹¹⁸ Ein Teil der entrichteten Zinsen und Gebühren wird den Kreditnehmern am Ende des Vertragszyklus zurückerstattet, wenn sie die Raten pünktlich zu den vereinbarten Zeitpunkten und vollständig aufgebracht haben.

Am wichtigsten für die Erzielung von guten Rückzahlungsquoten der Kredite sind aber die grundlegenden Konditionen, die mit dem Geschäft verbunden sind. Die Produkte müssen maßgeschneidert sein auf die Bedürfnisse der Armen hinsichtlich des Betrages, der Laufzeit und des Verwendungszweckes sowie der Rückzahlungsmodalitäten, so dass sie dem von den Kunden gewünschten Zweck dienlich sind, und sie dürfen selbstverständlich nur vertretbare Kosten (Preise im Sinne von Zinsen und Gebühren sowie Transaktionskosten aufseiten der Kreditnehmer) verursachen.

Ein Kredit als Kapital zur Anschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sollte naturgemäß eine geringere Höhe und kürzere Laufzeit aufweisen als der für den Kauf von Produktionsgütern wie Maschinen oder Vieh, welche teurer sind und erst allmählich aus den Geschäftserlösen finanziert werden können. Angeboten werden sollten Kredite schon ab Nominalwerten von deutlich unter 100 \$ und der Laufzeit von drei Monaten.

Was den Verwendungszweck der Darlehen angeht, so müssen der Zielgruppe der Armen nicht nur die klassischen Microloans zu produktiven Krediten zur Verfügung gestellt werden, sondern diese benötigen ferner auch Kredite zu konsumptiven Zwecken und speziell zur akuten Bewältigung von Krisensituationen. Auf diesen Feldern können Microloans ebenfalls eine wertvolle Hilfe für die Anstrengungen der Armen sein, auch wenn sie der folgenden, klassischen Vorstellung der Finanzdienstleister nicht zu entsprechen scheinen: „... loans should finance

¹¹⁶ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 68.

¹¹⁷ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1582.

¹¹⁸ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 138.

activities that generate income for repaying the loan ... “. ¹¹⁹ Dieser Grundsatz wird aber im gegebenen Fall gar nicht wirklich verletzt, weil einerseits, wie in Kapitel 1.3.2. bereits erwähnt, Konsum und Investition bei den Ärmsten der Armen verschimmen und andererseits durch die Fungibilität der verliehenen Finanzmittel dennoch mehr Potential für Produktivinvestitionen besteht, selbst wenn es sich nicht um einen rein produktiv ausgerichteten Kredit handelt. ¹²⁰ Tatsächlich werden die Kredite für eine riesige Zahl von Einsatzmöglichkeiten benötigt und verwendet, wie eine Studie aus Kambodscha von 1997 zeigt: Es konnten 1.590 verschiedene Zwecke unterschieden werden, die teilweise auch zu mehreren aus nur einem Darlehen finanziert wurden. ¹²¹ Die Rückzahlungsquoten von Konsumkrediten weisen jedenfalls eine durchaus ansehnliche Bilanz auf, welche mindestens auf gleicher Höhe liegt mit solchen für Produktionszwecke. ¹²² Dies zeigt die Wichtigkeit solcher Kreditformen für die Zielgruppe und gleichzeitig ihre Würdigung durch die Kunden.

Bezüglich des Zeitplans der Rückzahlung sollte möglichst auf den Einkommensstrom der Klienten Rücksicht genommen werden: Wird ein Kredit beispielsweise für Maßnahmen in der Landwirtschaft erteilt, kann es Sinn machen, die Vertragslaufzeit einem dort vorkommenden Zyklus anzupassen und vor allem, einen erheblichen Teil der Rückzahlung erst nach der Ernte einzufordern. Allerdings ist die Gefahr eines (großen) Kreditausfalls in diesem Fall am größten. Es sollten daher bereits im Vorfeld des Endzeitpunkts des Vertrags möglichst regelmäßige (zumindest kleinere) Rückzahlungen erfolgen, ¹²³ wie beispielsweise Raten für Zinsen und compulsory savings, die gegebenenfalls aus weiteren Einkommensquellen aufgebracht werden können. Eine zu große Anzahl an Rückzahlungszeitpunkten führt jedoch zu erhöhten Transaktionskosten.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass es einige Mechanismen gibt, um die Kredite für die Zielgruppe der Armen attraktiv zu gestalten und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit der anbietenden Institutionen durch gute Rückzahlungsquoten sicherzustellen. Viele dieser Mechanismen funktionieren jedoch nur unter gewissen Umständen, während sie unter anderen Bedingungen versagen oder zumindest nicht komplett die gewünschte Wirkung entfalten. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist der group lending-Mechanismus, dessen Vorteile oben beschrieben worden sind. Seine Rolle für ein erfolgreiches Angebot an Finanzdienstleistungen

¹¹⁹ Zeller/Sharma (2002), S. 34.

¹²⁰ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 136 f.

¹²¹ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 85.

¹²² Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 34.

¹²³ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1584 f.

wird oft überbewertet, und für sein Versagen existieren eine ganze Reihe von Einzelbeispielen.¹²⁴ Ein sehr einleuchtender Nachteil besteht im Domino-Effekt des Ausfalls von Kreditnehmern: Sehen sich eines oder gar mehrere Gruppenmitglieder außer Standes (oder sind schlicht nicht bereit), ihren Rückzahlungsverpflichtungen nachzukommen und fällt damit für sämtliche Teilnehmer der Gruppe die Grundlage für die Aussicht auf einen fortbestehenden Zugang zu Krediten innerhalb des Programms weg, so besteht auch für die übrigen kein Anreiz mehr, die ausstehenden Raten zu leisten. Besonders groß ist die Gefahr für den Eintritt dieses Phänomens, wenn die Gruppe bereits eine Folge von Krediten erhalten hat und sich die ursprünglich relativ homogenen Bedürfnisse der einzelnen Teilnehmer aufgrund der veränderten Ausgangssituation unterschiedlich entwickelt haben, so dass die angebotenen Dienstleistungen für manche Mitglieder nicht mehr sehr attraktiv sind.¹²⁵ Auch die Häufung kovarianter Risiken innerhalb homogener Gruppen kann den Domino-Effekt begründen.

Ein weiterer Nachteil des group lending kann in der Tatsache bestehen, dass innerhalb des peer monitoring einträgliche, aber riskante Investitionswünsche (produktive Risiken) verhindert werden. Durch die peer selection werden die Ärmsten der Armen diskriminiert, weil sie über ein weniger ausgeprägtes soziales Netz verfügen und ihnen die Annahme einer unzureichenden Bonität anhängt – dies widerspricht dem Ziel des outreach von Microfinance. Die Transaktionskosten sind auch beim group lending ganz erheblich, sei es für die Schulung der Teilnehmer oder aufseiten der Gruppenmitglieder für die regelmäßigen Treffen und die den Kredit betreffenden Nebenpflichten innerhalb der Gruppe. Auch die Abhängigkeit des Erfolges von der fortgesetzten Präsenz eines Führers der Gruppe ist als negativ zu vermerken.¹²⁶ Schließlich gibt es Anzeichen dafür, dass zu normalen Zeiten die Rückzahlungsquoten besser sind als bei individuellen Krediten, in von Krisen gezeichneten Zeiten hingegen das Gegenteil der Fall ist.

In ähnlicher Weise lassen sich auch für andere Mechanismen Nachteile und Einschränkungen benennen: Das progressive lending beispielsweise verliert seinen Nutzen, wenn der Erfolg eines MFI Nachahmer anlockt und sich eine Konkurrenzsituation der Anbieter ausbildet. Außerdem leidet es unter der Problematik, dass es, um einen kontinuierlichen Anreiz zu bieten, beständig und mit immer höheren Summen weiterlaufen müsste, oder sich zumindest eine Fortsetzung durch andere Programme anschließen müsste.¹²⁷

¹²⁴ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1579 f.

¹²⁵ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 71.

¹²⁶ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 72.

¹²⁷ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1583.

Die Rückzahlung in regelmäßigen (etwa wöchentlichen) Raten ist schwierig in Gebieten, in denen es fast ausschließlich (saisonabhängige) landwirtschaftliche Einkommensquellen gibt.

Was den Programmen in diesem Zusammenhang der verwendeten Kredittechnologien sehr zu schaffen macht, ist ihre Verschiedenartigkeit. Manche MFIs verleihen durchschnittlich hohe Summen, andere sehr niedrige, die einen arbeiten in ländlichen Gegenden, die anderen in Städten, einige stellen im Gegensatz zu anderen fast ausschließlich Frauen in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen – je nach spezieller Zielsetzung und institutioneller Ausgangslage. Die Replizierung von bewährten Modellen scheitert allerdings nicht nur am Finden von erfolgversprechenden Mechanismen für das jeweilige genaue Bestreben, sondern vor allem an den unterschiedlichen Rahmenbedingungen, welche im betreffenden Land bestehen. Dies betrifft strukturelle Bereiche wie die Regulierung und das übrige Finanzsystem, das sonstige wirtschaftliche Umfeld (Wachstumsraten, Inflation, Existenz und Funktionsfähigkeit von Märkten) sowie vor allem die verschiedenen Kulturen der Menschen. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen: Während Experten in Bangladesch die Elastizität der Nachfrage durch arme Bevölkerungsschichten bezüglich unterschiedlicher Zinssätze bei Krediten als hoch beurteilen und die Finanzdienstleister dementsprechend nur relativ niedrige Zinsen verlangen können, gilt für Lateinamerika das genaue Gegenteil. Die Kreditinstitute haben dort viel weniger Schwierigkeiten, das Zinsniveau auf eine wirtschaftlich ausreichende Höhe festzusetzen.¹²⁸ Eine staatliche Festlegung von Obergrenzen für Kreditzinsen auf einem für MFIs kaum wirtschaftlich ausreichenden Niveau erschwert deren Arbeit ebenfalls.

Auf den jeweiligen Hintergrund muss die Arbeitsweise der Institutionen also in jedem einzelnen Fall abgestimmt werden. Gemeinsam gilt für alle Programme nur, dass sie sich vorbehaltlos dem Streben nach der Zufriedenstellung der Bedürfnisse der Kunden und deren Bedienung auf eine möglichst effiziente Art und Weise verschreiben müssen. Sonst besteht überhaupt keine Chance, das viel zu kleine Lager derjenigen MFIs zu stärken, welche wirtschaftlich arbeiten¹²⁹ und somit über eine gute Ausgangsposition verfügen, langfristig eine große Zahl armer Kunden zu erreichen.

¹²⁸ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1594.

¹²⁹ Schätzungen zufolge arbeiten nur etwa ein bis fünf Prozent der MFIs, die von NGOs betrieben werden, auf der Basis einer „financial sustainability“. Vgl. Morduch (1999 a), S. 1587.

3.3.2. Das Angebot zum Sparen – Microsavings

Sparprodukte wurden in ihrer Bedeutung für die Armen lange verkannt, weswegen das Angebot an solchen Finanzdienstleistungen (Microsavings) sich nur langsam entwickelt hat. Diese „forgotten half of rural finance“¹³⁰ erhält seit den achtziger Jahren einen größeren Stellenwert bei den MFIs, allerdings müssen hierbei mindestens so viele Aspekte sorgsam beachtet werden wie im Kreditbereich. Den Anfang der Sparprodukte machten compulsory savings, welche aber weniger der Ersparnisbildung für die Armen als vielmehr als Sicherheiten und Monitoring-Mechanismus für Kreditinstitute dienen sollten und der Annahme entsprangen, dass diese Klientel nicht sparen könne und erst der Unterrichtung in entsprechendem Verhalten bedürfe. Die Entwicklung von eigenständigen Sparprodukten (voluntary savings) begann mit der Erkenntnis, dass (informelle) Sparvorgänge bereits reichliche Verwendung im Leben der Armen finden und lediglich mehr Institutionen mit maßgeschneiderten Angeboten entsprechend ihrer Bedürfnisse erforderlich sind.¹³¹ Die andere große Antriebskraft war die größere Betonung der Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Arbeitsweise der MFIs.

Im Wesentlichen lassen sich zwei Motive für das Sparen unterscheiden:¹³² die Anhäufung von Mitteln für Investitionen oder Konsum (Anschaffung von langlebigen Konsumgütern) einerseits und den Einsatz zum Risikomanagement (Bildung von Rücklagen für mehr oder weniger absehbare, zwingende Ausgaben und Krisensituationen in der Zukunft) andererseits. Je ärmer dabei der Haushalt, umso größer ist die Bedeutung des Motivs des vorbeugenden Risikomanagements.

Entsprechend der verschiedenen Gründe müssen die Sparprodukte ausgestaltet sein, um die Bedürfnisse der Zielgruppe zu befriedigen.¹³³ Die Ärmsten der Armen benötigen vor allem einen guten Service im Sinne eines jederzeitigen, schnellen und einfachen Zugangs zu ihren Rücklagen und der Möglichkeit zu unregelmäßigen Einzahlungen in beliebiger Höhe, für sie kommen zunächst also nur sehr liquide Formen von Sparprodukten in Betracht. Dabei ist es der Literatur zufolge weitgehend unerheblich, welche Höhe die Verzinsung der Ersparnisse aufweist:¹³⁴ „... convenience usually trumps interest rates.“¹³⁵ Diese liquiden Konten sind in ihrer Verwaltung durch die MFIs recht aufwändig und kostspielig, weil im Verhältnis zur Höhe der Ersparnisse darin viele (Aufwand erfordernde) Transaktionen erfolgen und angesichts der Tatsache, dass die

¹³⁰ Vogel (1984), zitiert in Erhardt (1996), S. 39.

¹³¹ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 73.

¹³² Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 37.

¹³³ Die folgenden Ausführungen lehnen sich in weiten Teilen an Ledgerwood (1998), S. 155-168 an.

¹³⁴ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 34 und 37 sowie Ledgerwood (1998), S. 167 f.

¹³⁵ Morduch (1999 a), S. 1606.

Mittel jederzeit abgehoben werden können, das Geld vom Institut schlecht anderweitig gewinnbringend verwendet werden kann, sondern große Liquiditätsreserven vorgehalten werden müssen.¹³⁶ Daher erfolgt bei diesen Konten vielfach überhaupt keine Verzinsung des Guthabens. Für Kunden, welche schon etwas Erfahrung mit Microsavings aufweisen, die ein ausreichendes Vertrauensverhältnis zum Anbieter aufgebaut haben und deren Sparbedarf sich über etwas größere Zeithorizonte erstreckt, stellen (eventuell zusätzlich zu liquiden Konten) semiliquide Konten oder solche mit fest vereinbarter Laufzeit eine gewinnbringendere Alternative dar. Bei semiliquiden Konten können Abhebungen nicht beliebig oft, sondern beispielsweise nur zweimal pro Monat vorgenommen werden (Einzahlungen sind normalerweise häufiger möglich, denn deren Transaktionskosten stehen die Erträge aus der Verwendung der Sparmittel entgegen). Das Kapital unterliegt einer Verzinsung, eventuell gestaffelt nach der Höhe der Einlagen und mit einer bestimmten Mindestsumme, was Anreize für beständiges Sparen schafft. Die Anlageform, welche dem Finanzdienstleister die beste Planungssicherheit hinsichtlich der benötigten Liquidität verschafft, sind Konten fester Laufzeit, bei denen das Geld zwischenzeitlich nicht frei zugänglich ist. Für die Bewältigung von unvorhergesehen eintretendem Finanzbedarf sind solche Konten nicht verwendbar, sondern maximal für das Risikomanagement im Sinne einer geplanten Vorsorge (earmarking) wie das Sparen für die Ausbildung der Kinder. Dafür erhalten die Kunden hierbei die höchsten Zinsen.

Ein Aspekt, der bei Sparprodukten anders ist als bei Krediten ist der Umstand, dass es beim Sparen die Kunden sind, welche im Falle der Armen besonders sorgfältig über die Herausgabe ihrer knappen finanziellen Ressourcen entscheiden und dem MFI ihr Vertrauen entgegen bringen müssen. Dieses ist nur durch einen ausgezeichneten Service und nutzenbringende, wohldurchdachte Produkte zu gewinnen. Die angebotenen Dienste müssen einfach in Anspruch zu nehmen sein, das heißt bequem erreichbar (mit Räumlichkeiten direkt vor Ort oder ähnlich wie bei informellen Geldeinsammlern, welche regelmäßig zu den Kunden nach Hause kommen) und verständlich.¹³⁷ Zur Kontoeröffnung sollte möglichst keine Gebühr fällig werden, und es muss darauf geachtet werden, dass für die Kunden unmissverständlich erkennbar ist, dass ihre freiwilligen Spareinlagen völlig losgelöst von eventuell bestehenden Krediten behandelt werden und im Gegensatz zu compulsory savings nicht zum Ausgleich entsprechender Verpflichtungen

¹³⁶ Allerdings ist auch bei den liquiden Sparformen mit geringen Guthaben nur eine mäßige Zahl von Abhebungen zu beobachten, so dass durchaus eine annehmbare Planbarkeit gegeben ist. Vgl. Ledgerwood (1998), S. 164.

¹³⁷ Bei einem Sparklub in Zimbabwe erhalten die Klienten je nach eingezahltem Betrag einen farbigen Coupon, welcher auch für Analphabeten verständlich die Höhe desselben repräsentiert. Vgl. Plapp (1998), S. 28.

(womöglich gar für eine solidarische Verantwortung für Kredite anderer im Rahmen einer Gruppenzugehörigkeit) herangezogen werden können.

Ferner müssen Mitarbeiter rekrutiert werden, die selbst vertrauenswürdig sind und beispielsweise die ortsüblichen Dialekte sprechen – besonders vorteilhaft sind Angestellte direkt aus den Dörfern. Diese sind den Kunden nicht nur persönlich bekannt, sondern haben neben den Anstrengungen hin auf ein erfolgreiches Abschneiden ihres Arbeitgebers, welches durch entsprechende Belohnungssysteme gefördert werden kann, auch ein natürliches Interesse an Fortschritten für das Dorf mithilfe der Finanzprodukte. Weitere denkbare Maßnahmen der Vertrauensförderung können bestehen in Aktionen wie einem „Tag der offenen Tür“, bei dem die Klienten die Arbeitsweise des MFI kennenlernen können.

Erst wenn die Finanzinstitution ihre Zuverlässigkeit und die Qualität der angebotenen Produkte über einen ausreichenden Zeitraum unter Beweis gestellt hat, kann sich diese Information per Mundpropaganda verbreiten und so eine Erweiterung der Kundenbasis über bisherige Klienten (ursprünglich von Kreditprogrammen) hinaus ermöglichen.¹³⁸

Diese Zuverlässigkeit und Qualität darf sich aber nicht allein auf den Kontakt mit den Kunden beschränken, entscheidender noch ist der Umgang mit den anvertrauten Geldern. Das Management einer Institution, welche auch Einlagen mobilisiert, erfordert einen wesentlich größeren Aufwand (wie z.B. den vermehrten Einsatz von IT in Form eines Management Information Systems für das interne und externe Berichtswesen), als wenn nur (externe) Mittel als Kredite vergeben werden. Vor allem die Planung der Liquidität kommt erschwerend hinzu, sowie die Erfüllung staatlicher Kriterien und Reserveforderungen, weil das Wirtschaften der MFIs von den Kunden selbst nicht kontrolliert werden kann und dafür also staatliche Einrichtungen sorgen müssen. Zwar muss das Arbeiten der Anbieter von Microsavings allein aus Eigeninteresse auf einen wirtschaftlichen Erfolg abzielen, denn nur wenn die Zielgruppe der Armen mit den erbrachten Leistungen zufrieden ist, können auf diese Weise relativ preisgünstig Mittel für das Aktivgeschäft der Vergabe von zinsbringenden Krediten erlangt werden. Ferner können heutige zufriedene Sparer die Kreditnehmer von morgen sein. Dennoch muss ein Aufsichtsorgan den Schutz der Einleger zu sichern versuchen, für welche im Falle der Armen ein Verlust ihrer Guthaben besonders tragisch wäre. Sämtliche Finanzdienstleister, welche Sparguthaben mobilisieren (zumindest diejenigen, welche über die Mittel von eigenen Kreditnehmern hinaus auch sonstige Einlagen annehmen),¹³⁹ müssen dazu staatlich registriert

¹³⁸ Vgl. Ledgerwood (1998), S. 162.

¹³⁹ Zu einer detaillierten Unterscheidung nach den institutionellen Typen der MFIs und der Notwendigkeit ihrer Regulierung vgl. Young/Mitten/Falgon (2000), S. 8 f.

werden, und das Aufsichtsorgan muss verbindliche Regeln für das Wirtschaften der MFIs vorgeben und deren Einhaltung kontrollieren. In manchen Ländern bestehen zusätzlich staatliche Garantiefonds für Spareinlagen bei Kreditinstituten. Ein solcher Fonds darf allerdings nicht zu einem laxen Umgang der MFIs mit den anvertrauten Geldern verleiten. Zu bedenken ist bei den staatlichen Maßnahmen stets, dass diese im allgemeinen Kosten für die Finanzinstitutionen mit sich bringen. Gerade für ein eher kleines und aufgrund dessen möglicherweise finanzschwaches MFI, welches erst neu in das Geschäftsfeld der Microsavings eintritt, können zu hohe Kosten abschreckend wirken, so dass dann die positiven Effekte für die Zielgruppe der Armen durch diese Finanzdienstleistungen nicht zum Tragen kommen können.

Microsavings haben ein riesiges Potential für Arme, um deren Risikomanagement zu verbessern und Maßnahmen zur Einkommenssteigerung vorzubereiten. Besonders für die Ärmsten der Armen kommt ihnen dafür eine tragende Rolle zu, denn sie bieten ihnen die Möglichkeit der Konsumglättung und kleiner Investitionen, selbst wenn der Haushalt die eigene finanzielle Leistungskraft als gering erachtet und daher die Inanspruchnahme und die anschließende Belastung durch die Rückzahlung eines Kredits scheut.¹⁴⁰ Des Weiteren können mit ihrer Hilfe Sicherheiten erlangt werden, die für eine spätere Kreditaufnahme der zunächst im Zugang zu Krediten restringierten Armen benötigt werden: „... households ... should be able to save their way out of borrowing constraints.“¹⁴¹

Institutionell gesehen sind dazu jedoch eine ganze Menge von Hürden zu überspringen, und wie bei Microloans ist auch bei den Sparprodukten penibel an Effizienzsteigerungen und Kostenreduzierungen zu arbeiten. Bei diesen Überlegungen spielen wiederum die vor Ort bestehenden Rahmenbedingungen eine entscheidende Rolle, sei es beispielsweise, wenn die Unvollständigkeit der Märkte betreffend des Zugangs und der Effizienz ein Sparen in Form von physischen Gütern zwingend erforderlich macht (beispielsweise durch Aufbewahrung von Nahrungsmittelreserven, wenn die Preise für Lebensmittel starken Schwankungen unterliegen) und damit klassischen Sparprodukten als Finanzdienstleistung die Grundlage entzieht.¹⁴² Ein weiteres Beispiel ist die höhere Wertschätzung von Sparformen wie Viehbestand gegenüber dem Sparen bei MFIs aufgrund von kulturspezifischem Statusdenken.¹⁴³ Besonders folgenschwer ist der Einfluss von strukturellen Bedingungen – eine hohe Inflationsrate verleidet die Anlage von Ersparnissen in Geldvermögen bei Finanzinstitutionen, für manche MFIs bestehen Verbote

¹⁴⁰ Vgl. Sebstad/Cohen (2000), S. 92, sowie Zeller/Sharma (2002), S. 43.

¹⁴¹ Deaton (1992), zitiert in Morduch (1999 a), S. 1609.

¹⁴² Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 23.

¹⁴³ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 38 f.

hinsichtlich der Mobilisierung von Sparguthaben, und eine Forderung nach hohen Reservehinterlegungen bei der Zentralbank wirkt ähnlich prohibitiv. Patentrezepte für das erfolgreiche Anbieten von Microfinance, gerade wenn Sparprodukte zur Verfügung gestellt werde, gibt es keine. Die Institutionen müssen also beständig auf die Entwicklung von Innovationen und Überprüfung von deren Erfolg bauen.¹⁴⁴

3.3.3. Versicherungsschutz für arme Bevölkerungsschichten – Microinsurance

Die Produktion von Versicherungsschutz für die armen Bevölkerungsschichten genießt erst relativ kurze Zeit eine größere Aufmerksamkeit innerhalb der Microfinance-Gemeinde, seitdem sich herauskristallisiert hat, dass die Zielgruppe der Armen besonders Zugang zu Finanzdienstleistungen zum Risikomanagement benötigt¹⁴⁵ und hier vielfach Kredite und Sparprodukte sowohl praktisch als auch allein schon theoretisch (vgl. Kap. 1.2.2.) eine Lücke hinterlassen. Zuvor wurden zwar bereits Versuche des Angebots von Versicherungen unternommen, jedoch scheiterten diese bei staatlichen Ernteversicherungen (crop insurance) in den siebziger und achtziger Jahren, wie zuvor bereits erwähnt, kläglich an der Nicht-Beachtung der grundlegendsten dazu nötigen Prinzipien.¹⁴⁶ In anderen Fällen wie dem Angebot einer outstanding balance loan life insurance (zur Rückzahlung der Restverbindlichkeit aus einem Darlehen beim Ableben eines Kreditnehmers) waren sie mehr darauf ausgerichtet, die anbietende Institution vor Verlusten zu bewahren, als den Kunden bei seinem Risikomanagement nutzenbringend zu unterstützen.

Seit den neunziger Jahren werden nunmehr größere Anstrengungen auf dem Feld dieses „forgotten third of finance“¹⁴⁷ unternommen. Der Einsatz von Versicherungen innerhalb des Risikomanagements der Armen macht besonders an den Stellen Sinn, wo verhältnismäßig hohe (existenzbedrohende) Schäden auftreten, welche selbst durch mittel- bis langfristige Bemühungen der Kapitalansammlung (im Vorfeld durch Sparen, nachfolgend mit Krediten) kaum zu bewältigen sind.¹⁴⁸ Gleichzeitig dürfen die Schäden aber nur selten, also bei einer geringen Zahl von Versicherten auftreten. Dann wird durch die Trennung von der Zahlung kleiner regelmäßiger Beiträge einerseits und der Tragung von entstehenden hohen Kosten im mit einer relativ geringen Wahrscheinlichkeit eintretenden Schadensfall durch die Versicherung andererseits eine Schutzfunktion auch für solche Bevölkerungsgruppen erschwinglich, welche

¹⁴⁴ Vgl. Morduch (1999 a), S. 1609.

¹⁴⁵ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 1.

¹⁴⁶ Für eine Beschreibung dieser grundlegenden Prinzipien der Produktion von Versicherungsschutz vgl. Brown/Churchill (1999), S. 21 – 24.

¹⁴⁷ Zeller/Sharma (2002), S. 39.

¹⁴⁸ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 19.

sich diesen Schutz sonst nicht leisten könnten.¹⁴⁹ Treten die Risiken mit einer relativ großen Wahrscheinlichkeit auf, so ist das Potential für Versicherungen mit dem Mechanismus des Ausgleichs zwischen Betroffenen und Nicht-Betroffenen mittels Pooling gering, so dass die Prämien eine ähnliche Größenordnung erreichen wie bei der direkten Tragung der Kosten selbst.

In der Praxis existieren in Entwicklungsländern einige informelle Systeme von Versicherung, beispielsweise in Form von share cropping-Vereinbarungen, burial cost funds oder Feuerversicherungen in dichtbesiedelten Slums. Diese haben allerdings eher lokalen Charakter und weisen keine große (insbesondere versicherungsmathematische) Professionalität auf. Als ein Teil von Microfinance haben sich - möglicherweise durch einen gewissen Know-how-Transfer aus den Industrienationen bedingt in Anlehnung an dort weit verbreitete Formen - die ersten Microinsurance-Angebote in den Bereichen Lebens-, Gesundheits- und Sachversicherungen ausgebildet.

Im Gegensatz zu den Industrieländern bestehen in Entwicklungsländern für weite Teile der Bevölkerung (speziell die Menschen, die im informellen Sektor tätig sind) meistens keine staatlichen Sozialen Sicherungssysteme, welche ansonsten in der Regel Absicherung vor allem gegen Risiken der Komplexe von Alter, Arbeitsunfähigkeit und Tod sowie Arbeitsunfälle bieten können.¹⁵⁰ Es existieren dafür zu wenig reguläre Löhne, an deren Bezug Beitragszahlungen automatisch gekoppelt werden könnten, was analog für die Erhebung direkter Steuern gilt. Indirekte Steuern haben in der Regel kein ausreichendes Volumen, um Sozialversicherungen finanzieren zu können, welche sämtliche Einwohner umfassen. Dazu gesellen sich große Schwierigkeiten in der Verwaltung solcher Systeme, welche sehr aufwändig sind hinsichtlich der Festsetzung und Sicherstellung der Beitragszahlungen ebenso wie der Ausschüttungen, bei der Gewährleistung der operationalen Effizienz auf allen Ebenen und in der Reaktionsfähigkeit auf Änderungen in den ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen. Der Staat ist also in vielen Fällen nicht in der Lage, den armen Bevölkerungsschichten bei ihrem Risikomanagement eine große Unterstützung zu bieten.

Kommerzielle Versicherungsgesellschaften weisen vielfach kein besonderes Interesse daran auf, Produkte für den unattraktiv erscheinenden Markt der Armen zu entwickeln und anzubieten. Die Produktion von Versicherungsschutz ist wesentlich komplexer als Angebote in den anderen Sparten von Microfinance: Es werden Informationen über historische

¹⁴⁹ Vgl. Ahuja/Jütting (2003), S. 3.

Wahrscheinlichkeitsverteilungen verschiedener Risiken benötigt, welche dann in die teilweise kompliziert durchzuführenden versicherungsmathematischen Kalkulationen hinsichtlich der Gestaltung von Prämienhöhen und Rückstellungen für außergewöhnliche Häufungen und Höhen von Schäden einfließen. Die eingenommenen Prämien werden nicht wie bei anderen Produkten direkt weiter vergeben, sondern müssen je nach Art der Versicherung an den Finanzmärkten sicher und trotzdem gewinnbringend angelegt werden, wobei zumeist reichlich gesetzliche Einschränkungen zu beachten sind. Bei Versicherungen handelt es sich um erklärungsbedürftige Produkte, welche erhebliche Anstrengungen zu ihrem Vertrieb erfordern, was umso mehr in abgelegenen ländlichen Regionen gilt. Zudem müssen Maßnahmen zur Überwindung von Informationsproblemen wie hinsichtlich überhöhter oder fälschlicher Ansprüche ergriffen werden, welche bei Versicherung noch in weit größerem Maße auftreten als bei anderen Formen der Finanzdienstleistung. Die Voraussetzungen für die Erbringung all dieser Leistungen sind in den Entwicklungsländern mit ihrer unzureichenden Infrastruktur und Qualität der Märkte nicht sehr günstig. Dies führt zu ganz erheblichen (Transaktions-)Kosten, welche besonders im Verhältnis zu den geringen Beträgen innerhalb der Verträge mit armen Kunden eine große zusätzliche Last darstellen, angesichts derer die kommerziellen Versicherer die Chancen auf eine erfolgreiche Verbreitung dieser Produkte so gering einschätzen, dass sie ihre Ressourcen lieber auf etwas wohlhabendere Bevölkerungsschichten vornehmlich in den Städten fokussieren.¹⁵¹

Für MFIs stellt sich die Lage etwas anders dar: Einerseits erfüllen sie, wie nachfolgend erläutert wird, einige Voraussetzungen und können sie auf Mechanismen zurückgreifen, die das Anbieten von Versicherungen für die Armen erleichtern. Andererseits hat Microinsurance zusätzlich zum Umstand, dass sich ihre Daseinsberechtigung nicht allein aus dem eigenen wirtschaftlichen Erfolg, sondern auch aus dem Ziel der poverty alleviation ergibt, für Microfinance-Dienstleister auch ökonomisch einen Reiz.¹⁵² Für sie bringen Versicherungen vor allem mehr Planbarkeit und verbesserte Rückzahlungserfolge in ihr Kreditportfolio, da sie unter Ausfällen aus Gründen, gegen welche Versicherungsschutz besteht, nicht mehr zu leiden haben. Ferner können bei Versicherungsformen, welche eine Anlage des (Prämien-)Kapitals beinhalten, solche Mittel unter bestimmten Bedingungen zur Finanzierung der Herausgabe von Darlehen Verwendung finden. Zuletzt stärken bei erfolgreicher Durchführung die Erträge aus Microinsurance die wirtschaftliche Gesamtsituation des MFI.

¹⁵⁰ Vgl. Jütting (1999), S. 15 - 18.

¹⁵¹ Vgl. Jütting (1999), S. 19.

¹⁵² Vgl. Brown/Green/Lindquist (2000), S. 1.

Um den Problemen Abhilfe zu schaffen, welche beim Anbieten von Microinsurance auftreten und die sich grundsätzlich kaum von klassischen Versicherungen unterscheiden, werden Mechanismen eingesetzt und kombiniert, die den Versicherungsmärkten in den Industrienationen oder aber anderen Microfinance-Sparten und informellen Systemen der Entwicklungsländer entstammen. Teilweise sind die Schwierigkeiten bei den verschiedenen Versicherungsformen unterschiedlich stark ausgeprägt, so dass die eingesetzten Maßnahmen dann voneinander abweichen.

Die wohl größte Schwierigkeit besteht in der Überwindung von Informationsproblemen bezüglich des moralischen Risikos: Versicherungsnehmer verhalten sich nicht sorgfältig genug (moral hazard), nehmen mehr Leistungen als nötig in Anspruch (overusage), täuschen die Voraussetzungen für das Bestehen eines Versicherungsfalls vor (fraud), oder es häufen sich im Pool der Teilnehmer mangels Überprüfbarkeit zu viele schlechte Risiken an. Wie stark diese Gefahren bei den einzelnen Versicherungssparten auftreten, darüber gibt die folgende Grafik Aufschluss.

Abbildung 8: Institutionelle Risiken für verschiedene Versicherungssparten

	Life Insurance	Health Insurance	Property Insurance
Moral Hazard			
Fraud			
Adverse Selection			
Overusage			

 Limited Risk
  Moderate Risk
  Substantial Risk

Quelle: Brown/Churchill (2000), S. 87.

Offensichtlich sind Lebensversicherungen am wenigsten von solchen Gefahren betroffen, sie sind zudem versicherungsmathematisch relativ einfach beherrschbar, weil es pro Police naturgemäß maximal eine Auszahlung gibt, deren Höhe zudem von vornherein feststeht. Für Krankenversicherungen besteht vorrangig das große Probleme der adversen Selektion, weil besonders diejenigen Versicherungsschutz wünschen, die sich selbst für krankheitsanfällig

halten. Von der Verwaltung her ist diese Art am schwierigsten zu bewerkstelligen, weil die Höhe der Kosten für die abgedeckten Krankheiten schwer im Vorfeld einzuschätzen ist und neben Versicherer und Klient auch noch die Anbieter der Gesundheitsversorgung (Kliniken, Ärzte, Apotheker) miteinbezogen werden müssen, was die Vereinbarungen über den Leistungsumfang und damit verbundene Kosten sowie deren Kontrolle angeht. Sachversicherungen leiden grundsätzlich besonders unter Betrugsgefahr. Diese ist allerdings bei Microinsurance-Kontrakten weit weniger groß als anzunehmen. Offenbar stellt der Schutz durch die Versicherung für arme Bevölkerungsschichten ein so hohes Gut dar, dass über weitere persönliche Vorteile zu deren Lasten nicht nachgedacht wird. Dies bleibt vielmehr reicheren und gebildeteren Kreisen vorbehalten.¹⁵³ Die versicherungstechnische Komplexität des Angebots ist mäßig: zwar kann sich der Wert der versicherten Sache über die Zeit verändern, sollte bestimmte Grenzen aber nicht übersteigen. Die Wahrscheinlichkeit der Risiken ist allerdings schwieriger zu bestimmen als im Falle der Lebensversicherung mithilfe offizieller Sterbetafeln. Die am meisten verwendete Strategie zur Bekämpfung dieser Gefahren ist eine entsprechende Produktgestaltung.

Zur Begegnung des Problems von adverser Selektion stehen im Wesentlichen die folgenden Mittel zur Verfügung: Der Ausschluss von offensichtlich besonders hohen Risiken bei Neukunden, sei es von alten und kranken Menschen in Lebens- und Krankenversicherung oder von direkt am Fluss stehenden Häusern in Versicherungen gegen Überflutungsschäden, stellt eine zwingende Notwendigkeit dar, wenn ein Schutz zu Preisen ermöglicht werden soll, die auch für die Armen bezahlbar sind. Die MFIs verfügen dabei durch die vorangegangenen Kontakte zu ihren Klienten bereits über Kenntnisse von deren Lebensumständen und haben somit einen großen Wissensvorsprung gegenüber anderen Anbietern. Ein weiterer sehr effektiver Mechanismus gegen die gleiche Gefahr besteht in der Verwendung von Gruppenverträgen, indem beispielsweise der ganze Haushalt oder im Falle von mit anderen Produkten gekoppelten Pflichtversicherungen sämtliche Klienten eines MFI, welche die andere Dienstleistung in Anspruch nehmen, versichert werden. Die Wirksamkeit des ersteren Beispiels kann für den Fall, dass allgemein in einer Ökonomie nicht zu viele schlechte Risiken existieren, was wie oben erwähnt ohnehin Grundlage für den Einsatz von Versicherungen zur Risikohandhabung ist, recht einfach auch theoretisch belegt werden.¹⁵⁴ Bei letzterem haben es MFIs durch die bestehende Kundenbasis leichter als andere Anbieter, geeignete Gruppen zu formen, welche sich nicht nur zu dem einen Zwecke der Versicherung bilden. Neben der Verringerung von adverser Selektion

¹⁵³ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 69.

senken solche angekoppelten Gruppenverträge auch die administrativen (Transaktions-) und versicherungstechnischen Kosten (eine Risikorealisation bei größeren Pools näher beim Erwartungswert verringert die notwendige Höhe von Reserven). Bei Koppelung an andere Produkte muss aber sichergestellt sein, dass die Kunden trotz der Pflichtkomponente zufrieden mit dem Gesamtpaket des Angebots sind.

Auch gegen das moral hazard-Problem kann mit einer ganzen Reihe von Maßnahmen vorgegangen werden. Eine Möglichkeit davon ist das Angebot partieller Versicherung in Form von Selbstbeteiligungen bzw. der Auszahlung von geringeren Summen als dem Wiederbeschaffungswert von versicherten Sachen. Dabei muss aber im Umfeld niedriger Einkommen sehr darauf geachtet werden, dass diese Leistungseinschränkung zwar spürbar, aber auf keinen Fall bedrohlich für die betroffenen Haushalte ist und so nicht der Sinn der Versicherung verloren geht. Bei Sachversicherungen kann die Versicherung mit einem Kredit verbunden werden, dessen restliche Rückzahlung im Versicherungsfall entfällt. Dies vereinfacht die Einschätzung der Schadenshöhe erheblich, reduziert die Inflationsrisiken und bietet gleichzeitig den Einsatz der Sache als Sicherheit für den Kredit.¹⁵⁵ Ebenso gebräuchlich wie eine nur teilweise Erstattung ist eine Versicherung ausschließlich über solche Risiken, auf die der Klient keinen Einfluss hat. Gesundheitsschäden aufgrund von Alkoholismus sind beispielsweise bei bestimmten health insurance-Programmen nicht gedeckt.¹⁵⁶ Eine Möglichkeit, den positiven Einfluss der Versicherungsnehmer auf die Risikosituation zu nutzen, liegt im Einsatz von Aufklärung und Vorsorgemaßnahmen, welche beispielsweise mit Gruppentreffen für andere Zwecke verbunden werden können.¹⁵⁷ Die aktive Mitwirkung der Armen an den Versicherungssystemen in von den Mitgliedern betriebenen MFIs, beispielsweise an der Entscheidung, welchen Umfang die Leistungen der Krankenversicherung annehmen sollen, stärkt die Identifikation mit dem Programm und führt zu einer sorgsameren Überprüfung der eigenen Inanspruchnahme des Systems.¹⁵⁸

Die Verringerung von bei Microinsurance ohnehin nicht allzu verbreiteten betrügerischen Aktivitäten kann durch grundlegende Elemente wie die Vorlage eines Todesscheins bei Lebensversicherungen und die (stichprobenartige) Überprüfung der geltend gemachten Ansprüche bei Sachversicherungen erfolgen. Auch in diesem Falle ist die lokale Präsenz des MFI von entscheidendem Vorteil gegenüber anderen Anbietern.

¹⁵⁴ Vgl. Ahuja/Jütting (2003), S. 8-11.

¹⁵⁵ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 73.

¹⁵⁶ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 48.

¹⁵⁷ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 42.

¹⁵⁸ Vgl. Wiesmann/Jütting (2001), S. 12.

Wichtiger noch als bei den anderen Sparten ist für Microinsurance die Qualität des Personals und des Service bei einem Produkt, mit dem die Haushalte größtenteils noch keine Erfahrungen aufweisen und demgegenüber sie Vorbehalte haben, für einen ungewissen Nutzen regelmäßige Prämien zu bezahlen.¹⁵⁹ Die Mitarbeiter müssen daher in der Lage sein, die Vorteilhaftigkeit dieser Dienstleistung zu verdeutlichen, wobei dies am wenigsten schwierig erscheint für den Bereich der Krankenversicherung, gefolgt von Lebensversicherungen, wobei an erstere häufiger Ansprüche gestellt werden und diese so öfter ihren Nutzen unter Beweis stellen kann als letztere. Noch ungewisser ist der Vorteil durch die Versicherung bei den meisten Sachversicherungen. Aus diesem Grund, und weil die der Kranken- und Lebensversicherung zugrunde liegenden Risiken in der eigenen Wahrnehmung durch die Haushalte eine größere Bedrohung darstellen (vgl. Kap. 2.1.), ist die Grundeinstellung der Armen gegenüber der Sachversicherung noch weniger aufgeschlossen.¹⁶⁰ Beim Angebot verschiedener Produkte müssen die Mitarbeiter eine zuverlässige Beratung bieten. Insbesondere wenn die Versicherung an andere Produkte gekoppelt und somit ein Feedback über eine reine Entscheidung für oder gegen die Police erschwert ist, wird ihre Kompetenz benötigt, um auf Anregungen zur Qualitätsverbesserung der Versicherten einzugehen. Durch die Verbindung mit einem Sparprodukt, dessen Nutzen für die Haushalte der Armen offensichtlich ist, kann das Vertrauen auch gegenüber der Versicherung gefördert werden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch eine schnelle Begleichung der Ansprüche im Versicherungsfall, die Vermeidung von Transaktionskosten aufseiten der Klienten und die Schaffung von flexiblen Möglichkeiten der Prämienzahlung. Gerade um den outreach bei den Ärmsten der Armen zu fördern, bieten sich Ratenzahlungen oder Zahlungen zu den Zeitpunkten im Jahr an, wenn die Liquidität der Haushalte am höchsten ist.¹⁶¹ Auch die Bezahlung aus den Ersparnissen oder Zinsen eines Kontos ist eine sinnvolle Alternative. Die MFIs sind aufgrund ihrer Kundenbindung durch die übrigen Finanzdienstleistungen auch in puncto Service gegenüber anderen Anbietern in einer vorteilhaften Situation, weil sie ihre bestehenden Strukturen vor Ort nutzen und für das Versicherungsangebot nur moderat ausweiten müssen.

Bezüglich einer anderen wichtigen Voraussetzung für die Produktion von Versicherungsschutz bestehen indes kaum Vorteile gegenüber anderen Anbietern, nämlich im genauen Verständnis des Marktes, wie sich das Bedürfnis nach Produkten für das Risikomanagement der armen

¹⁵⁹ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 91.

¹⁶⁰ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 49 und 69.

¹⁶¹ Vgl. Wiesmann/Jütting (2001), S. 10. und Brown/Churchill (2000), S. 92.

Bevölkerungsschichten in eine konkrete Nachfrage nach Versicherungen verwandeln lässt und ob, wie und zu welchem Preis diese Bedürfnisse gestillt werden können.¹⁶² Dies ist das Kardinalproblem von Microinsurance – es existiert noch zu wenig Wissen darüber, welchen Schutz genau die Produkte mindestens bieten müssen und wirtschaftlich offerieren können. Generell gilt aber, dass eine erhöhte Risikodeckung und Kontrolle der Verwendung der Versicherungsleistung durch den Kunden im Schadensfall, welche grundsätzlich für dessen Wertschätzung nötig sind, mit einer höheren Komplexität der Produkte und vor allem mit höheren Kosten und Preisen einhergeht. Damit steigt die Gefahr, dass die Ärmsten der Armen von den Vorzügen dieser Art von Finanzdienstleistung ausgeschlossen bleiben.¹⁶³ Viele MFIs gehen daher eher den Weg einer reduzierten Absicherung,¹⁶⁴ der allerdings den Finanzinstitutionen selbst oft mehr Schutz belässt als den Klienten.

War bislang vorwiegend von Vorteilen der MFIs gegenüber anderen Anbietern, insbesondere kommerziellen Versicherungen, die Rede, so ist dies leider nur die eine Seite der Medaille. Es existieren eine ganze Menge Eigenheiten der Produktion von Versicherungsschutz und Rahmenbedingungen, welche speziell die MFIs vor allein beinahe unlösbare Probleme stellen. Das Angebot von Versicherungen kann erst dann effizient funktionieren, wenn eine ausreichende Anzahl von Versicherten einen hinreichend großen Risikopool bilden, der einigermaßen verlässliche Aussagen über die Wahrscheinlichkeit von Schadenereignissen zulässt.¹⁶⁵ Viele MFIs verfügen aufgrund ihrer stark lokal ausgerichteten Struktur allerdings nur über einen begrenzten Kundenstamm, so dass bei einer konservativen Festlegung der Prämien (inklusive ausreichender Reserven), welche für ein nachhaltiges Angebot eine zwingende Voraussetzung darstellt, relativ hohe Beitragszahlungen die Folge sind, welche die finanziellen Möglichkeiten der Armen zu überfordern drohen. Selbst bei Aufgabe der rein lokalen Arbeitsweise muss erst eine große Anzahl von Versicherungskunden gewonnen werden, was hohe Kosten im Vertrieb verursacht. Zusätzlich gefährden in dieser Zeit des Wachstums auftretende Schadenereignisse sofort die finanzielle Stabilität oder gar das Überleben kleiner Finanzdienstleister, welche noch nicht über ausreichende Reserven verfügen können.¹⁶⁶

Auch die Problematik der nötigen versicherungstechnischen Berechnungen für nützliche, aber komplizierte Produkte ist mangels entsprechender Fachkräfte von den MFIs allein praktisch

¹⁶² Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 93.

¹⁶³ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. X f. und Wiesmann/Jütting (2001), S. 13 f.

¹⁶⁴ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 86.

¹⁶⁵ Vgl. Brown/Churchill (1999), S. 39.

¹⁶⁶ Vgl. Brown (1999), S. 93.

nicht zu bewältigen, so dass große wirtschaftliche Unsicherheiten für die Institutionen verbleiben. Ähnliches gilt auch für das zur Anlage von Prämienreserven am Kapitalmarkt benötigte Know-how. Ein weiterer entscheidender Nachteil besteht darin, dass einige der zur Versicherung anstehenden Risiken zu großen Anteilen kovarianter Natur sind (beispielsweise das Risiko von HIV für Krankenversicherungen), und dass diese Risiken nur auf nationaler oder gar internationaler Ebene beispielsweise mittels Rückversicherung angegangen werden können.¹⁶⁷ Zu solchen Rückversicherungsmärkten besteht aber für die MFIs im Allgemeinen kein Zugang, so dass sie diese Risiken entweder aus dem gebotenen Schutz herausnehmen müssen, was mit Wertverlust für die Versicherungsnehmer einhergeht, oder aber in Kauf nehmen, dass eine erhöhte Gefahr des Ruins der Institution besteht.

Ein großes Hindernis besteht auch in den aufsichtsrechtlichen Vorschriften für das Versicherungswesen, welche nicht auf das Wirken kleiner MFIs ausgerichtet sind.¹⁶⁸ So muss ein Finanzdienstleister, welcher Versicherungen anbietet, üblicherweise gegenüber der Aufsichtsbehörde einen bestimmten Eigenkapitalstock vorweisen können, welcher die Möglichkeiten von MFIs übersteigt. Ferner ist zum Schutz der Kunden oft eine strikte Trennung der Geschäfte von Versicherungen und anderer Finanzdienstleistungen vorgeschrieben, welche den praktischen Zwängen innerhalb der MFIs konträr gegenübersteht. Insbesondere dürfen die eingenommenen Prämien nicht in (unsicheren) Krediten angelegt, also an andere Kunden des MFI vergeben werden.

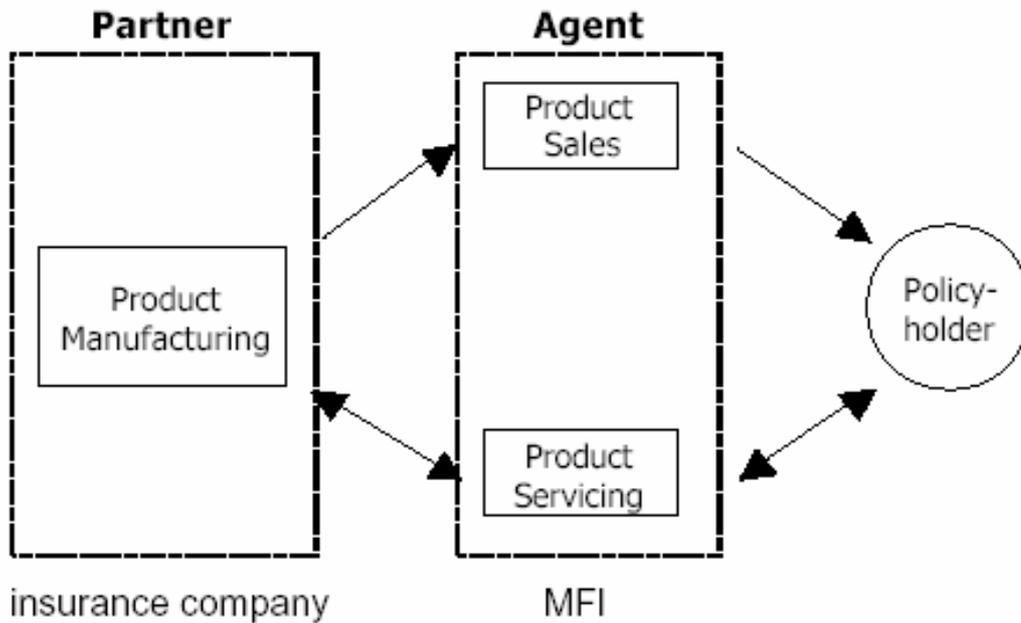
All diese Probleme verlangen nach einer Lösung, welche ein gemeinsames Angebot von Versicherung mit kommerziellen Gesellschaften nötig macht. Bei diesem sogenannten Partner-Agenten-Modell, welches durch die folgende Grafik veranschaulicht wird, bringen beide Seiten ihre Stärken in die Verbindung ein.¹⁶⁹

¹⁶⁷ Vgl. Wiesmann/Jütting (2001), S. 11.

¹⁶⁸ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 76 f.

¹⁶⁹ Vgl. Brown/Green/Lindquist (2000), S. 11.

Abbildung 9: Grundschemata des Partner-Agenten-Modells



Quelle: Brown/Churchill (2000), S. 24

Diese bestehen aufseiten des Versicherers im Know-how zur effizienten Produktion von Versicherungsschutz, welches bei gleichem Nutzen für die Kunden zu niedrigeren Prämien führt. Zudem verfügt er über die finanziellen Möglichkeiten zum schnellen Aufbau von Programmen bis zu einem notwendigen Kundenstamm und zur Erfüllung der gesetzlichen Auflagen. Ein entscheidender Vorteil ist auch der Zugang zu Rückversicherungen.

Bei den MFIs liegen die Vorteile in der bestehenden Struktur nahe beim Kunden für Vertrieb und Service, den Kenntnissen über deren Risiken, ihre finanzielle Leistungsfähigkeit und sogar gewisse Schadenshistorien sowie dem Vertrauensvorsprung bei der Zielgruppe der Armen. Trotz auf der Hand liegender Vorteile für den Versicherungspartner, welche vorwiegend in der relativ preisgünstigen und einfachen Erschließung eines neuen Marktsegmentes und einem gleichzeitigen Imagegewinn für die Gesellschaft bestehen,¹⁷⁰ scheint es schwierig für viele MFIs zu sein, kommerzielle Partner von den Vorzügen einer Zusammenarbeit zugunsten der Armen zu bewegen.¹⁷¹ Den MFIs entgeht dadurch eine verlässliche Einnahmequelle in Form von Provisionen.

In Ermangelung von Partnern müssen die MFIs möglicherweise die Komplexität ihrer Produkte reduzieren, um die größten sich sonst daraus ergebenden Gefahren zu verringern, und umso mehr selbst unermüdlich an einer Senkung der Transaktionskosten und Erzielung der bestmöglichen Effizienz arbeiten. Eine Möglichkeit, die Probleme auch ohne Partnerversicherungen von risikotechnischer Seite in den Griff zu bekommen, besteht allerdings in einer Netzwerkbildung

¹⁷⁰ Vgl. Brown/Green/Lindquist (2000), S. 13 f.

¹⁷¹ Vgl. Brown/Churchill (2000), S. 85 und 90.

der Versicherungsschutz gewährenden MFIs untereinander. Der Risikoausgleich über die vergrößerten und möglicherweise auch besser gestreuten zusammengefassten Pools verbessert die Chancen dazu deutlich.

Trotz dieser Anstrengungen ist das Anbieten von Versicherungen für die Ärmsten gerade in komplizierteren Sparten wie der Krankenversicherung oftmals sehr schwierig kostendeckend durchführbar. Es stellt sich dann aber die Frage (wie genauso bei den anderen Produkten von Microfinance), inwieweit Subventionen für solche Projekte, welche eine Verbesserung der Lebenssituation der Menschen in Entwicklungsländern bringen können, gerechtfertigt sind, oder wie es Jonathan Murdoch formuliert: „Would the world be better off without Grameen?“¹⁷² Die Sozialversicherungssysteme in den Industrieländern sind ein gutes Beispiel dafür, dass in unserer eigenen Umgebung solche Fragen sehr wohl bejaht werden, warum also nicht auch für die Ärmsten der Armen dieser Welt.

4. Armut und Verwundbarkeit der ländlichen Bevölkerung in Vietnam – Untersuchung anhand einer Datenbank mit Sekundärdaten der Universität Hohenheim

4.1. Vietnam und sein (mikro-)finanzwirtschaftlicher Sektor

4.1.1. Die Geographie Vietnams

Waren die bisherigen Betrachtungen eher allgemeingültiger Natur oder entstammten Quellen aus verschiedenen Teilen der Erde, so sollen im weiteren Verlauf der Arbeit die Verhältnisse eines bestimmten Landes betrachtet werden, nämlich die von Vietnam. Bei Vietnam handelt es sich um ein in Größe und Einwohnerzahl mit Deutschland vergleichbares Land (Deutschland: Fläche ca. 357 000 qm, 82 150 000 Einwohner, Vietnam: Fläche ca. 331 000 qm, 81 100 000 Einwohner).¹⁷³ Es erstreckt sich ungefähr zwischen 10 Grad nördlicher Breite und dem nördlichen Wendekreis, was ein tropisches (Süden) bis warmgemäßigtes Klima (Norden) zur Folge hat, mit einer heißen, monsunalen Sommerregenzeit in den nördlichen Gebieten (Gefahr von Überflutungen, auch durch tropische Wirbelstürme).¹⁷⁴ Topografisch gesehen besteht das

¹⁷² Murdoch (1999 c), S. 7. Selbst Vorzeigeprojekte der Microfinance-Gemeinde wie die Grameen Bank schaffen es (übrigens entgegen eigener Angaben) nicht, wirtschaftlich oder zumindest vollständig ohne die Abhängigkeit von externen Geldgebern die Ärmsten der Armen mit Finanzdienstleistungen zu versorgen. Bezieht man aber den volkswirtschaftlichen Nutzen durch die Programme mit ein, können die Kosten völlig abgesehen von der moralischen Dimension des Problems ökonomisch gerechtfertigt werden. (Vgl. Schreiner (2001), S. 29.)

¹⁷³ Vgl. o.V. (2003 b).

¹⁷⁴ Vgl. o.V. (2002), S. 2/10.

auf seiner gesamten Ostseite an das südchinesische Meer grenzende Vietnam aus dem flachen Mekong-Delta im Süden, dem zentralen Hochland, welches eine teilweise nur 50 km schmale Verbindung zum Norden des Landes bildet. Dort befindet sich um die Hauptstadt Hanoi herum ein weiteres Flussdelta sowie ganz im Norden und Nordwesten Hügel- und Bergland.

Über drei Viertel der Menschen wohnen in ländlichen Gebieten, so dass etwa 70 Prozent der Bevölkerung im primären Sektor arbeiten. Die Bedeutung dieses Sektors für die nationale Wirtschaft sinkt allerdings, und er ist in den letzten zehn Jahren von der Industrie und dem Dienstleistungssektor überflügelt worden (25% primärer, 35% sekundärer, 40% tertiärer Sektor im Jahr 2000). Vietnam zählt zu den Ländern mit einem sehr geringen Pro-Kopf-Einkommen (390 \$ für 2000, im Vergleich dazu Deutschland mit 25 120 \$), allerdings betrug die relative Kaufkraft (PPP) pro Person im Jahr 2002 immerhin 2100 \$. Zudem zeichnen vom Einkommen unabhängige Armutsindikatoren ein deutlich besseres Bild: die Lebenserwartung erreichte 2002 bei kontinuierlich steigender Tendenz den Wert von 69,86 Jahren, die Quote der Erwachsenen (über 15 Jahre), welche lesen und schreiben können, hat sich bei über 90 Prozent eingependelt (93,7 % 1998). Dies ist die Folge großer staatlicher Anstrengungen in Bildungs- und Gesundheitswesen. Über 91 Prozent der Kinder besuchen eine Grundschule, immerhin 62 Prozent die niederen Stufen einer weiterführenden Schule. Ein Problem besteht hierbei eher in der Qualität der vermittelten Bildung als in der institutionellen Verfügbarkeit.¹⁷⁵ Ähnliches gilt für das staatliche Gesundheitswesen, das der Bevölkerung eine weitgehend kostenlose Grundversorgung (implementiert mithilfe von so genannten „exemptions“)¹⁷⁶ gewährleisten soll.

Nach der Ausbildung des Staates im Jahr 1975 in seiner heutigen Form hatte das Land mit großen Problemen zu kämpfen. An erster Stelle zu nennen ist hierbei die Überwindung der Folgen vom vorangegangenen Vietnamkrieg, der das Land streckenweise verwüstet und viele Menschenleben gefordert oder deren Gesundheit ruiniert hatte. Dazu kamen die wirtschaftliche Isolation durch den Westen und Probleme durch „rigidities of a centrally planned economy“.¹⁷⁷ Inzwischen ist die Isolation gelockert worden, gleichzeitig aber die Unterstützung des alten Ostblocks weggefallen. In den frühen Achtziger Jahren war die wirtschaftliche Situation Vietnams katastrophal, die Inflationsrate erreichte 1986 den Wert von 774,7 %. Daraufhin

¹⁷⁵ Vgl. o.V. (2003 c), S. 4/5.

¹⁷⁶ Für die Inanspruchnahme bestimmter staatlicher Leistungen wie im Gesundheits- und Bildungswesen werden prinzipiell Gebühren erhoben, deren Bezahlung der Bevölkerung allerdings mithilfe von fee exemptions erspart werden, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Dazu zählt vor allem eine dauerhafte Registrierung und Wohngenehmigung am Ort der Inanspruchnahme der Leistung, welche beispielsweise für Migranten nur schwer zu erhalten ist. Vgl. o.V. (1999), S. 64 und 82.

¹⁷⁷ o.V. (2002), S. 5/10.

beschloss die Regierung 1986 weitreichende Reformen im so genannten „Doi Moi“-Programm („Erneuerung“).¹⁷⁸ Diese umfassten eine Abkehr vom strikten System der Planwirtschaft zu mehr Gewinnorientierung innerhalb einer Multisektor-Marktwirtschaft mit der Respektierung von privatwirtschaftlichen Anstrengungen und der Garantie von Eigentum an Produktionsmitteln. Die dogmatisch begründete Ausrichtung der Ökonomie auf Staatsbetriebe der Schwerindustrie wurde reduziert, ausländische Investitionen gesetzlich erlaubt, Gegenmaßnahmen gegen die Inflation ergriffen und private Landrechte zur langfristigen freien Bewirtschaftung außerhalb staatlicher Kollektive an die agrarischen Haushalte verteilt, so dass auch Brachflächen einer Bewirtschaftung zugeführt werden konnten. Infolgedessen verbesserte sich die Leistungsfähigkeit aller drei Sektoren deutlich, in den Neunziger Jahren wuchs das Bruttosozialprodukt Vietnams von einem niedrigen Niveau ausgehend jährlich über acht Prozent und schwächte sich erst Ende der Dekade aufgrund der Wirtschaftskrise in Asien etwas ab. Die Inflation kam praktisch zum Erliegen (2001: - 0,3 %). Gerade auch im ländlichen Bereich konnten große Fortschritte erzielt werden, und die relativ gleichmäßige, gerechte Aufteilung der landwirtschaftlichen Nutzfläche vor allem in den Gebieten des Nordens sorgte dafür, dass eine breit angelegte Armutsreduzierung und Verbesserung der food security erzielt werden konnte.¹⁷⁹ So hat sich der Anteil der Bevölkerung, die unterhalb der Armutsgrenze liegen, in den letzten zehn Jahren deutlich verringert: galten 1993 58 Prozent der Bevölkerung als arm entsprechend der einkommensbasierten Kategorisierung durch die Regierung, so waren es 1998 nur noch 37 Prozent. Dies hängt vor allem mit einer Ausweitung und Produktivitätsverbesserungen des Reisanbaus zusammen, so dass davon inzwischen sogar bedeutende Mengen exportiert werden können. Auch die Aufzucht von Tieren wurde erheblich gesteigert.¹⁸⁰ Trotzdem bleibt Armut in Vietnam vornehmlich ein ländliches Problem, denn die überwiegende Mehrheit der Armen (90%) lebt in solchen Gebieten.

Die Regierung versucht, mit speziellen Projekten gegen die Armut in der Bevölkerung vorzugehen, wie beispielsweise dem *Hunger Eradication and Poverty Reduction programme* (HEPR). Ein gezielt auf die Probleme der Landbevölkerung ausgerichtetes Konzept ist das Programm 120 für die Schaffung von Beschäftigung in ländlichen Gebieten, welches eine Kreditvergabe und den Transfer von beruflichem Wissen, so genannte „Extensions“, an die Betreiber von Kleinbetrieben beinhaltet.¹⁸¹ Eine wichtige Rolle bei diesen Programmen kommt der Versorgung der ländlichen Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen zu, zumal das

¹⁷⁸ Vgl. o.V. (2003 d), S. 2f./4.

¹⁷⁹ Vgl. Beckman (2001), S. 3.

¹⁸⁰ Vgl. Beckman (2001), S. VII.

vietnamesische Ministerium für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung
Finanzdienstleistungen für ein mächtiges Werkzeug zur Armutreduzierung hält.¹⁸² Als
Erbringer der Finanzdienstleistungen stehen für die Regierung formale Dienstleister im
Vordergrund, nämlich die Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (VBARD), die
Vietnam Bank for the Poor (VBP) und die People's Credit Funds (PCFs), wobei die beiden
erstgenannten die größte Bedeutung haben.

4.1.2. Das Finanzwesen Vietnams

Das formale Finanzsystem Vietnams, welches sich nach dem Beginn seiner Neuordnung in den
späten Achtziger Jahren noch immer in gewisser Weise (beispielsweise in Bezug auf die
gesetzlichen Grundlagen) im Aufbau befindet, basiert auf einer zweigeteilten Architektur:¹⁸³
Zuoberst befindet sich die Staatsbank als Zentralbank und Aufsichtseinrichtung, darunter das
operative System, bestehend aus vier kommerziellen Staatsbanken (darunter die VBARD), der
staatlichen, nicht gewinnorientierten VBP, etwa 150 Geschäftsbanken inklusive den
Repräsentanzen ausländischer Kreditinstitute und den Spar- und Kreditgenossenschaften auf
kommunaler Ebene (PCFs), wovon 947 existieren, die aber trotz ihrer beachtlichen Anzahl
keinen nennenswerten Outreach verzeichnen. Die Vielfalt der Finanzdienstleistungen, welche
auf diesem Wege der formalen Anbieter angeboten werden, ist allerdings sehr beschränkt, allein
schon weil in Vietnam eine Art nationaler Konsens darüber besteht, dass arme Haushalte nicht
zum Sparen fähig sind.¹⁸⁴ Daher beschränkt sich das Angebot im Wesentlichen auf Kredite mit
subventionierten Zinssätzen. Dies geschieht vor dem Hintergrund der Annahmen, dass die
Landbevölkerung Kredite zu marktüblichen Preisen nicht zurückzahlen kann und es vorrangig an
Kapital fehlt, um die Produktion zu steigern und so food security zu erlangen.¹⁸⁵
Im semiformalen Sektor bewegen sich die omnipräsenten sozialistischen Massenorganisationen
(Farmers Union, Womens Union, Veterans Union etc.), welche - teilweise in Verbindung mit
den staatlichen Banken - eigene Kreditprogramme auflegen. Der informelle Sektor mit NGOs,
vor allem aber Geldverleihern und dem persönlichen sozialen Umfeld der Menschen, welchem
vor der Reform des Finanzwesens die dominierende Rolle in der Versorgung der Bevölkerung
mit Finanzdienstleistungen zukam (fast 80 % Marktanteil noch 1992/93), wird durch die
zinsgünstigen Kredite der subventionierten staatlichen Programme in der Größe seines Anteils
mehr und mehr verdrängt (noch ca. 55 % Marktanteil 1997/98). Allerdings gelingt es den

¹⁸¹ Vgl. Beckman (2001), S. 4.

¹⁸² Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 1.

¹⁸³ Vgl. Buchenrieder/Dufhues/Heidhues et al. (2003), S. 16 f.

¹⁸⁴ Vgl. Buchenrieder/Dufhues/Heidhues et al. (2003), S. 28.

¹⁸⁵ Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 1.

Staatsbanken VBARD und VBP trotz ihres zahlenmäßig inzwischen gewaltigen Verbreitungsgrads von 2,5 Millionen ländlichen Haushalten, was 58 Prozent der Haushalte dieser Gruppe entspricht, nicht, die Zielgruppe der Armen hinreichend mit den von ihnen gewünschten Finanzdienstleistungen zu versorgen.¹⁸⁶ Dies liegt teilweise an der politisch gewünschten bewussten Aussortierung der Ärmsten der Armen aus dem Kundenkreis, wenn sie in den jährlich staatlich erhobenen Wealth Rankings in die Klasse der „hungry households“¹⁸⁷ kategorisiert werden, um welche sich andere staatlichen Programme kümmern sollen. Des Weiteren ist aber auch eine ungeplante Fehlleitung der eigentlich für die Kategorie der „poor households“ vorgesehenen Kreditmittel an weniger bedürftige Haushalte beobachtbar. Zudem widersprechen die einseitige Konzentration auf Kredite im Falle der VBP und das ungeeignete Produktdesign der Sparprodukte bei der VBARD (z.B. ist Sparen im Gegensatz zu Krediten nur zentral bei festen Zweigstellen der Bank, nicht aber dezentral möglich)¹⁸⁸ gleichermaßen der Nachfrage der potentiellen Klientel der Armen nach geeigneten Sparprodukten¹⁸⁹ wie auch den ökonomischen Vorteilen der Mobilisierung von Spareinlagen für die Banken selbst.

Das Versicherungswesen in Vietnam ist noch deutlich weniger entwickelt als das Bankwesen, und es hinkt im Vergleich mit anderen Ländern Südostasiens deutlich hinterher,¹⁹⁰ wofür historische Gründe verantwortlich sind:¹⁹¹ Bis 1992 lag das Versicherungsmonopol beim Staat, doch es gab bis zu diesem Zeitpunkt auch von dessen Seite nur sehr wenig Anstrengungen in irgendeinem der Teilbereiche des Versicherungswesens. Zunächst wurde nach 1945 eine Sozialversicherung (inkl. Krankenversicherung) für Beamte eingeführt, die jedoch anfangs aufgrund ökonomischer Probleme des Staates nur an geringe Teile der Beamtenschaft Zahlungen leistete. 1961 wurde die Sozialversicherung über die Beamtenschaft hinaus auch auf Angehörige des Militärs ausgedehnt, doch der Staat musste immer wieder zum maroden System Zuschüsse leisten. 1992 wurde eine von der Sozialversicherung getrennte Krankenversicherung für den bereits genannten Personenkreis sowie für Rentner und Angehörige des Sozialwesens gegründet. Zusätzlich konnte sich nun jedermann auf freiwilliger Basis darin versichern lassen. In den Folgejahren wurde die Sozialversicherung auf die Beschäftigten ausländischer Unternehmen im Land sowie Unternehmen ab einer bestimmten Größe (mehr als 10 Beschäftigte) ausgedehnt. Obwohl das System hierdurch stark wuchs, waren im Jahr 2000 nur knapp drei Viertel der

¹⁸⁶ Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 1 f. und 5-9.

¹⁸⁷ Die Wealth Rankings umfassen die Kategorien hungry, poor, medium, better-off und rich households. Nähere Informationen dazu folgen im vierten Unterkapitel zur Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung.

¹⁸⁸ Vgl. Buchenrieder/Dufhues/Heidhues et al. (2003), S. 28.

¹⁸⁹ Vgl. Buchenrieder/Dufhues/Heidhues et al. (2003), S. 38.

¹⁹⁰ Vgl. Buchenrieder/Heidhues/Dung (2003), S. 634.

¹⁹¹ Vgl. Dung (2002)

vorgesehenen Teilnehmer tatsächlich versichert, und deren absolute Zahl lag mit etwas über drei Millionen immer noch nur bei einem Bruchteil der Gesamtbevölkerung, bevorzugt aus urbanen Gebieten. Die Krankenversicherung erreichte 1998 knapp zehn Millionen Teilnehmer, ebenfalls bevorzugt aus den Städten und mit mehr als einem Drittel davon auf freiwilliger Basis. 2002 wurde die Krankenversicherung wieder in das restliche Sozialversicherungssystem eingegliedert, doch teilweise fehlen entsprechende gesetzliche Grundlagen für den Betrieb und die Regulierung dieser Versicherungen noch immer. Bis zum Jahr 2010 sollen nach Vorgabe der Regierung 50 Prozent der Bevölkerung Angehörige der Krankenversicherung sein.

In den übrigen Versicherungssparten gab es bis 1992 noch viel geringere Aktivitäten. Es wurde vom staatlichen Monopolversicherer (Bao Viet) lediglich Anfang der Achtziger Jahre der Versuch einer freiwilligen crop insurance auf Ebene der Produktionsgenossenschaften zur Absicherung gegen Naturkatastrophen beim Reisanbau unternommen, der aber aufgrund von unzureichendem Produktdesign¹⁹² auf keine große Gegenliebe bei den Kollektiven stieß und daher eingestellt wurde. 1993 und in den Folgejahren wurde von Bao Viet auf Druck der Regierung hin ein weiterer Pilotversuch hinsichtlich Versicherungen für den Reisanbau durchgeführt. Dieser wurde aber 1998 nicht in ein Massenprodukt überführt sondern abgebrochen, nachdem allein die Regulierungszahlungen bis dahin die Beitragseinnahmen um mehr als 10 Prozent überstiegen hatten. Versuche mit Viehversicherungen im gleichen Zeitraum scheiterten ebenfalls, weil die Bauern nicht ausreichend mit dieser Art von Finanzdienstleistungen vertraut waren und die Produkte zusätzlich zu wenig auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten waren, zumal Bao Viet bei deren Einführung auf keinerlei geeignete wissenschaftliche Hilfe zurückgegriffen und sich zu wenig mit dem Vertriebspartner VBARD abgestimmt hatte. Insgesamt waren auch die wissenschaftlichen Erkenntnisse aus diesen Versuchen dürftig, so dass die Regierung Vietnams, die von der Bedeutung von landwirtschaftlichen Versicherungen für die ökonomische Entwicklung des ländlichen Raumes überzeugt ist, seit 1999 in Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern¹⁹³ eine ganze Reihe von Forschungsarbeiten auf diesem Gebiet auf den Weg gebracht hat, aus denen praktische Empfehlungen für die Einführung solcher Systeme abgeleitet werden sollen.

Inklusive Bao Viet und vier weiterer staatlicher Versicherer, welche zusammen über fast 90 Prozent Marktanteil verfügen,¹⁹⁴ gibt es in Vietnam inzwischen 17 kommerzielle Unternehmen,

¹⁹² Diese Versicherung wird als unpassend für die Landwirte beschrieben, ihr Angebot daher als unattraktiv bewertet. Die Ursache dafür wird in mangelnder Verwendung wissenschaftlicher Forschungsergebnisse gesehen. Vgl. Dung (2002), S. 7/15.

¹⁹³ Food and Agriculture Organization der Vereinten Nationen (FAO), Vietnam Farmer Association (VFA), die Regierung von Frankreich sowie kommerzielle Versicherungsunternehmen.

¹⁹⁴ Vgl. Buchenrieder/Heidhues/Dung (2003), S. 634.

die sich in der Zeit seit 1993 entwickelt und 1999 in einem Verband der Versicherungen organisiert haben und deren Geschäftstätigkeit seit 2001 im Insurance Business Law geregelt ist. Im Bereich der Ernteversicherungen gibt es von Seiten der kommerziellen Anbieter bislang keine Produkte, weil sie nicht gewillt sind, die in ihrem Ausmaß gewaltigen und vor allem aufgrund klimatischer Gegebenheiten relativ häufig auftretenden Risiken (wie Wirbelstürme und Überflutungen) zu versichern.

Sowohl im Bankwesen als auch bei den Versicherungen besteht in Vietnam somit speziell für die armen ländlichen Bevölkerungsschichten eine erhebliche Diskrepanz zwischen der potentiellen oder auch tatsächlich bekundeten Nachfrage und den angebotenen Finanzdienstleistungen zur Reduzierung der Armut und zur Bekämpfung der Verwundbarkeit durch geeignetes Risikomanagement. Folglich macht es Sinn, die Lage der Landbevölkerung hinsichtlich Verbesserungen zu untersuchen, die mithilfe maßgeschneiderter Finanzprodukte herbeigeführt werden können.

4.2. Vorbemerkungen zur Datenbankuntersuchung

4.2.1. Datengrundlage

Grundlage der Datenbankuntersuchung sind die 2001 in zwei Provinzen im Norden Vietnams getrennt voneinander erhobenen Daten einer anonymen Umfrage unter insgesamt 255 Haushalten mit 1300 darin lebenden Personen. Diese Umfrage war Teil des Projekts F1 und der ersten Phase von F2 des Collaborative Research Programme 564 „Research for Sustainable Land Use and Rural Development in Mountainous Regions of Southeast Asia“ der Deutschen Forschungsgesellschaft (DFG) („The Uplands Program“) von verschiedenen deutschen Universitäten und Partnern in Thailand und Vietnam. Während sich das Teilprojekt F1 mit „Land Tenure and Natural Resource Management in the Upland Areas of Vietnam“ beschäftigt, wird beim Teilprojekt F2 „Rural Financial Market Development in Northern Vietnam“ die Versorgung der Landbevölkerung mit Finanzdienstleistungen mittels entsprechender Märkte untersucht. Die erste Phase von F2 umfasste vor allem die Evaluation der tatsächlichen Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen und die bestehenden Restriktionen im Zugang dafür, die Abschätzung der Nachfrage für weitergehende Dienstleistungen mithilfe einer Conjoint Analyse sowie die Gewinnung von Erkenntnissen über die Lebensgrundlage der Landbevölkerung mittels partizipativer Workshops.¹⁹⁵ Dementsprechend ist der Fragenkatalog,

¹⁹⁵ Vgl. Buchenrieder/Heidhues/Dung (2003), S. 626.

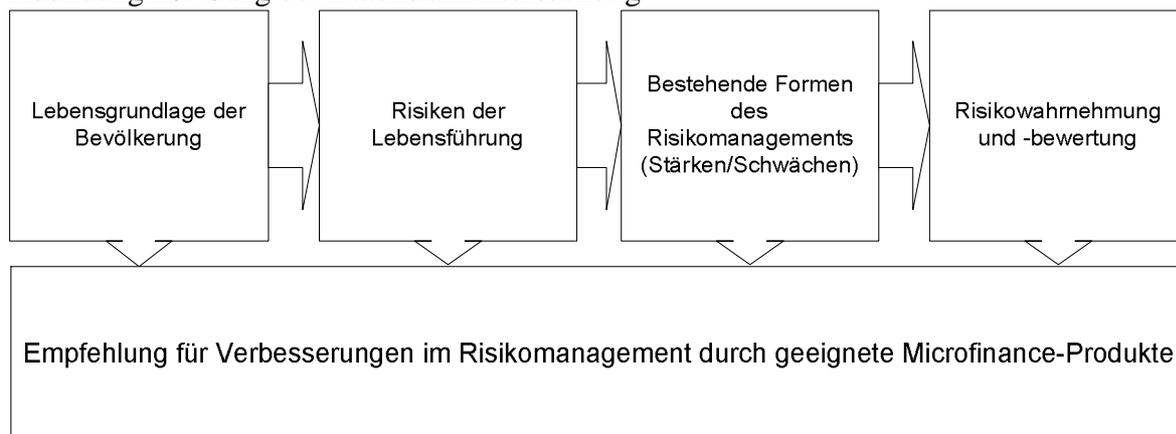
welcher der Umfrage zugrunde liegt und die Basis der nachfolgenden Datenbankarbeit bildet, nicht speziell auf eine Untersuchung von Finanzdienstleistungen in engem Zusammenhang mit Armut und Verwundbarkeit ausgerichtet. Er eröffnet dennoch auch für diese Fragestellung gute Möglichkeiten durch die umfassende Behandlung von Variablen, die neben dem Aspekt der Finanzprodukte auch Rückschlüsse auf die Lebenssituation und –grundlage zulassen. Zur Verfügung gestellt werden die Daten vom für das Teilprojekt F2 federführenden Institut für Agrar- und Sozialökonomie in den Tropen und Subtropen (490 A) der Universität Hohenheim. Die Leitung von F2 obliegt PD Dr. Gertrud Buchenrieder und Prof. Dr. Dr. h.c. Franz Heidhues vom genannten Institut, und der Doktorand und Mitarbeiter Thomas Dufhues hat zusätzlich zur Primärerhebung in Bac Kan, einer der zwei untersuchten Provinzen, große Teile der Daten für die vorliegende Untersuchung aufbereitet und sie freundlicherweise übermittelt. Im Detail beschäftigt sich der Fragebogen neben allgemeinen Angaben zur Demographie der befragten Haushalte ausführlich mit der Erwerbstätigkeit der Haushaltsmitglieder, mit Fragen des Landbesitzes und seiner Nutzung sowie des Besitzstandes an Gütern und ihrer Verwendung. Ein weiterer Aspekt ist Viehbesitz bzw. –zucht, ferner wird die Kette zwischen landwirtschaftlicher Erzeugung und Vermarktung der Erzeugnisse nachgezeichnet, der Konsum der Haushalte abgefragt und ihr Umgang mit Finanzdienstleistungen beleuchtet. Insgesamt hat der Fragebogen einen Umfang von 47 Seiten und beinhaltet Fragen zu sowohl qualitativen als auch quantitativen Merkmalen. Für die Datenbank wurden bestimmte Antwortvorgaben zu qualitativen Merkmalen mit quantitativen Codierungen versehen, doch fand dieses Vorgehen nur eingeschränkt seine Umsetzung bei der tatsächlichen Datenerfassung. Daher tauchen in der Datenbank vielfach gemischte Einträge aus Text und Zahlencodierungen für ein und dieselbe Variable auf. Das Rohgerüst der Datenbank besteht aus 39 Tabellen, deren Inhalte allerdings aufgrund der getrennten und in manchen Fällen nicht vollständig konsistenten Erhebung in einer deutlich größeren Anzahl von obendrein nicht zwingend völlig kompatiblen Tabellen niedergelegt sind. Der Umgang mit diesen Inkonsistenzen stellt eine große Herausforderung für die Verwendung der Datenbank dar.

4.2.2. Methodik der Untersuchung

In der nachfolgenden Untersuchung werden die Verwundbarkeit der Landbevölkerung in Nordvietnam und der Einsatz von Finanzdienstleistungen zur Bekämpfung von Armut und Verwundbarkeit thematisiert. Die generelle Abfolge der Untersuchungsschritte lehnt sich im Wesentlichen an eine Forschungsarbeit über die Verwundbarkeit und Risiken von Frauen in

Nepal an,¹⁹⁶ welche eine sehr gut gegliederte Herangehensweise an eine ähnliche Problematik liefert. Im Rahmen einer deskriptiven Analyse der Datenbankinhalte mithilfe von grundlegenden statistischen Instrumenten, wie sie in gängiger Office-Software (MS Office XP) vorhanden sind, werden zunächst die Formen der Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung herausgearbeitet. Darauf schließt sich eine Betrachtung der in der Datenbasis genannten Risiken der Lebensführung an. Vorgehensweisen der ländlichen Bevölkerung zum Management der Risiken bilden den Gegenstand des dritten Teils der Untersuchung, bevor mittels geeigneter Datenbankvariablen auf die subjektive Risikowahrnehmung und -bewertung der Menschen zurückgeschlossen wird. Den Abschluss bildet als Folge aus den beschriebenen Schritten in Verbindung mit den Ergebnissen aus den vorigen Kapiteln eine Empfehlung hinsichtlich geeigneter Finanzprodukte. Zur Veranschaulichung des Gangs der Untersuchung dient die folgende Grafik.

Abbildung 10: Gang der Datenbankuntersuchung



Quelle: eigene Ausarbeitung

Der eigentlichen Untersuchung voran geht ein Exkurs über die Verwendung von geeigneten demographischen Kontrollvariablen in nachgelagerten Forschungsarbeiten, wodurch eine weitere Differenzierung der Ergebnisse dieser Arbeit erreicht werden könnte.

Ein häufig gebrauchtes statistisches Instrument in der Untersuchung ist die Normierung von Größen innerhalb der Haushalte auf Pro-Kopf-Angaben, da die Werte ansonsten aufgrund verschiedener Haushaltsgrößen kaum aussagekräftig verglichen werden können. Ferner verwendet die Analyse die Bildung des Mittelwerts der Stichprobenverteilung sowie die Größen Median und Modus (am häufigsten vorkommender Wert innerhalb der Stichprobe). Als Streuungsmaße kommen die Standardabweichung sowie zur besseren Vergleichbarkeit das

¹⁹⁶ Vgl. Simkhada/Gautam/Mishra et al. (2000)

relative Maß des Variationskoeffizienten (Standardabweichung geteilt durch Mittelwert) zum Einsatz. Teilweise wird eine Klassierung der Werte in Häufigkeitstabellen vorgenommen. Zur Analyse der Abhängigkeit von Merkmalen werden Korrelationskoeffizienten gebildet. Die grafische Darstellung statistischer Sachverhalte erfolgt mittels Diagrammen, in denen zumeist die Absolutwerte der Merkmale, teilweise auch die Häufigkeit von Merkmalsausprägungen aufgetragen sind. Die Werte werden dabei zumeist geordnet, also entsprechend ihres statistischen Ranges in der Stichprobe dargestellt.

4.3.Exkurs: Geeignete demographische Kontrollvariablen zur Verwendung in Verbindung mit dieser Datenbankuntersuchung

Um (Finanz-)Dienstleistungen für eine bestimmte Zielgruppe anzubieten, empfiehlt es sich, genaue Kenntnis von der demographischen Struktur potentieller Kunden zu erlangen. Gerade bei Microfinance, welche sich immerzu auf dem schmalen Grat zwischen der Wirtschaftlichkeit des Angebots und einem möglichst hohen Nutzen für die Abnehmer bewegt, hängt davon der Erfolg der Programme ab, denn nur mit diesem Wissen lassen sich flexible und maßgeschneiderte Produkte entwickeln.

Der vorliegenden Untersuchung sind durch ihren Charakter als Prüfungsleistung zeitliche wie das Volumen betreffende Grenzen gesetzt. Eine Ausdifferenzierung der Ergebnisse auf spezielle Zielgruppen hin kann daher im Rahmen dieser Arbeit nicht erfolgen, sondern bleibt weiterer Forschung vorbehalten. Dennoch sollen hier Hinweise in Form geeigneter Kontrollvariablen für weitere Untersuchungen gegeben werden, um den direkten Anschluss an diese Untersuchung zu erleichtern.

Die vorliegende Datenbank bietet einige Möglichkeiten für die Wahl geeigneter demographischer Kontrollvariablen. In die Darstellung der demografischen Struktur der ländlichen Bevölkerung fließen in Ermangelung persönlicher Eindrücke des Landes die Forschungsergebnisse von vier partizipativen Untersuchungen (*participatory poverty assessments*) hinsichtlich Armut ein.¹⁹⁷ Diese Untersuchungen wurden 1998 bis 1999 von vier unterschiedlichen Forschungseinrichtungen (Vietnam – Sweden Mountain Rural Development Program, Actionaid, Oxfam, Save the Children Fundin) in verschiedenen Landesteilen Vietnams durchgeführt. Sie hatten, ursprünglich einzeln geplant und begonnen und dann von der Weltbank ins Projekt „Consultations with the Poor“ aufgenommen, die Zielrichtung, das Verständnis für die Armut in ihrem lokalen Kontext zu schärfen. Dazu wurden viele verschiedene Elemente

¹⁹⁷ Vgl. o.V. (1999)

einer aktiven Mitarbeit der Bevölkerung zur Wissensgewinnung eingesetzt,¹⁹⁸ welche die Erkenntnisse lieferten, dass sich merkliche Fortschritte im Lebensstandard vollzogen haben, eine Verwundbarkeit der Menschen aber vielfach immer noch fortbesteht. Assets spielen eine wichtige Rolle für das persönliche Wohlbefinden und auch Risikomanagement der Menschen. Hierzu werden vielfach ebenso reziproke Systeme eingesetzt. Weitere Ergebnisse dieser Untersuchungen sind, dass die staatliche Politik direkt und indirekt Auswirkungen auf das Wohlbefinden der Menschen hat, und dass Frauen in vielerlei Hinsicht gegenüber den Angehörigen des anderen Geschlechts benachteiligt sind.

Aus der Sichtung der Datengrundlage und unter Einbeziehung des gerade erwähnten Forschungsbeitrages ergeben sich als Kriterien für Kontrollvariablen die Anzahl der Haushaltsmitglieder, das Dependency-Verhältnis in der Familie, der Zeitraum seit Bestehen des Haushalts, die Ethnizität sowie die räumliche Umgebung repräsentiert durch die Provinz, in welcher ein Haushalt lebt. Außerdem sind die Kriterien Männeranteil im Haushalt, das Durchschnittsalter der darin lebenden Personen, Haushalte mit nur einem Einkommen und solche geführt von einem weiblichen Haushaltsvorstand sowie der Bildungsgrad der den Haushalten vorstehenden Personen von Bedeutung.

Über weitere interessante demografische Informationen wie Haushalte von Migranten oder solche von Kriegsversehrten bietet die Datenbank keinen Aufschluss. Auch kann keine geschlechtsspezifische Untersuchung bezogen auf Einzelpersonen erfolgen, weil viele der Daten lediglich auf Haushaltsebene erfasst sind.

Folgende Betrachtungen hinsichtlich wählbarer Kontrollvariablen ergeben sich im Einzelnen.

1. Anzahl der Haushaltsmitglieder:

In der Stichprobe der befragten 255 Haushalte mit 1300 Mitgliedern liegt die Haushaltsgröße zwischen einer und 12 Personen. Die Durchschnittsgröße beträgt 5,10 Mitglieder (Mittelwert), am häufigsten bestehen Haushalte aus vier gefolgt von fünf, sechs oder drei Personen. Eine Clusterung für weitere Untersuchungen bietet sich in der Form kleine Haushalte (bis zwei Personen, Anzahl n=4) – mittlere Haushalte (3-6 Mitglieder, n=207) – große Haushalte (mehr als sieben Angehörige, n=44) an.

2. Dependency-Verhältnis (DR):

¹⁹⁸ Vgl. o.V. (1999), S. 2.

Dieses beschreibt den Anteil derjenigen Mitglieder an sämtlichen im Haushalt lebenden Personen, welche mit keiner Beschäftigung zur Bestreitung des Lebensunterhalts des Haushaltes beitragen (können). Ein hoher Anteil dieser Abhängigen bedeutet akut eine Erschwernis in der Versorgung aller Angehöriger mit dem zum Leben Notwendigen, stellt jedoch oft eine vorübergehende Situation dar (Kinder von heute sind die Ernährer von morgen). Die in der Stichprobe vorkommenden Werte schließen beide Extremfälle (0 bedeutet keine abhängigen Personen, 1 das Fehlen von irgendeiner erwerbstätigen Person im Haushalt) mit ein. Der Mittelwert beträgt 0,334 bei einer Standardabweichung von 0,234 (Variationskoeffizient $v=0,70$), der Median liegt bei 0,333. Eine Aufteilung zur Clusterung ergibt sich aus der Verteilung der Werte in Haushalte mit geringer ($DR < 0,25$, $n=74$), mittlerer ($DR \in [0,25;0,6]$, $n=160$) und hoher Dependency Ratio ($DR > 0,6$, $n=21$).

3. Zeitraum seit Bestehen des Haushalts:

Die Ergebnisse der participatory poverty assessments aus Vietnam legen den Schluss nahe, dass erst kürzlich gegründete Haushalte besonders großen Schwierigkeiten in der Bestreitung des Lebensunterhaltes begegnen. So wird vor allem das Problem der Erlangung von genug und hochwertigem Ackerland für junge Haushalte genannt.¹⁹⁹ Ein weiterer vermuteter Aspekt liegt in der Unterversorgung von jungen und gleichzeitig armen Haushalten mit Finanzdienstleistungen infolge der komplizierten Prozeduren beispielsweise zur Krediterlangung, welche besonders bei guten persönlichen Kontakten zu den entsprechenden Entscheidungsträgern, welche sich naturgemäß erst mit der Zeit entwickeln, zum Erfolg der Kreditvergabe führen. Für den Zeitraum seit Haushaltsbestehen ergibt sich aus der zugrunde gelegten Datenbasis eine Spanne von einem bis 81 Jahren, im Mittel liegt er bei 19,3 Jahren mit einer Standardabweichung von 14,1 Jahren (Variationskoeffizient $v=0,73$). Median ist der Wert von 16 Jahren. Als Clusterung wird aus der Werteverteilung sowie aus Überlegungen über die Entwicklung sozialer Kontakte heraus die Einteilung in junge Haushalte ($A < 10$ (Jahre), $n=69$), konsolidierte Haushalte ($10 \leq A \leq 30$, $n=129$) und alteingesessene Haushalte ($A > 30$, $n=57$) gewählt.

4. Ethnizität:

Die in der Stichprobe am stärksten vertretene Volksgruppe ist die der Thai, welche einen prozentuale Anteil von 39,61 Prozent ausmachen ($n=101$), gefolgt von den Tay, Dao und Hmong mit 29,41, 8,63 bzw. 6,27 Prozent der Haushalte. Erst darauf folgt mit den Kinh die auf ganz Vietnam bezogen anteilmäßig bedeutendste Bevölkerungsgruppe, welche in der vorliegenden

¹⁹⁹Vgl. o.V. (1999), S. 12 f.

Stichprobe nur mit 2,75 Prozent zu Buche steht. 34 Haushalte oder 13,33 Prozent gehören keiner der genannten ethnischen Gruppen an.

5. Provinz:

Die offensichtlichste aller Unterscheidungen besteht in der Aufteilung entsprechend der Provinz, in der ein Haushalt lebt und innerhalb der die Primärerhebung der Daten durchgeführt wurde. Für 118 Haushalte mit 643 Personen ist dies die Provinz Bac Kan (genauer gesagt der Distrikt Ba Be), für 147 Haushalte mit 657 Personen die Provinz Son La (Distrikt Yen Chau). Die Unterscheidung erscheint besonders aus dem Grunde der bereits angesprochenen Inkonsistenzen in der Datenerhebung und -verarbeitung angezeigt.

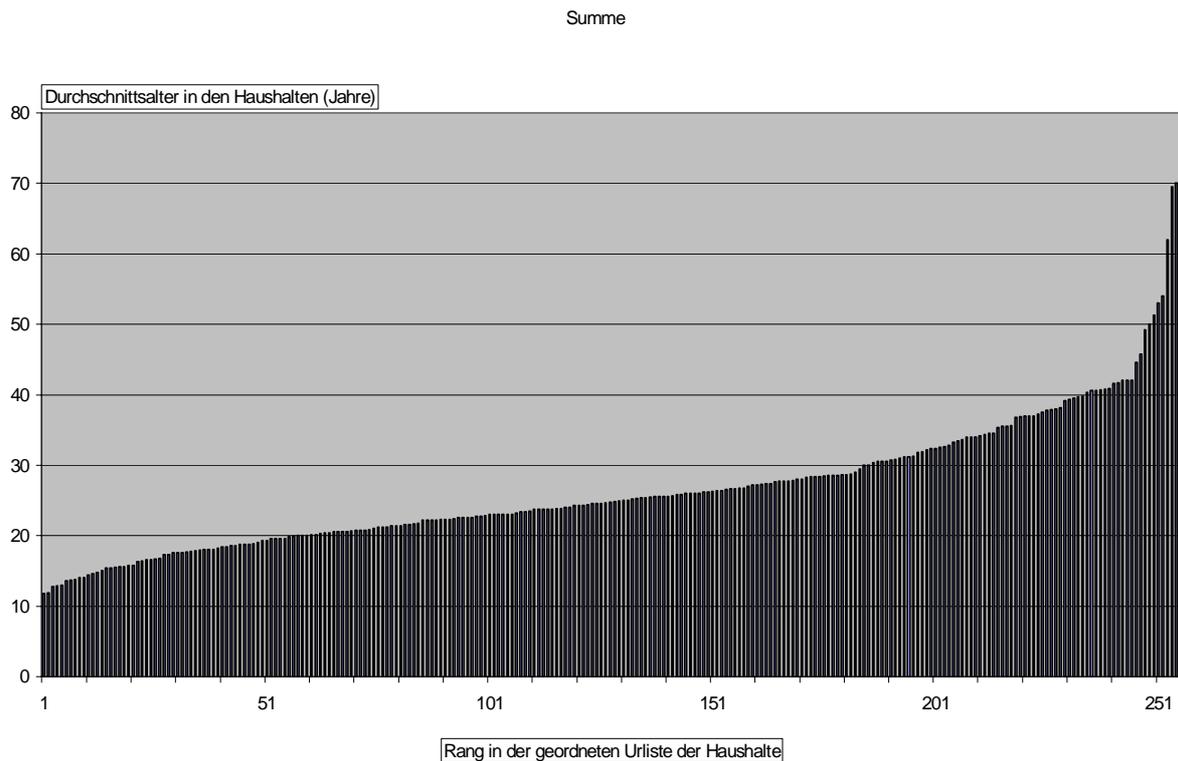
6. Männeranteil im Haushalt:

Die Spanne der vorkommenden Werte hinsichtlich des Anteiles der Männer in den Haushalten reicht von 0,2 bis 1, was bedeutet, dass es sehr wohl Haushalte ohne Personen weiblichen Geschlechts gibt, allerdings keine ganz ohne männliche Personen. Der Mittelwert liegt jedoch wenig überraschend mit 0,528 sehr nahe am ausgeglichenen Verhältnis von 0,5, was gleichzeitig auch der Median der Stichprobe ist. Die Standardabweichung beträgt 0,156, was einen Variationskoeffizienten von $v=0,30$ zur Folge hat. Aufteilen lassen sich die Haushalte in solche mit niedriger Männerquote ($MR \leq 0,3$, $n=19$), Haushalte mit mittlerem ($0,3 < MR < 0,7$, $n=195$) und hohem Männeranteil ($MR \geq 0,7$, $n=41$).

7. Durchschnittsalter der im Haushalt lebenden Personen:

Das Durchschnittsalter in den verschiedenen Haushalten bewegt sich in der beträchtlichen Spanne von 11,8 bis 70 Jahren. Der Stichprobenmittelwert ist 26,5 bei einer Standardabweichung von 9,28 Jahren (also $v=0,35$), der Median beträgt 24,7 Jahre. Von Interesse im Sinne der Annahme einer erhöhten Verwundbarkeit sind möglicherweise Haushalte mit besonders geringem ($DA < 16$, $n=21$) und besonders hohem Durchschnittsalter ($DA > 44$, $n=10$), die aus dem sonst relativ gleichmäßigen Verlauf der Grafik der Alterswerte hervorstechen. Vergleiche hierzu das folgende Schaubild.

Abbildung 11: Werte des Durchschnittsalters in den Haushalten



Quelle: 7tab2_1 Durchschnittsalter im HH Abfrage.xls

Hinweise auf die besonders ungünstige Lage der Haushalte von Alten ergeben sich zudem aus den participatory poverty assessments. Hierin wird von einer hohen Zahl gesprochen, die von Armut betroffen und anfällig sind insbesondere für gesundheitliche Risiken. Ihre Familie außerhalb des Haushalts kann diese Menschen aufgrund eigener Armut oft nicht hinreichend unterstützen.²⁰⁰

Das Bild innerhalb der Kategorisierung nach dem Durchschnittsalter in den Haushalten wird komplettiert von jenem mit mittleren Durchschnittsalter ($16 \leq DA \leq 44$, $n=224$).

8. Haushalte mit nur einem Einkommen:

Haushalte mit nur einem Einkommen erscheinen aufgrund der fehlenden Diversifizierungs- und Ausgleichsmöglichkeiten besonders anfällig für Krisensituationen aller Art. In der Stichprobe tritt dieser Fall viermal auf, wobei ein Ein-Personen-Haushalt darunter ist. In den anderen Fällen erscheint die Ausgangssituation mit drei bzw. fünf und sechs Haushaltsmitgliedern zunehmend kritisch.

²⁰⁰ Vgl. o.V. (1999), S. 21 f.

9. Haushalte mit weiblichem Haushaltsvorstand:

In Vietnam, wo gerade in den untersuchten ländlichen Provinzen das Leben traditionell familiär geprägt ist, deuten Haushalte mit weiblichen Vorstand auf einen erlittenen Schicksalsschlag in Form des Verlust des Familienvaters hin. Es ist anzunehmen, dass dies die Anfälligkeit gegenüber Risiken vergrößert. Von den 255 Haushalten der Erhebung werden drei von einer Frau angeführt.

10. Bildung des Haushaltsvorstands, gemessen durch die Dauer seines Schulbesuchs:

Ungebildete Menschen müssen nach den Erkenntnissen der participatory poverty assessments befürchten, im täglichen Geschäftsverkehr Nachteile zu erleiden (durch Betrug).²⁰¹

Möglicherweise beeinträchtigt der verringerte Zugang zu Informationen die Entscheidungsfindung, und sich bietende Chancen können nicht ergriffen werden, falls eine Überforderung eintritt wie beispielsweise bei komplizierten Kreditantragsprozeduren. Die in der Stichprobe vorkommende Spanne der Jahre des Schulbesuchs des Haushaltsvorstands liegt zwischen null und vierzehn Jahren, im Mittel beträgt er 5,2 Jahre bei einer Standardabweichung von 2,99 Jahren, woraus sich ein Variationskoeffizient von 0,57 ergibt. Median ist der Wert von 5 Jahren, am häufigsten gehen diese Personen sieben bzw. vier Jahre (n=54 bzw. n=35) zur Schule, immerhin 27 davon haben allerdings keine Schule besucht. Eine Clusterung erscheint ratsam in die Gruppen von geringem Schulbesuch ($SB \leq 3$ (Jahre), n=67), mittlerem ($3 < SB \leq 7$, n=148) und langem Schulbesuch ($SB > 7$, n=40).

4.4. Ermittlung der Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung in Nordvietnam

4.4.1. Einkünfte und Besitzstände

Für die Klärung der Frage, wie verwundbar Haushalte in Nordvietnam sind, muss aufgrund des engen Zusammenhangs von Armut und der Anfälligkeit gegenüber Risiken sowie der kausalen Verbindung von Armut mit der Bestreitung der Lebensgrundlage zunächst vor Augen geführt werden, wie die Menschen dort ihren Lebensunterhalt bestreiten und von welcher Ausgangsposition aus sie dies angehen.

Über die **Höhe der Einkünfte** bzw. den Wert der erwirtschafteten landwirtschaftlichen Güter im Rahmen der Subsistenzwirtschaft gibt das alljährlich von staatlicher Seite auf kommunaler Ebene erhobene offizielle *Wealth Ranking* Auskunft. Es unterteilt die Haushalte in die

²⁰¹ Vgl. o.V. (1999), S. 24.

Kategorien hungry, poor, medium, better-off und rich.²⁰² Dabei ist zu beachten, dass die Definition dieser Kategorien lediglich in den beiden erstgenannten Fällen recht einheitlich – weil vom zuständigen vietnamesischen Ministerium vorgegeben und nur in schmalen Grenzen an lokale Gegebenheiten anpassbar – ist, während die anderen monetär definierten Größen von Kommune zu Kommune gewisse Unterschiede aufweisen können, was die Vergleichbarkeit dieser Variable erschwert.²⁰³ Nach den Ergebnissen der Datenbank erzielten 133 von 255 Haushalten (52,2 %) ein so niedriges Einkommen, dass sie unter die staatlich festgelegte Armutsgrenze von 80 000 Dong (VND) pro im Haushalt lebender Person und Monat fallen. Dies sind somit deutlich mehr als die 38 Prozent (Stand: 1998) im Landesdurchschnitt, was aber insofern nicht verwundert, als Armut wie bereits erwähnt ein vorwiegend ländliches Problem darstellt. 43 Haushalte oder 16,9 Prozent der Stichprobe fallen sogar in die Kategorie hungry. Der Mittelwert liegt mit dem codierten Wert 2,50 genau zwischen den Einstufungen poor und medium, welche auch insgesamt am häufigsten vorkommen; der Median fällt auf die Stufe poor. Reiche Haushalte gibt es in dieser ländlichen Umgebung nur mit einem Anteil von 3,14 Prozent.

Zur Erwirtschaftung des Einkommens und zur sonstigen Lebensgestaltung verfügen die Haushalte über Güter, wozu hier Immobilien (Wohn- und Produktionsräume, Stallungen), Produktionsgüter wie Maschinen und ähnliche Hilfsmittel sowie dauerhafte Konsumgüter (z.B. Einrichtungsgegenstände und Fortbewegungsmittel) gezählt werden.

Bei der Ausstattung mit **Immobilien** klafft die Spanne sehr weit auseinander. Der bezüglich der im Haushalt lebenden Personen normierte Besitz davon reicht von null bis über 30 Millionen Dong, im Mittel beträgt er ca. VND 2 354 000. Wie unterschiedlich die Besitzverhältnisse sind, zeigen der Median von 1,29 Millionen und die Standardabweichung von 3,32 Millionen Dong. 141 Haushalte verfügen über ein normiertes Immobilieneigentum von unter VND 1 500 000, 224 von unter VND 5 000 000.

Die normierte **Ausstattung mit Produktions- und Konsumgütern** bietet ein ähnliches Bild auf insgesamt niedrigerem Niveau (größter Wert bei 7,09 Millionen Dong) und mit etwas abgeschwächten Extremen. Der Mittelwert liegt hier bei etwa VND 1 090 000, der Median fällt nun auf den Wert VND 479 000.

²⁰² In der Datenbank sind diese Kategorien codiert mit den Werten 0 für hungry, 1 für poor, 2 für medium, 3 für better-off und 4 für rich. Vgl. Anhang.

²⁰³ Vgl. Dufhues/Dung/Hanh et al. (2001), S. 7.

Die landwirtschaftliche Grundausstattung besteht aus dem Landbesitz sowie dem Viehbestand. Bei der Betrachtung der normierten Werte für den **Landbesitz** (landwirtschaftliche Nutzfläche und sonstiges Kulturland, sowie bewohnte Bereiche) fällt auf, dass das Land zwar trotz ursprünglich staatlicher Vergabe nicht eben sozialistisch gleich verteilt ist, dass aber zumindest bis zu einer gewissen Größe, die bei etwa 5 300 Quadratmetern Land pro Haushaltsangehörigem liegt, die vorkommenden Werte der entsprechenden 230 Haushalte recht ausgeglichen im Intervall zwischen dem Besitz gar keines Landes und der eben genannten Grenze liegen. Erst bei den restlichen 25 Haushalten (9,80 %) steigen die Besitzgrößen sprunghaft an auf bis zu 19 000 Quadratmeter. Der Mittelwert in der Stichprobe ist 2987 qm, der Median fällt auf 2479 qm und die Standardabweichung beträgt 2449 qm, so dass ein Variationskoeffizient von $v=0,82$ vorliegt. Bewirtschaftet wird der größte Anteil der Fläche (mit insgesamt 1 670 000 qm) in Form von Upland Crops, also mit solchen (Getreide-)Sorten, welche auch in hoch liegenden Bereichen gedeihen, darauf folgen Waldgebiete und Flächen, auf denen Paddyreis angebaut wird (1,1 Mio. bzw. 500 000 qm). Tatsächlich kultivieren jeweils mehr als 225 Haushalte Upland Crops und Paddyreis. Von geringerer flächenmäßiger Bedeutung sind Brachland, Obstbäume, Gärten am Haus und Weideland, wobei knapp zwei Drittel der Haushalte über Hausgärten verfügen und stark die Hälfte Anteile an den Wäldern haben. Immerhin noch ein Viertel beschäftigt sich mit der Pflege von Baumkulturen.

Bezüglich der **Viehhaltung** kann festgestellt werden, dass 30 Haushalte kein Großvieh (z.B. Rinder und Schweine) halten oder halten können, und dass 48 Haushalte zum Erhebungszeitpunkt kein Kleinvieh (Hühner, Enten, aber auch Hunde, Katzen und Fische) besessen haben. Insgesamt beschäftigen sich nur 15 Haushalte oder 5,88 Prozent überhaupt nicht mit der Aufzucht von Tieren, Viehzucht ist also ein fester Bestandteil der ländlichen Lebensweise und Erwerbsstruktur. Bei Großvieh werden vor allem Rinder und Schweine gehalten, insgesamt 256 Büffel und 169 sonstige ausgewachsene Rinder in 231 Haushalten sowie 71 bzw. 67 Jungtiere (96mal). Die Anzahl der Schweine beläuft sich auf 256 erwachsene Tiere in 111 Haushalten und sogar 448 Ferkel, ebenfalls in 111 Haushalten. Daneben wird noch sechsmal je ein Pferd gehalten. Die Kleintierzucht wird angeführt von der Hühnerhaltung (in 191 Haushalten mit insgesamt fast 2800 Tieren) gefolgt von Fischen (65mal), welche zahlenmäßig mit über 8 000 Stück sogar am häufigsten vertreten sind. Hunde, Katzen, Enten und Ziegen sowie vereinzelt Rotwild und Gänse komplettieren das Bild, wobei Enten mit 320 Stück zahlenmäßig deutlich höher liegen als die restlichen Tierarten.

Der normierte Wert des Viehbestands (Großvieh und Kleintiere zusammengenommen) in den Haushalten beträgt im Mittel 1 081 000 Dong bei einer Standardabweichung von VND 882 000, was einen erneut beträchtlichen Variationskoeffizienten von $v=0,82$ zur Folge hat. Der Median der Daten ist VND 900 000. Der Wert eines erwachsenen Büffels liegt zum Vergleich zwischen 2 und 4 Millionen (der von normalen Rindern deutlich darunter), der eines ausgewachsenen Schweins bei 200 bis 500 Tausend Dong.

Zusätzlich zu den genannten Vermögenswerten verfügen noch 88 Haushalte über (weitere) **Ersparnisse**, welche überwiegend in Form von Bargeld verwahrt werden. Allerdings sind auch dingliche Sparformen nicht unüblich, teilweise werden beide Formen gemeinsam verwendet. Das Sparen mit Hilfe von Bankkonten ist praktisch nicht vorhanden (nur in zwei Fällen beobachtbar), weil dafür keine brauchbaren Angebote für die Masse der ländlichen Bevölkerung existieren. Auf den mit dem Sparen beabsichtigten Zweck der Menschen wird an späterer Stelle bei den Untersuchungen zum Risikomanagement eingegangen.

Der Mittelwert des normierten Sparvermögens bezogen auf alle untersuchten Haushalte liegt bei VND 358 000 bei einer Standardabweichung von VND 1 296 000, so dass sich aufgrund der vielen Haushalte ohne ausgewiesenes Sparvermögen ein hoher Variationskoeffizient von $v=3,62$ ergibt. Der größte vorkommende Wert an Erspartem ist VND 13 750 000, 42 der 88 Sparerhaushalte verfügen über beachtliche Pro-Kopf-Ersparnisse von VND 500 000 und mehr. Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass Sparen in Vietnam mehrheitlich ein Phänomen bei Reichen ist.

Insgesamt lässt sich für die betrachteten Besitzstände feststellen, dass sie nur sehr eingeschränkt miteinander korreliert sind,²⁰⁴ was bedeutet, dass beispielsweise Haushalte, die viel Vieh ihr Eigen nennen, nicht zwingend gleichzeitig über einen großen Landbesitz verfügen (Korrelationskoeffizient 0,15). Eine sehr starke gleichzeitige Häufung oder auch Abwesenheit verschiedener Güter in vielen Haushalten liegt also nicht vor. Auffällig hoch ist der Koeffizient lediglich für die Merkmale des normierten Immobilienbesitzes in Verbindung mit Sparvermögen, er beträgt hierbei immerhin fast 0,6.

²⁰⁴ Hierbei wird ein linearer Zusammenhang unterstellt, was bei diesen artverwandten Größen nicht unberechtigt erscheint.

4.4.2. Aufwendungen für die Lebensführung

Den bisher betrachteten positiv zu Buche schlagenden Einkommen und Besitzständen stehen innerhalb der Lebensführung selbstverständlich die Ausgaben für die Lebensführung entgegen. Dazu zählen in der Untersuchung die Aufwendungen für den Konsum des täglichen Bedarfs (Nahrungs- und Genussmittel, Hygiene, Energieversorgung und ähnliches), die benötigte Kleidung sowie Kosten von Bildung und für die Bekämpfung von Krankheiten, welche jeweils für den Verlauf eines Jahres erfasst sind.

Bei den normierten **Konsumausgaben für den täglichen Bedarf** fällt auf, dass sie für einen Großteil der Haushalte einerseits recht eng beieinander liegen (148 Haushalte zwischen VND 100 000 und 300 000) und andererseits ziemlich gering ausfallen. Der Mittelwert beträgt bei diesen Aufwendungen etwa 315 000 Dong, die Standardabweichung VND 318 000 (Variationskoeffizient 1,01), und der Median hat einen Wert von ca. VND 229 000. Die Zahl der statistischen Ausreißer ist relativ gering, nur ein Haushalt gibt pro Kopf und Jahr weniger als VND 50 000 aus, und nur weitere vier Haushalte sind für Ausgaben von über einer Million in diesem Bereich verantwortlich. Insgesamt entfallen die höchsten Kosten in den Haushalten auf den Kauf von Fleisch und Tabakwaren. Mit etwas Abstand folgen Reis, Seife, Tee, Fisch, Gewürze und Alkohol. Ausnahmslos alle Haushalte kaufen dabei Salz ein, fast sämtliche Fleisch und Seife, und immerhin mehr als die Hälfte geben innerhalb eines Jahres Geld für Zucker, Tabakwaren, Tee und Alkohol aus.

Für **Kleidung** werden geringere Ausgaben fällig als für den sonstigen Konsum, selbst der kauffreudigste Haushalt wendet pro Person nur VND 500 000 hierfür auf. Der Mittelwert der Normausgaben liegt bei 122 000 Dong bei einer Standardabweichung von ca. VND 81 000 und dem vergleichsweise niedrigen Variationskoeffizienten von $v=0,66$. Median ist der Wert von VND 100 000.

Bei den Kosten, die im Zusammenhang mit **Schulbildung** anfallen, sind 46 Haushalte oder 18,0 Prozent überhaupt nicht betroffen. Sie haben vermutlich keine Personen im entsprechenden Alter, oder aber sie sparen die damit verbundenen Ausgaben zu Lasten verringerter Zukunftschancen der entsprechenden Kinder ein, worauf eine Untersuchung mit entsprechenden

Kontrollvariablen Hinweise geben könnte.²⁰⁵ Die aufgewendeten, auf alle Personen des Haushalts normierten Beträge liegen im Mittel bei VND 202 000 (Standardabweichung VND 299 000 und Variationskoeff. $v=1,48$), Median ist der Wert VND 125 000. Erstaunlich ist die Tatsache, dass die Ausgaben für die Bildung einzelner Personen innerhalb der Spanne von weniger als 100 000 und sieben Millionen Dong erheblich variieren, worauf sich auf Anhieb aus der Datenbank keine Erklärungen ableiten lassen.

Von **Krankheiten und darauf bezogenen Ausgaben** offensichtlich für den einjährigen Untersuchungszeitraum verschont geblieben sind 25 Haushalte. Insgesamt betragen die dafür aufgewendeten Kosten pro Person im Mittel VND 153 000, die Standardabweichung liegt bei VND 233 000 (also $v=1,52$), der Median bei VND 73 000. 200 Haushalte kommen mit den recht moderaten Kosten von maximal VND 200 000 aus. Erst bei den statistischen Rängen darüber, also den Haushalten, bei denen die Kosten noch höher liegen, steigen die Ausgaben dann stark an, wofür mutmaßlich seltenere, aber schwere Krankheiten verantwortlich sind. Womöglich unterbleibt aufgrund zu hoher dafür fälliger Aufwendungen eine medizinisch dringend angezeigte Behandlung, worauf die participatory poverty assessments starke Hinweise liefern.²⁰⁶ Ob und inwieweit dies in der Stichprobe der Fall ist, darüber liegen keine Erkenntnisse anhand der Datenbank vor. Stattdessen gibt es eine (wenn auch schwache) negative Korrelation (Koeffizient $-0,130$) zwischen den Ausgaben für Krankheit und denen für Konsum des täglichen Bedarfs, was derart interpretiert werden könnte, dass die höheren Kosten für die Überwindung von schweren Krankheiten durch die Reduzierung des täglichen Konsums finanziert werden, also durch consumption smoothing. Im Falle von Krankheiten und dem Anfallen damit verbundener Kosten verbliebe also weniger Geld in der Haushaltskasse zur Verwendung für andere Zwecke. Insofern hätten diese Ausgaben – mehr als die anderen bisher genannten – Risikocharakter, deren Anfallen Überwindungsmaßnahmen notwendig macht. Zur Erhärtung dieser These fehlen allerdings entsprechende Daten und Untersuchungen. Vielmehr ist eine andere Erklärungsmöglichkeit für die negative Korrelation die Vermutung, dass diejenigen, die mehr in die Qualität der zur Deckung der Grundbedürfnisse des menschlichen Lebens nötigen Mittel (z.B. Nahrung und Hygiene) investieren, an anderer Stelle – nämlich in Form geringerer benötigter Kosten zur Wiederherstellung der Gesundheit – weniger Aufwendungen tätigen müssen.

²⁰⁵ Ein weiterer Aspekt desselben Gesichtspunktes folgt bei den Überlegungen zum durchschnittlichen Schulbesuch aller Haushaltsmitglieder.

²⁰⁶ Vgl. o.V. (1999), S. 50.

Bei dem Vergleich der Korrelationen der übrigen Ausgaben untereinander sind so gut wie keine Abhängigkeiten erkennbar (Korrelationskoeffizienten nahe null). Alles in allem fallen für die genannten Ausgabenbereiche im Mittel VND 792 000 pro Person und Jahr an (Standardabweichung bei VND 505 000, Variationskoeffizient infolge der weitgehend statistisch unabhängigen einzelnen Ausgaben bei nur $v=0,64$, Median VND 689 000). Der minimal in einem Haushalt pro Person aufgewendete Betrag ist ca. VND 73 000, der maximale VND 4 354 000.

4.4.3. Einkommensdiversifizierung und Bildungsstand

Als letztes in der Betrachtung der Lebensgrundlage soll anhand zweier Felder, welche keinerlei monetären Charakter aufweisen, gezeigt werden, wie die Haushalte auf den Umgang mit potentiellen Risiken und Unwägbarkeiten vorbereitet sind. Diese Felder sind zum einen die Diversifizierung der Einkommensgenerierung, bei denen die genaue Ausgestaltung der landwirtschaftlichen Tätigkeiten (in-farm Beschäftigungen), welche für die überwiegende Mehrheit der Menschen in Nordvietnam die Haupteinnahmequelle bilden, nachvollzogen wird – unterschieden nach ackerbaulicher Tätigkeit zusammen mit der Bewirtschaftung von Baumkulturen sowie der Viehzucht. Im gleichen Feld werden auch off-farm Aktivitäten betrachtet, also Arten der Erzielung von Einkommen außerhalb der Landwirtschaft. Das andere Feld bildet die Betrachtung des (Gesamt-)Bildungsstands innerhalb der Haushalte.

Zur Einschätzung der **Einkommensdiversifizierung** werden zunächst die Möglichkeiten betrachtet, welche in-farm bestehen. Dabei bietet sich ein Bild, das eine erstaunliche Streuung der verwendeten Sorten und Arten zeigt: Im Bereich des **Ackerbaus und der Baumkulturen** liegt der Mittelwert bei 5,27 verschiedenen kultivierten Arten pro Haushalt, der Median liegt bei fünf Sorten, der häufigste vorkommende Wert (Modus) ist vier. Das danach häufigste Vorkommen zeigen die Werte fünf, sechs, drei und sieben, lediglich dreizehn Haushalte betreiben keine so geartete Diversifizierung und sind möglicherweise überhaupt nicht oder nur marginal mit Landwirtschaft beschäftigt. Zwei Haushalte betreiben sogar die Kultivierung von 15 verschiedenen Sorten.

Auch im Bereich der **Viehzucht** wird zumeist eine ganze Reihe von Arten in den Haushalten gehalten. Der Mittelwert sind 3,82 verschiedene Spezies, der Wert von vier Arten kommt als Median vor, und am häufigsten sind die Fälle drei, vier und fünf Sorten. Insgesamt kommen bis zu zehn Tierarten pro Haushalt vor, keine solche Diversifizierung nehmen dagegen mindestens

43 Haushalte vor (eventuell mehr, weil in die Statistik auch nicht gewerbsmäßig gehaltene Haustiere mit einfließen).

Zusammengenommen ergeben sich für die innerlandwirtschaftliche Diversifizierung Werte zwischen null (keine Betreuung von Landwirtschaft) und 25 Arten an Pflanzen und Tieren bei einem Mittelwert von 9,09 Sorten. Die häufigsten acht vorkommenden Werte (von n=175 Haushalten) liegen allesamt zwischen fünf und zwölf mit dem Modus von acht. Die Menschen in den untersuchten ländlichen Provinzen in Nordvietnam betreiben also größtenteils eine gut ausdiversifizierte Landwirtschaft, was sich aufgrund der mangelnden Spezialisierung möglicherweise nachteilig auf die Erträge auswirkt, aber im Hinblick auf bestehende natürliche Risiken wie Schädlingsbefall und wetterbedingte Schwankungen deutliche Vorteile bietet.

Außerhalb der Tätigkeit im Rahmen der eigenen Landwirtschaft können Einkünfte der Datenbank zufolge aus dreierlei Ursprüngen stammen, nämlich als Vollzeitarbeitkraft, aus Gelegenheits- oder Nebenerwerbstätigkeiten sowie als Bezüge aus Vermietung oder (staatlichen) Pensionen. Nur 34 der 1300 Personen in 20 Haushalten arbeiten als **Vollzeitarbeitkraft gänzlich außerhalb der eigenen Landwirtschaft**, deutlich höher dagegen ist mit 119 die Zahl der Haushalte, in denen mit einer **gelegenhets- oder nebenerwerbsmäßigen Beschäftigung** Einkünfte erzielt werden können. Leider ist in der entsprechenden Tabelle der Datenbank die Qualität der Einträge mangelhaft,²⁰⁷ so dass sie nähere (vor allem quantitative) Aussagen sehr erschwert. Fest steht allerdings, dass viele der Arbeiten, die auf Teilzeitbasis durchgeführt werden, nur saisonalen Charakter haben, möglicherweise um über Zeiten, in denen die sonstigen Einkünfte gering sind, hinwegzukommen (auf Phasen von niedrigen Einkommen und Nahrungsmittelknappheit wird an späterer Stelle bei Risiken der Landbevölkerung eingegangen). In grob der Hälfte der Fälle wird Lohnarbeit verrichtet, häufig sind ferner Arbeiten in Kommune und Distrikt sowie die Mitarbeit in anderen landwirtschaftlichen Betrieben beobachtbar. 53 Haushalten schließlich fließen **Einkünfte aus der Vermietung von Eigentum oder aus Pensionen** zu. In 15 Fällen werden dabei (landwirtschaftliche) Maschinen weitergegeben, etwas seltener kommen auch verliehene Tiere zum Einsatz. Pensionen oder andere regelmäßige Zahlungsströme werden in 37 Fällen bezogen.

Insgesamt sind Einkünfte von außerhalb der Landwirtschaft in den untersuchten ländlichen Gegenden weit weniger verbreitet als die agrarische Haupterwerbsform. Nur 150 Haushalte partizipieren an dieser off-farm-Diversifizierung mit einer oder mehreren Einkommensquellen.

²⁰⁷ Tabelle s1tab2_5a: Die Tätigkeit mancher Personen wurde offensichtlich doppelt erhoben, ohne dass allerdings eine eindeutige Rückverfolgbarkeit, bei wem dies tatsächlich der Fall ist, gegeben wäre. Zudem fehlen

Als präventive Maßnahme der Risikohandhabung sind die Menschen daher weitgehend auf die in-farm-Diversifizierung angewiesen.

Ein wichtiger Aspekt für die Frage, wie die weitere Entwicklung und die Zukunftschancen eines Haushalts aussehen, ist der des **Bildungsgrads**. Bei zu geringem Schulbesuch der jugendlichen Generation besteht die Gefahr, eine schlechte Ausgangssituation hinsichtlich Armut und Verwundbarkeit von den Eltern auf die Nachkommen zu übertragen. In der Tat beträgt der normierte Schulbesuch (pro Haushaltsmitglied ab dem Alter von sieben Jahren) in immerhin 73 Haushalten, also bedenklichen 28,6 Prozent, nur maximal drei Jahre. Der Mittelwert liegt insgesamt bei 4,57 Jahren (Standardabweichung 2,40 Jahre, Variationskoeffizient $v=0,53$), der Median bei 4,5 Jahren. Zu 44,7 Prozent liegt der normierte Schulbesuch zwischen drei und sechs Jahren. Spitzenwert ist ein normierter Schulbesuch von 11,8 Jahren. Es lässt sich also festhalten, dass einem Großteil der ländlichen Bevölkerung der Erhebung ein Mindestmaß an Schulbildung zuteil geworden ist, welches zumindest Grundkenntnisse wie Lesen und Schreiben sicherstellen sollte, manchen sogar deutlich mehr. Dies gilt allerdings nicht für alle Haushalte. Der oben beschriebene, nicht zu vernachlässigende Anteil von Mindergebildeten mit mutmaßlich schlechteren Zukunftsaussichten lässt auf ein Versagen staatlicher Bemühungen im Bildungswesen sowie – wie zuvor bei den Ausgaben für Schulbildung bereits angeklungen – auf einen bewussten Verzicht auf einen Schulbesuch aus Geldnot schließen, wie er auch in den participatory poverty assessments erwähnt ist.²⁰⁸ Dieser Aspekt wird im Kontext der Methoden des Risikomanagements an späterer Stelle wieder aufgegriffen.

4.5. Untersuchung von Risiken und ihres Gefährdungspotentials

Nach der Darstellung der Lebensgrundlage der Bevölkerung folgen nun die sich zum größten Teil direkt daraus ergebenden Risiken. Es erfolgt eine Einschränkung auf Gefahren in der Landwirtschaft in puncto Viehbestand und Erntequalität, auf Risiken infolge einer Kreditaufnahme, auf die Bedrohung der Gesundheit der Menschen und die Belastungen durch das life cycle risk Bildungskosten. Über strukturelle und politisch mitbedingte Risiken, zu denen Inflation, ökonomische Risiken wie Marktpreisrisiken oder die Unterversorgung mit Produktionsmitteln sowie Kriminalität zählen, gibt die Datenbank nahezu keinen Aufschluss, daher wird auf diese nicht eingegangen. Im Anschluss an die Betrachtung der Risiken schließt

vielfach quantitative Angaben (Anzahl der Arbeitstage bei Teilzeitarbeit), und es liegt die oben bereits erwähnte Mischcodierung von Variablen als Text und in Zahlen vor.

²⁰⁸ Vgl. o.V. (1999), S. 48.

sich die Untersuchung über die gemeinschaftlichen Folgen an, nämlich Engpässe hinsichtlich der Liquidität und die Einschränkung der food security der Haushalte.

Was die Aufrechterhaltung der Gesundheit des Viehbestands angeht gemessen anhand der (auf die Anzahl der in den Haushalten lebenden Personen) normierten Ausgaben für **tierärztliche Behandlung** binnen Jahresfrist, so ist festzustellen, dass diese fast durchgängig keine beunruhigenden Ausmaße annehmen: In 187 Haushalten fallen dafür überhaupt keine Kosten an, weitere 150 Haushalte kommen mit normierten Ausgaben von unter VND 20 000 aus. In 17 weiteren Fällen müssen pro Kopf im Haushalt bis zu VND 50 000 für die Behandlung der Tiere aufgewendet werden. Es existieren lediglich zwei Ausnahmen, in denen normierte Veterinärkosten von deutlich über 100 000 Dong zu beobachten sind.

Wesentlich höhere Schäden entstehen durch den **Tod von Nutztieren**. Zwar bleibt im Verlauf eines Jahres eine große Zahl von Besitzern von einem solchen unangenehmen Ereignis verschont ($n=94$), was den Mittelwert der normierten Schäden auf VND 97 500 (bei einer Standardabweichung von VND 151 000) absenkt und gleichzeitig den Variationskoeffizient erhöht auf $v=1,54$. Dennoch nehmen die Vorkommnisse nicht nur nominal teils erhebliche Ausmaße an, sondern in 85 von 299 einzelnen Fällen von Viehsterben innerhalb der Erhebung (28,4 %) können auch die verendeten Tiere aufgrund fehlender finanzieller Mittel nicht ersetzt werden. Infolgedessen müssen nachhaltige Auswirkungen für die Lebensgrundlage der betroffenen Haushalte befürchtet werden. Die monetären Schäden durch Viehsterben belaufen sich für 23 Haushalte der Untersuchung auf VND 300 000 und mehr, davon in elf Fällen sogar auf mindestens VND 500 000 mit dem Spitzenwert von VND 830 000.

Betrachtet man die **Risiken** in den restlichen Bereichen der Landwirtschaft, also vorrangig **im Ackerbau**, so lässt sich feststellen, dass daraus resultierende Auswirkungen weit seltener auftreten als in der Viehzucht: Fast drei Fünftel aller Haushalte (148 von 255) sind innerhalb einer fünfjährigen Periode ganz von Ernteschäden verschont geblieben. Treten jedoch solche Fälle auf, so können die finanziellen Folgen gravierend sein. Im Schnitt liegen die Schäden für den Fünfjahreszeitraum normiert pro Haushaltsmitglied bei VND 150 000 (als Mittelwert, bei einer Standardabweichung von VND 284 000 und dem verständlicherweise beachtlichen Variationskoeffizienten 1,89). Neben den Haushalten ohne Schäden gibt es noch einige mit relativ geringen Ertragsausfällen bei der Ernte (54 bis zum Wert von VND 200 000). Danach aber steigen die normierten Schadenssummen im Verlauf von 49 weiteren Haushalten relativ

schnell und gleichmäßig bis VND 1 000 000 an, sehr weitreichende Folgen ergeben sich für die verbleibenden Haushalte der Untersuchung mit bis zu 1,67 Millionen Dong Schaden pro Person.

Die angegebenen Gründe für die Missernten scheinen größtenteils kovarianter Natur zu sein, genannt werden an allererster Stelle Dürreperioden (vor allem 1997 in der Provinz Son La), etwas seltener Erkrankungen (Bac Kan, 2000) sowie Flut- und Sturmschäden. Allerdings scheinen sich diese Risiken trotzdem nur lokal sehr begrenzt auszuwirken, denn die Zahl der jeweils betroffenen Haushalte ist mit Ausnahme des ersten erwähnten Vorfalls, von dem immerhin ca. 30 Familien (ca. ¼ der untersuchten Haushalte der Provinz) zu berichten haben, recht gering.

Die Gefahr **dauerhafter Verschuldung** infolge der Aufnahme von Krediten, welche mit den damit verbundenen Zahlungsverpflichtungen an Zinsen und Tilgung die Leistungsfähigkeit eines Haushalts überfordern, hängt mit anderen Risiken zusammen: Treten Schäden ein wie beispielsweise die bereits genannten im landwirtschaftlichen Bereich, dann fallen Rückzahlungen besonders schwer, und es können ein Hineingeraten in den Sog einer Schuldenspirale drohen, welche die Aufnahme immer neuer Kredite zur Bedienung alter Verbindlichkeiten darstellt, oder auch Gefahren durch physische Gewaltanwendung kompromissloser Schuldeneintreiber.²⁰⁹ 19 Haushalte verzichteten aus der Furcht vor Verschuldung und den daraus resultierenden Abhängigkeiten und sonstigen Konsequenzen gänzlich auf Darlehen.

Von den untersuchten Haushalten, welche Kredite in Anspruch nehmen, vertrauen aber nur wenige Haushalte ihrer eigenen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit in Verbindung mit der Rückzahlung von Darlehen nicht: Kein einziger Haushalt räumt ein, dass die Tilgung der Schulden definitiv nicht rechtzeitig erfolgen wird, und lediglich neun befürchten, dass es damit Schwierigkeiten geben könnte, was bei einer Anzahl von 160 Haushalten, welche dieses Mittel zum Zeitpunkt der Untersuchung in ihrer Lebensführung verwenden, nicht außergewöhnlich hoch erscheint.²¹⁰ Dies gilt umso mehr insofern, als die Pro-Kopf-Verschuldung in den Haushalten mit einem Mittelwert von VND 552 000 alles andere als gering ist (entsprechend der obigen Ergebnisse der Untersuchung zur Lebensführung und ihrer Ausgaben in wichtigen Bereichen mehr als zwei Drittel der jährlichen durchschnittlichen Pro-Kopf-Kosten). Ein Fünftel

²⁰⁹ Vgl. o.V. (1999), S. 20f. und 45f.

²¹⁰ Die Zahl von neun Haushalten, welche Befürchtungen hinsichtlich ihrer Kreditrückzahlungen hegen, ist möglicherweise als zu niedrig anzusehen. Die Datenqualität erscheint nämlich an dieser Stelle (s1tab8_2b, Variable 8_2_1_23_1) für die Datensätze aus der Provinz Son La im Vergleich mit den Haushalten der anderen Provinz sehr fragwürdig.

aller Haushalte (n=51) lebt sogar mit einer normierten Verschuldung von VND 1 000 000 oder höher mit dem Spitzenwert von VND 7 500 000 pro Person, so dass das Risiko von Lasten durch Kreditschulden, welche die Haushalte in ihrer Lebensführung stark einschränken, durchaus zu bestehen scheint.

Die Auswirkungen **gesundheitlicher Risiken** bestehen einerseits in den direkten Kosten, welche zur Heilung von Krankheiten entstehen und die innerhalb dieser Untersuchung bereits bei der Analyse der Lebensgrundlage betrachtet wurden. Andererseits entstehen jedoch auch indirekte Kosten durch verringerte Möglichkeiten zur Einkommenserzielung, welche sich im Verlauf oder in der Folge von Krankheiten durch Arbeitsunfähigkeit ergeben. Schlimmstenfalls ist sogar der Tod von Haushaltsmitgliedern zu beklagen.

Was die Spätfolgen von Krankheiten angeht, so ist die Datenbank recht unergiebig und gibt lediglich vereinzelt Hinweise auf Todesfälle und solche von Invalidität.²¹¹ Verlorene Arbeitstage durch einen angeschlagenen Gesundheitszustand sind jedoch genauso wie die mit der Heilbehandlung verbundenen Kosten ausführlich dokumentiert. 53 Haushalte haben der Datengrundlage zufolge im Jahr der Untersuchung keinerlei Arbeitstage wegen Krankheit eingebüßt, 118 fünf Tage pro Person oder weniger und weitere 55 bis maximal zehn Tage. Der Mittelwert der normierten Krankheitsausfalltage liegt bei 9,59. Einen insgesamt recht mäßigen Gesundheitszustand mit zwischen 10 und 25 Krankheitstagen pro Person verzeichnen 67 Haushalte, die restlichen fünfzehn Haushalte sind mit mehr als 25 Tagen stark durch Krankheiten beeinträchtigt. Dies gilt besonders für sieben Haushalte mit mehr als 50 Ausfalltagen pro Person, wobei im schlimmsten Fall sogar 123 Tage zu Buche stehen. Inwieweit Behandlungskosten zulasten einer verschlechterten Gesundheit eingespart werden, vermag durch einen einfachen Vergleich der Kosten mit den Ausfalltagen nicht klar beantwortet zu werden. Sehr geringe Kosten (weniger als VND 50 000) bei gleichzeitig hohen Fehlzeiten (mehr als 20 Tage) pro Person gibt es jedenfalls nur im Fall von zwei Haushalten.

Analog zu den Kosten durch Krankheit sind auch die Ausgaben für Schulbildung, welche im Mittel pro Jahr etwas höher liegen als die direkten Krankheitskosten, bereits bei den gewöhnlichen Aufwendungen innerhalb der Lebensführung betrachtet worden. Sie werden daher an dieser Stelle nicht behandelt, können aber gleichfalls als Risiko (des Lebenszyklus) angesehen werden.

²¹¹ Vgl. s1tab2_2a.

Nehmen die Ausgaben für die gewöhnliche Lebensführung und dazu für die verschiedenen Risiken sehr große Ausmaße an und fallen nicht einigermaßen mit dem Einkommensstrom der Haushalte zusammen, welcher sich vielfach aus Erntezeiten der Landwirtschaft ergibt, so geraten die Familien in **Liquiditätsnöte**. Tatsächlich geben nur 56 Haushalte oder 22,0 Prozent an, dass sie zu keiner Zeit des Jahres Probleme mit ihrer Liquidität haben. Der Großteil von 143 Haushalten leidet zwei (Modus der Verteilung) bis drei Monate unter akuter Geldnot, der Mittelwert liegt insgesamt bei 2,17 Monaten. 10,2 Prozent müssen in vier bis sechs Monaten des Jahres Liquiditätsschwierigkeiten überwinden, und sechs Haushalte geben an, dass bei ihnen fortwährend Geldknappheit besteht.

In dieser Situation des Liquiditätsmangels muss jede Entscheidung über Ausgaben beispielsweise zu Konsumzwecken sorgfältig getroffen werden, und die Lage kann in einer unzureichenden Versorgung mit Lebensmitteln gipfeln, also einer Einschränkung der *food security*. Eine derart weitreichende Beschneidung der Konsumbedürfnisse, so dass **Nahrungsmittelknappheit** und Hunger herrschen, besteht für 179 Haushalte oder 70,2 Prozent glücklicherweise in keinem Monat, was sicherlich teilweise als eine Folge der allgemein gut diversifizierten agrarischen Bewirtschaftung zu werten ist. Bei etwa einem Viertel allerdings fehlen Lebensmittel während eines bis drei Monaten im Verlauf eines Jahres, der Mittelwert liegt insgesamt bei einem Wert von 0,78 Monaten. Für zwölf Haushalte ist die Lage noch kritischer, sie müssen bis zu sechs Monate im Jahr mit zu knappen Nahrungsmitteln und Hunger leben.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die dargestellten Risiken weitgehend statistisch voneinander unabhängig sind oder zumindest keine Korrelationen untereinander aufweisen.²¹² Ein nennenswerter Zusammenhang dieser Art besteht mit einem Korrelationskoeffizienten von 0,225 jedoch zwischen den Liquiditätsschwierigkeiten und der *food security* in den Haushalten, und das, obwohl bei den am chronischsten unter Geldnot leidenden Familien praktisch keine Lebensmittelunterversorgung besteht. Eine (schwach) negative Korrelation des *life cycle risk* Bildung(-sausgaben) mit Liquiditätsnot und Hunger (Koeffizienten von -0,133 bzw -0,175) lässt darauf schließen, dass sich Investitionen in Bildung mit Hinblick auf Armut und Verwundbarkeit auszahlen. Der Wert von 0,268 im Korrelationskoeffizienten zwischen Krankheitstagen und Ernteverlusten legt zwar den Schluss nahe, dass krankheitsbedingte mangelnde Bemühungen um die Kultivierungen im Agrarbereich schwächere Ernten verursachen. Angesichts der

²¹² Die mit einem Koeffizienten von 0,996 sehr deutliche Korrelation zwischen Kosten durch Viehverluste und (gesamten) Risiken des Viehbestands ergibt sich aus der gewählten Definition für letztere Risiken (Vieverluste plus Veterinärkosten).

verschiedenen Zeithorizonte für die erhobenen Größen ist diese Folgerung ohne eine weitere Erhebung mit einer größeren Zeitspanne hinsichtlich der Ausfalltage aber nicht haltbar.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass die ländliche Bevölkerung in Nordvietnam in ihrer Lebensführung einer ganzen Reihe von Risiken ausgesetzt ist, welche teils erhebliche Kosten verursachen können. Gerade in diesem Umfeld, in welchem verbreitet zumindest zeitweise Liquiditäts- und Nahrungsmittelknappheit auftreten, kommt einem wirkungsvollen Umgang mit den Risiken ein großer Stellenwert zu, weswegen im Folgenden die Verbreitung verschiedener Risikomanagementweisen analysiert wird.

4.6. Der Einsatz von Risikomanagementstrategien

Wie in den vergangenen Kapiteln der Arbeit gezeigt wurde, existiert theoretisch eine Vielzahl von Möglichkeiten zum Umgang mit der Bedrohung durch Risiken. Bei der Analyse des praktischen Einsatzes bestimmter Möglichkeiten durch die ländliche Bevölkerung in Nordvietnam erfolgt eine Unterscheidung in die Bereiche staatliche Hilfe, Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen, Rückgriff auf social assets, Strategien mithilfe von Humankapital sowie der Auf- und Abbau von Puffern aus Gütern des Besitzstandes. Ein fast durchgängiges Problem bei diesem Teil der Untersuchung besteht allerdings darin, dass die hinter der Primärerhebung der Daten stehenden Analyseabsichten nicht die Ausrichtung auf die Verwundbarkeit der Lebensgrundlage und ihrer Überwindung durch die Bevölkerung einschließen. Daher fehlen an vielen Stellen auf diese Aspekte zielende Informationen.

4.6.1. Staatliche Hilfe

Wie bereits erwähnt, betreibt der Staat Vietnam einige Programme zur Verbesserung der Lebenssituation seiner Bevölkerung. Im ländlichen Bereich sind so genannte *Extensions* ein bedeutsamer Aspekt dieser Programme. Dabei werden die Menschen geschult hinsichtlich des Anbaus bestimmter Sorten im Ackerbau und bei sonstigen Früchten sowie mit Informationen versorgt über die richtige Art und Weise der Viehhaltung wie beispielsweise der Schweinezucht. Auf diese Weise soll die Produktivität in der Landwirtschaft gesteigert, Rückschläge durch unsachgemäßes Vorgehen bei der Kultivierung der Nutzpflanzen und in der Viehzucht vermieden und eine bestmögliche food security erzielt werden, so dass also gleichsam die Armut der Menschen gelindert und ihre Verwundbarkeit verringert wird. Tatsächlich machen die Haushalte in großer Mehrheit von diesem Extensions-Angebot der Regierung Gebrauch: 208

Familien oder 81,6 Prozent der Haushalte suchen diese Schulungsveranstaltungen auf, und beinahe alle Teilnehmer würden gern an weiteren solchen Angeboten teilnehmen. Vonseiten der Landbevölkerung scheinen diese Programme demnach als sehr Erfolg versprechend eingestuft zu werden. Diese Einschätzung wird gestützt von der Beobachtung, dass von denjenigen 42 der 47 restlichen Haushalte, welche vorwiegend mit der Landwirtschaft ihr Auskommen erzielen und die bislang ohne Zugang zu den Angeboten geblieben sind, lediglich drei keinen Wunsch nach der Teilnahme an den Extensions äußern.

Die hohe Anzahl von bisher nicht berücksichtigten Haushalten gibt allerdings zu denken, zumal sich die Betroffenen oftmals keinen Reim darauf machen können, warum sie von diesem Angebot ausgeschlossen worden sind. Offenbar werden einige Familien von den entsprechenden Stellen nicht gut genug mit Informationen über solche angebotenen Dienste informiert.

Zusätzlich zu den Extensions, welche für alle Bevölkerungsschichten zugänglich sein sollen, gewährt die Regierung besonders bedürftigen Haushalten Unterstützung in Form von Nahrungsmitteln und ähnlichem, also eine Art von „Sozialhilfe“. Das Datenmaterial der Untersuchung dokumentiert, dass von den 43 in den offiziellen Wealth Rankings als hungry kategorisierten Haushalten 22 derartige Leistungen bezogen haben. Der Wert dieser Unterstützung bewegt sich aber auf einem sehr geringen Niveau, die Spanne reicht laut Datenbank von VND 20 000 bis maximal VND 210 000 pro Haushalt.

4.6.2. Finanzdienstleistungen

Eine sehr verbreitete Strategie bei den untersuchten Haushalten in Nordvietnam ist der individuelle intertemporale Finanzausgleich mit Hilfe von Krediten. Anhand der Daten zeigt sich, dass inzwischen formale Kredite bei VBP und VBARD den überwiegenden Anteil aller aufgenommenen Darlehen ausmachen. Etwa 52 Prozent aller Kredite (n=188) werden den untersuchten Haushalten von der VBP zur Verfügung gestellt, circa 20 Prozent durch die VBARD. An der Gesamtkreditsumme gebührt ihnen zusammen sogar ein Anteil von 83,3 Prozent. Als drittgrößter Kreditgeber fungieren der Familien- und Freundeskreis der Haushalte mit fast 19 Prozent der vergebenen Darlehen, wohingegen auf Geldverleiher nur in seltenen vier Fällen zurückgegriffen wird, wenn deren unbürokratische und schnelle Vorgehensweise benötigt wird.

Allgemein scheinen die Kredite mehrheitlich nur mittelbar zum Risikomanagement eingesetzt zu werden, denn sie werden vorrangig für Investitionszwecke – besonders in der Landwirtschaft – verwendet. An oberster Stelle steht dabei der Kauf von Tieren, weniger oft werden zur

Landwirtschaft benötigte Produktionsmaschinen und -mittel sowie Land beschafft. Einige Haushalte investieren in andere Arten von Geschäften (vorwiegend als Händler, Kredite durch VBARD) oder in den Hausbau, für den vor allem die VBP Kredite vergibt. Nach den Tabellen s1tab4_1 bis s1tab4_4 sind mit Abstand am meisten Maßnahmen des Hausbaus innerhalb des bestehenden Güterbesitzes aus Maschinen, Ausrüstung, langlebigen Konsumgütern und Immobilien mithilfe von Krediten finanziert. Die Kredite von VBP und VBARD sowie aus anderen staatlichen Quellen erfreuen sich zu diesen produktiven Zwecken vor allem aufgrund ihrer Zinsgünstigkeit einer großen Beliebtheit. Aus den Diversifizierungs- und Ertragssteigerungseffekten durch entsprechende Investitionen resultieren dann eine Linderung der Armut und eine Verringerung der Verwundbarkeit der Haushalte. Der Erwerb von langlebigen Konsumgütern (vorwiegend Motorrädern) wird in nur elf Fällen mit Darlehen finanziert, welche von der ganzen Palette der Kreditgeber stammen. Einzig beim Leihen von Mitteln von Verwandtschaft und Freunden stellt das Geld häufiger eine direkte Reaktion auf Notsituation in Krisen dar, wenn die Mittel für grundlegenden Konsum von Lebensmitteln und Kleidung sowie für Medikamente und die Kosten medizinischer Behandlung aufgebracht werden müssen. Sämtliche zehn Kredite dieser Verwendungsarten entstammen der Quelle des persönlichen Umfelds, von dem häufig auch eingeräumt wird, dass es die einzige Möglichkeit darstellt, an Geldmittel zu gelangen. Ebenso steht als Grund für diese Kreditquelle die einfache Art und Weise des Ablaufs im Vordergrund. Die Kredite aus dem privaten Umfeld und speziell solche im Rahmen von Notsituationen belaufen sich allesamt auf vergleichsweise geringe Höhen von (teilweise deutlich) unter VND 1 000 000.

Spezielle informelle Kredit- und Sparvereine (z.B. RoSCAs) existieren laut Thomas Dufhues, der an der Primärerhebung der dieser Untersuchung zugrunde liegenden Daten maßgeblich beteiligt war, in den untersuchten Gegenden Vietnams nicht.

Daher findet Sparen nur auf individueller Ebene statt. Wie bereits geschildert verfügen nur 88 Haushalte über Ersparnisse: die Verbreitung dieser Form des intertemporären Finanzausgleichs ist also deutlich geringer als die von Krediten. Der Zweck des Sparens ist in quantitativer Art aufgrund der textbasierten Datenerhebung mit der Möglichkeit von Mehrfachnennungen an dieser Stelle kaum darstellbar, doch gewinnt man ähnlich wie bei den Krediten qualitativ den Eindruck, dass geplante Investitionen wie die für eine Verbesserung der Wohnsituation sowohl von der Häufigkeit der Nennung als auch von der gesparten Gesamtsumme her im Vordergrund stehen. Das Risikomanagement wird davon nur insofern indirekt berührt, als solche Ausgaben teilweise als Investitionen in das Humankapital des Haushalts zu werten sind, auf welches in

Krisensituationen zurückgegriffen werden kann, bzw. sich die Grundsituation bei ertragsmäßig lohnenden Projekten verbessert. Eine direkte Förderung des Humankapitals tritt beim Sparen für die Ausbildung der Kinder ein, welches einige Male als Grund für das Zurücklegen von Geld und in Verbindung mit relativ hohen angesparten Summen angeführt wird. Nach den Investitionen am häufigsten genannt (in über ¼ der Haushalte) wird die Bildung einer Reserve für täglich anfallende Ausgaben und vor allem für Notzeiten, also Risikomanagement in unmittelbarem Sinne. Ein kleiner Teil der Haushalte spart, um Zins und Tilgung von in Anspruch genommenen Krediten aufbringen zu können.

4.6.3. Rückgriff auf social assets

Ein weiteres Element im Risikomanagement der ländlichen Bevölkerung in Nordvietnam sind reziproke Systeme und Geschenke. Dabei wird gegenseitige Hilfe gewährt durch Arbeitseinsatz füreinander, mit Lebensmitteln und Kleidung, durch landwirtschaftliche Produktionsmittel, mit Saatgut und Reis sowie in Form von Bargeld. Fast alle Haushalte (234 Stück innerhalb der Untersuchung, also knapp 92 %) helfen sich untereinander mit **Arbeitsleistungen** aus: Im Mittel bringt jeder Haushalt pro Jahr 36,8 Arbeitstage für verwandte und befreundete Familien auf. Für diese Hilfe wird in den meisten Fällen eine Gegenleistung in Form von Essen gewährt, diese fällt mit einer wertmäßigen Vergütung von im Mittel VND 11 800 pro Arbeitstag jedoch recht gering aus. Verbreitet sind dabei Größenordnungen von unter 10 000 bis ca. 20 000 Dong. Zusätzlich ist die Hilfe häufig mit einer expliziten oder impliziten Verpflichtung zu entgegengesetzter Hilfeleistung verbunden, was Systeme von Reziprozität typischerweise auszeichnet. Hinsichtlich der Anzahl geleisteter Arbeitstage sind Werte bis etwa 60 pro Haushalt üblich, fast 92 Prozent aller Werte verteilen sich relativ gleichmäßig auf den Bereich bis zu dieser Anzahl von Tagen. Es existieren allerdings auch noch einige extreme Werte bis hin zu 200 geleisteten Arbeitstagen. Die Anzahl der Haushalte, welche innerhalb dieses Systems Aushilfe in Form von Arbeit erhalten, ist mit 195 etwas geringer als die Anzahl Arbeit abgebender Haushalte, so dass es 47 Haushalte gibt, die zwar Hilfe leisten aber keine derartige Hilfe empfangen. Dagegen gibt es nur acht Haushalte, bei denen der umgekehrte Fall zutrifft. Die Werte liegen mehrheitlich (ca. 89 %) im Bereich bis ebenfalls etwa 60 empfangenen Hilfstagen pro Haushalt, allerdings existieren auch einige Familien, welchen mit bis zu 300 Tagen geholfen wird, was deutlich über den aktiv erbrachten Maximalleistungen liegt. Offenbar sind fast alle Haushalte bemüht, zu diesem System beizutragen, um in Krisensituationen darauf in erheblichem Umfang zurückgreifen zu können.

Eine andere Form von gegenseitiger Unterstützung ist die Abgabe von **Geschenken** zu Hilfszwecken bestehend vorwiegend aus Kleidung oder/und Lebensmitteln. 21 Haushalte der Untersuchung erhalten derartige Geschenke, welche zumeist nicht von allzu hohem monetärem Wert sind, nämlich vielfach bis VND 100 000, in jedem Fall weit unter VND 1 000 000. Wie viele und welche Haushalte diese Unterstützung vornehmen, geht aus den Daten nicht hervor.

Eine relativ häufig vorkommende Art von reziproker Unterstützung findet sich in der kostenlosen **Leihe von Produktionsmitteln** wie Vieh zur Feldarbeit und landwirtschaftlichen Geräten und Maschinen. 80 Haushalte sind Geber derartiger Hilfe, 82 Familien nehmen solche Unterstützung in Anspruch. Am häufigsten verliehen (mit 75maligem Vorkommen praktisch von allen Geberhaushalten) wird Vieh, seltener mit je etwa 20 Verleiherhaushalten werden Geräte aus den Kategorien plough/sprayer (Pflug bzw. Sprühanlage) sowie power tiller/other machinery (große Ackerfräsen und andere Maschinen) verliehen. Zum Einsatz kommen diese Produktionsmittel in 64 Haushalten im Falle von Vieh, 40 Mal mit plough oder sprayer sowie bei 26 Familien, die geliehene power tiller oder andere Maschinen verwenden.

Bei diesen Produktionsmitteln fallen Geber und Nehmer stärker auseinander als beim Austausch von menschlicher Arbeitskraft, weil viele Haushalte keine Produktionsmittel zum Verleih besitzen. 57 Haushalte geben einseitig Produktionsmittel ab, 59 Haushalte nehmen nur Hilfe in Anspruch. Es zeigt sich also, dass die sozialen Bindungen und der Zusammenhalt innerhalb der Gemeinschaft gut ausgeprägt sind.

Die Datenbank verzeichnet 19 Fälle, in denen Haushalte **landwirtschaftliche Produkte** (Getreide, Reis), sei es als Saatgut oder als Nahrungsmittel, an Verwandte abgeben, um deren Not zu lindern. Der monetäre Wert dieser Hilfe liegt jeweils zwischen circa VND 15 000 und 600 000. Das tatsächliche Ausmaß dieser Art von Hilfs Geschenken liegt möglicherweise sogar noch höher, da die Qualität der Daten an dieser Stelle fraglich ist.²¹³

58 Haushalte verleihen Geld und Reis an andere. Inwieweit diese Dienste als Geschenk erfolgen, eine Unterstützung innerhalb eines reziproken Systems darstellen oder kommerzieller Natur sind, lässt sich nicht klar festlegen, denn ihr Wert klafft vom Betrag von VND 60 000 oder der Menge von 10 kg Reis bis hin zum Verleih von 60 Millionen Dong derartig weit auseinander, dass von unterschiedlichen Absichten der Verleiher ausgegangen werden kann. Es fällt aber auf, dass beim Reisverleih in 31 von 33 Fällen eine Rückgabe erwartet wird und dass ein Großteil der

²¹³ Tabelle s1tab6_1c weist für die entsprechenden Variablen nur Werte aus einer der zwei Provinzen aus. Es ist aber unwahrscheinlich, dass diese Art von Hilfe rein regionaler Natur ist.

Haushalte Geld in hohen Beträgen von über einer Million Dong verleiht, was einen kommerziellen Hintergrund wahrscheinlicher macht als auf Basis eines reziproken Systems.

4.6.4. Ressourcen an Humankapital

Der Rückgriff auf das Humankapital eines Haushalts stellt wie in den vergangenen Kapiteln beschrieben häufig eine Risikomanagementstrategie der Menschen in Entwicklungsländern dar. Die Datenbank ermöglicht allerdings nur sehr wenige Betrachtungsmöglichkeiten auf diesem Gebiet, welche sich dann auf den Schulbesuch und Kinderarbeit und in geringem Maße auf Immobilienverbesserungen und Gesundheitsvorsorge beziehen. Die in der Literatur häufig zu findende persönliche Mehrarbeit als Reaktion auf Krisen beispielsweise findet im Design des Fragebogens, welcher der Datenbank zugrunde liegt, keinen Niederschlag.

Bei der Analyse der Dauer des Schulbesuchs unter Kapitel 4.4.3. wurde die Vermutung aufgestellt, dass es Haushalte geben könnte, in denen wirtschaftliche Gründe einem Schulbesuch entgegenstehen. Tatsächlich existieren bedauerlicherweise nach tab2_2a_child_labor 16 Haushalte, in denen nicht genug Geld vorhanden ist, um Kinder auf eine Schule schicken zu können, oder in denen Kinder sogar zusätzlich zwingend mit ihrer Arbeitskraft zur Bestreitung des Lebensunterhaltes beitragen müssen. Das sind immerhin acht Prozent der 200 Familien, in welchen (altersmäßig) Personen leben, für die ein Schulbesuch in Frage käme. Eine Mitarbeit der Kinder, welche zur Schule gehen, wird nur in 18 Fällen überhaupt nicht verlangt, und in ungefähr 50 weiteren Fällen sind die Kinder sowohl für eine solche Mitarbeit als auch für den Schulbesuch zu jung. In einigen Haushalten arbeiten Kinder bereits mit, solange sie noch zu jung sind, um eine Schule zu besuchen. Den relativ zu den anderen Unterscheidungen größten Anteil bilden die Haushalte, in denen die Kinder zur Schule gehen und dennoch zusätzlich für die Familie arbeiten (n=90). Bezüglich der Arten der von Heranwachsenden durchgeführten Tätigkeiten ergibt die Analyse, dass das Hüten von Tieren am verbreitetsten ist (vorkommend in 92 Haushalten), gefolgt von Beschäftigungen im Haushalt (genannt in 67 Fällen). Seltener müssen Kinder beim Ackerbau mithelfen (32mal) oder Wasser für die Familie heranschaffen (in 25 Fällen).

Eine Investition in Humankapital ist die Schaffung einer der Gesundheit zuträglichen häuslichen Lebensumgebung. Ein Beispiel für eine darunter fallende Immobilie ist ein Wassertank, der Wege für das Herbeibringen von Wasser überflüssig machen kann und einen verbesserten Einfluss auf die Qualität des (Trink-)Wassers ermöglicht. Ein solches Reservoir besitzen nur 45 Haushalte, obwohl dessen Wert in 33 Fällen davon bei VND 150 000 oder darunter liegt, so dass

die Anschaffung eines Wassertanks prinzipiell einigermaßen erschwinglich scheint. Für die Erhaltung ihrer Wohnimmobilien gibt die Bevölkerung der Datenbank zufolge ebenfalls wenig Geld aus. So nehmen nur 29 Haushalte (11,4 %) innerhalb eines Jahres daran Verbesserungen vor, nur fünf investieren dabei mehr als VND 300 000. Der generelle Zustand der Bausubstanz wird dann auch in immerhin 47 Familien als ziemlich schlecht beschrieben (Werte zwischen 1 und 3 auf einer Skala bis 10) und in 174 als mittelmäßig (Werte 4 bis 7).

4.6.5. Verwendung von Güterpuffern

Eine potentiell geeignete Strategie des Risikomanagements ist der präventive Aufbau von Puffern aus Gütern des Besitzstands und ihre Aufzehrung als Reaktion auf Krisen. Die Beschäftigung mit dem Wert des Güterbesitzes als Ausgangsbasis für dieses Vorgehen erfolgte bereits im Rahmen von Kapitel 4.4.1. zur Lebensgrundlage der Haushalte. Im Folgenden wird der tatsächliche Kauf und Verkauf von Besitztümern in Form von Land, Vieh und sonstigen Gütern gegenübergestellt behandelt.

Bezüglich Land ist festzustellen, dass generell sehr selten Landverkäufe vorgenommen werden (21 Stück über viele Jahre gerechnet). Wenn diese erfolgen, so geschieht es aus drei Gründen:

- Die Haushalte verkaufen aus Gründen der Produktivität, was bedeutet, dass die Flächen zu weit entfernt sind und daher unwirtschaftlich erscheinen. Im Ausgleich dazu wird gewöhnlich zeitnah an geeigneter Stelle ein Landkauf vorgenommen. Zu dieser Kategorie zählen auch Grundstücksverkäufe aufgrund eines Umzugs.
- Der Kauf erfolgt im Rahmen einer Vermögensumschichtung quasi als Investition, wenn ein Haushalt dabei ist, sich ein Haus zu bauen.
- Als Reaktion auf Krisensituationen (Lebensmittel- oder Geldmangel, Krankheit) muss das Land unter Inkaufnahme der Folgen für die zukünftige Einkommenserzielung abgegeben werden. Auffällig ist dabei, dass kein Haushalt, welcher deswegen Land verloren hat, sich in der darauf folgenden Zeit wieder Land aneignen kann. Ein solcher Verkauf führt also offenbar zu einer nachhaltigen Verschlechterung der Lebensgrundlage. Diese befürchtete Verschlechterung ist sicherlich mitverantwortlich für die geringe Zahl an Bodenverkäufen.

Den recht wenigen Landverkäufen stehen relativ viele Grundstückskäufe gegenüber (78 Stück, fast durchgängig mit der Begründung, zu wenig Land zu besitzen), was als Indikator dafür gesehen werden kann, dass sich die Armut in Vietnam in den letzten fünfzehn Jahren deutlich reduziert hat. Allgemein lässt sich sagen, dass es offenbar in der Provinz Bac Kan einfacher ist, Land zu kaufen, denn die Aktivität an Käufen und Verkäufen durch die Haushalte übersteigt die der Provinz Son La, wo kein einziger Grundstücksverkauf zu verzeichnen ist, deutlich. Von

regionalen Unterschieden in der Erlangung von Grund und Boden berichten auch die participatory poverty assessments,²¹⁴ allerdings kann an dieser Stelle abermals ein Problem mit der Qualität des Datenmaterials nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Bei Tieren lassen sich die Gründe für Kauf- und Verkaufentscheidungen der Haushalte aus der Datenbank weniger gut erkennen und speziell dem Risikomanagement zuordnen. Die Gründe werden nicht explizit genannt und können auch aus den Preisen der Käufe und Verkäufe nur mangelhaft gefolgert werden, weil die Tiere schon bei normalem Verlauf ohne den Eintritt von schwer kalkulierbaren Schadenereignissen während ihrer Aufzucht Wertsteigerungen in unbekannter Höhe erfahren. Ohne weitere empirische Forschungen oder den Abgleich mit weiteren Variablen bezüglich Risiken und Risikomanagement können keine Aussagen über den Einsatz von Tieren als Puffer im Umgang mit Risiken getroffen werden.²¹⁵

Im Gegensatz zur Lage des Sachverhalts bei Tieren kann bei Produktionsgütern und langlebigen Konsumgütern aus Verkäufen und damit verbunden Gewinnen bzw. Verlusten einfacher auf Notverkäufe innerhalb des Risikomanagements gefolgert werden. Die entsprechende Tabelle der Datenbank (s1tab4_4b) umfasst allerdings nur sechs Datensätze aus dem Verlauf eines Jahres, wovon einer mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit den Notverkauf eines Haushalts dokumentiert (mehrere Gegenstände mit hohem Verkaufspreis bei relativ großem Verlust) und worin für weitere drei eine solche Strategie denkbar erscheint (zwei Verkäufe von Fernsehern als langlebigen Konsumgütern ohne Gewinn bzw. mit Verlust, einmal der eines Generators mit Verlust). Vertraut man der Datenqualität, so findet sich der Verkauf solcher Güter im Umgang mit Risiken sehr selten bei der ländlichen Bevölkerung im Norden Vietnams.

4.7. Beobachtungen zu Risikowahrnehmung und -bewertung

Die aus Sekundärdaten bestehende Datenbasis enthält aufgrund des bereits angesprochenen anders ausgerichteten ursprünglichen Designs praktisch keine direkten Informationen zum Thema Risikowahrnehmung, weder in Form einer expliziten Bewertung der Einschätzung von

²¹⁴ Vgl. o.V. (1999), S. 12.

²¹⁵ Der Versuch, eine ex post-Strategie des Risikomanagements auszumachen mithilfe des Modells, dass bei einem Haushalt die Annahme einer solchen Strategie unterstellt werden kann, wenn $V > a \cdot B$ und $B > s$ (mit V als Preis aller Tierverkäufe des letzten Jahres, B als Wert des erfassten Endbestands, $a, s > 0$ Parameter für die Bestandsbewertung), führt für s1tab5_1 und die Parameterwerte $a=1$ und $s=2540000$ (VND) zur (sicherlich zu hohen) Zahl von $n=71$ entsprechenden Haushalten, für s1tab5_3, $a=1$ und $s=2490000$ zu $n=34$ (Vgl. Datenbankabfragen "tab5_1 animal suspect poor Abfrage" bzw. "tab5_3 animal small suspect poor Abfrage"). Geeignete Parameter müssen aus entsprechender Forschung abgeleitet werden.

Risiken hinsichtlich ihrer Merkmale (Häufigkeit des Auftretens, Höhe der Schäden) noch in weiten Teilen bezüglich speziell im Umgang mit bestimmten Risiken eingesetzten Maßnahmen, welche implizit Rückschlüsse auf deren Wahrnehmung und Bewertung zulassen würden. Daher kann an dieser Stelle zunächst nur die Wahrnehmung und Bewertung von Viehverlust behandelt werden. Es lassen sich jedoch auch auf indirekte Weise – über eine Untersuchung des jeweiligen Risk Managements – Aussagen zum Risikoverhalten formulieren. Dieser Ansatz wird hier in Bezug auf die Kreditplanung, auf das Sparen oder Absichten zur Verwendung eines größeren Geldbetrags verfolgt.

4.7.1. Viehverluste

Inwieweit zur Verringerung des Verlusts von Vieh ursprünglich präventive Maßnahmen ergriffen werden, wie beispielsweise durch Verwendung von geeigneten Stallungen, die sorgfältige Auswahl des Futters und tiermedizinische Impfungen, geht aus der Datengrundlage nicht hervor. Sie gibt aber Aufschluss darüber, wie sich die Haushalte beim Eintreten eines solchen Verlusts (n=299 Fälle innerhalb eines Jahres) verhalten. Das Risikomanagement besteht dann sehr häufig (n=85) aus Untätigkeit, also keiner Wiederbeschaffung der Tiere, aus Gründen des Geldmangels. In ebenso vielen Fällen wird vom Ersatz abgesehen, weil dies eine Maßnahme von Tierseuchenbekämpfung ist (teilweise mit Isolierung der Tiere des restlichen Bestands). In 35 Haushalten (bzw. 47 Fällen) werden Tiere wiederbeschafft, wobei der überwiegende Anteil der Familien (29) auf eigenes Sparen zur Finanzierung zurückgreift. Vier Haushalte bringen die Kosten mit Hilfe ihres persönlichen Familien- und Freundeskreises auf, und zwei Haushalte bedienen sich dabei anderer Quellen, wobei Banken und Geldverleiher überhaupt keine Rolle spielen. Formale Finanzdienstleistungen werden in derartigen Krisensituationen also nicht verwendet, vermutlich weil sie im Falle von Krediten und Sparprodukten nicht ausreichend auf solche plötzlich eintretenden Zwecke hin zugeschnitten oder nicht flexibel genug sind beziehungsweise – im Falle von Versicherungen – gar nicht vorhanden sind. Das Risiko des Verlustes von Vieh scheint also so gravierend, dass viele Haushalte nach solchen Schäden keine Wiederbeschaffung durchführen, sondern vielmehr die Einschränkungen der Lebensführung ohne die Produkte aus der Tierhaltung (Nahrung und Rohstoffe sowie Arbeitskraft) in Kauf nehmen. Zusätzlich wird dieses Risiko vor allem nach einem bereits erfolgten Verlust als so schwerwiegend angesehen, dass, wenn eine Wiederbeschaffung erfolgt, eine Verschuldung – anders als häufig bei der Erstananschaffung – keinesfalls mehr außerhalb des direkten persönlichen Umfelds stattfindet. Nach dem Verlust der Tiere ist die Kreditwürdigkeit der

Haushalte möglicherweise zudem so stark herabgesetzt, dass keine formalen Kredite mehr erhältlich sind.

4.7.2. Planung zukünftiger Kredite

Beim Vergleich der Planung zukünftiger Kredite mit der erfolgten Verwendung von Darlehen innerhalb des vergangenen Jahres fällt auf, dass in beiden Fällen das Risiko von den Krediten selbst wie auch der damit finanzierten Investitionen, vor allem solcher in die Viehzucht, gefolgt von anderen landwirtschaftlichen Aktivitäten, nicht gescheut wird, sondern die Erfolgsaussichten dafür offenbar ordentlich sind. Zum Risikomanagement tragen solche Investitionen bei Eintritt des beabsichtigten Erfolges wie bereits erwähnt durch ihre Diversifizierungs- und Ertragssteigerungseffekte bei.

Die Anzahl geplanter Kredite liegt deutlich unter der der bereits in Anspruch genommenen. Ferner ist festzustellen, dass keinerlei Darlehen für den Hausbau und für langlebige Konsumgüter geplant sind, was ein Indiz dafür sein könnte, dass die Ausstattung damit befriedigend ist, was aufgrund der Datenlage bezüglich der Bausubstanz (vgl. im Unterkapitel zum Risikomanagement) und der Verbreitung von Konsumgütern (vgl. Tabelle s1tab4_3) allerdings unwahrscheinlich erscheint. Es kann aber auch ein Anzeichen dafür sein, dass die Kreditrisiken inzwischen als zu hoch im Vergleich mit dem Nutzen der Güter angesehen oder aber solche Anschaffungen sehr kurzfristig vorgenommen werden. Die Plausibilität dieser Interpretationen ist ohne weitere Informationen schwer zu beurteilen. Eine andere Erklärung für das Ergebnis könnte die Art der Fragestellung im Rahmen der Erhebung sein, welche die Antworten Hausbau und Konsumgüter nicht explizit vorgesehen hat, was im Falle von (noch nicht vollständig abgeschlossenen) Planungen größere Auswirkungen hat.

Verständlich bei den Verwendungsarten geplanter Kredite ist, dass darin „Notkredite“ für Essen, Kleidung und Zwecke der Gesundheit fehlen. Solche Kredite werden aus Liquiditätsmangel oder Hunger aufgenommen, was kaum vorhersehbar sein sollte. Ein gutes Angebot an dieser Art von Krediten, auch aus dem formellen Microfinance-Sektor, ist der Literaturbetrachtung der vergangenen Kapitel zufolge für das Risikomanagement der Menschen wünschenswert, und der faktische Gebrauch an Notkrediten innerhalb dieser Untersuchung belegt die Existenz einer Nachfrage dafür. Auch die Möglichkeit, mit geeigneten formalen Sparprodukten für die Sicherung existenzieller Grundbedürfnisse vorzusorgen, sollte geschaffen werden, denn es wird bereits von Teilen der untersuchten Bevölkerung zu diesem Zweck gespart, so dass also eine potentielle Nachfrage hiernach besteht.

4.7.3. Sparen

Beim Sparen, welches im Gegensatz zu Krediten selbst kein so großes Risiko beinhaltet, bilden zwar ähnlich wie bei den Krediten ebenfalls Investitionen den Hauptzweck, diese richten sich hierbei relativ gesehen aber viel häufiger als bei den Darlehen auf risikoarme Ziele wie den Hausbau und weniger auf risikoreiche wie (landwirtschaftliche) Produktionszwecke. Dieser Unterschied könnte darin begründet sein, dass (formale) Kredite für Hausbauzwecke schwieriger zu erlangen sind, weil sich aus ihnen kein einfach und schnell messbarer Ertragssteigerungs- und Liquiditätsverbesserungseffekt zur Rückzahlung dieser Finanzierung ergibt. Bei simultan bestehenden Finanzierungswünschen würden die Haushalte für den Bau der Immobilien dann auf das Sparen ausweichen. Dieser Erklärungsansatz scheint aber falsch zu sein, denn die VBP vergibt offenbar durchaus housing loans (vgl. Tabelle s1tab8_2b_Kopie), und deren Höhe bewegt sich auch in ähnlichen, sehr großen Dimensionen wie bei den entsprechenden Ersparnissen (mehrere Millionen Dong). Ein weiterer Grund für die unterschiedliche Verwendung von Sparen und Krediten kann daran liegen, dass das Sparen eher als Absicherungselement gesehen wird, zumal die bestehenden formalen Kredite, die ohne die Existenz von Notdarlehen vorrangig an (riskante) produktive Zwecke gekoppelt sind, dies nicht leisten können. Sparen als wirkungsbezogene ex ante-Risikomanagementstrategie liegt sowohl bei expliziter Rücklagenbildung für schlechte Zeiten vor als auch, wenn damit risikoarme Investitionen getätigt werden, die in Krisenzeiten notfalls rückgängig gemacht werden können wie durch den Verkauf so errichteter Immobilien.

Auch wenn Sparen viel stärker als Kredite für risikoarme Zwecke verwendet wird, findet es letztendlich doch zur Verbesserung der Situation hinsichtlich praktisch aller innerhalb dieser Untersuchung genannter Risiken Anwendung, also auch bei den gefährlicheren. Daher erscheint ein Vergleich der Risikowahrnehmung und -bewertung verschiedener Risiken aus diesem Blickwinkel nicht möglich.

4.7.4. Hypothetische Verwendung eines größeren Geldbetrags

Eine weitere Sichtweise auf die Risikowahrnehmung der ländlichen Bevölkerung bietet die hypothetische Frage, was die Haushalte mit einem Betrag von VND 2 000 000 zur freien Verfügung anfangen würden. Die Antwort auf diese Frage fällt überraschend eindeutig aus: Mehr als 80 Prozent würden dafür Tiere kaufen. Offensichtlich stehen die Chancen und Risiken dieser Investitionsform in einem besonders günstigen Verhältnis, so dass die erwarteten Erträge daraus die größtmögliche Wohlstandsverbesserung ermöglichen. In den Ackerbau würden nur recht wenige Haushalte Geld einbringen, ebenso wenige in die Kultivierung von Bäumen (je

zwischen 10 und 20 Familien). Eine produktive Verwendung außerhalb der Landwirtschaft käme für neun Haushalte in Frage. Eine Handvoll würde an den Gebäuden der Familie Veränderungen ausführen, andere Nennungen von Verwendungsarten kommen nur vereinzelt vor. Auffällig ist an den Antworten, dass nur relativ wenige Mehrfachnennungen bei den Befragten vorkommen. Eine Diversifizierung scheint den Haushalten trotz der Vielzahl der sie bedrohenden Risiken nicht vonnöten, vielleicht weil die Lebensgrundlage wie bereits im Rahmen von Kapitel 4.4.3. beschrieben bereits auf einer im Allgemeinen recht gut gestreuten Grundlage von Einkunftsarten besteht.

5. Ansätze für eine Verbesserung der Lebenssituation durch Microfinance als Gesamtfazit der Arbeit

In den vergangenen Kapiteln dieser Arbeit wurde beleuchtet, inwiefern Microfinance theoretisch gesehen das Potential hat, durch die Versorgung der armen Bevölkerung in Entwicklungsländern mit geeigneten Finanzdienstleistungen einige bestehende Lücken auf dem Weg zu einer verbesserten Lebenssituation mit weniger Armut und einer verringerten Verwundbarkeit der Lebensgrundlage gegenüber Risiken zu schließen. Diese Lücken werden – ganz abgesehen von strukturellen Problemen fernab des Feldes der Finanzdienstleistung – hinterlassen von traditionellen informellen Formen des Umgangs mit diesen Problemen einerseits und dem formellen Finanzwesen andererseits, welche beide aus unterschiedlichen Ursachen bei der Versorgung dieser Menschen an Grenzen stoßen. Um mit seiner Mission auf einem von den Rahmenbedingungen her überaus schwierigen Gebiet erfolgreich sein zu können, bedarf es einer so weitreichenden Anpassung von Microfinance wie nur irgend möglich an die lokalen Gegebenheiten der jeweiligen Wirkungsstätte, sowohl was die Strukturen der anbietenden Institutionen angeht als auch bezüglich der Befriedigung der speziellen Bedürfnisse der jeweils als Kunden anvisierten Zielgruppe, der es zu helfen gilt. Für den Fall Vietnams, wo die Entwicklung zumindest einiger Teilgebiete von Microfinance momentan dem aktuellen Stand der Wissenschaft theoretisch wie praktisch um Jahre hinterherläuft, wurde grundlegend untersucht, welche Ansatzpunkte eine Datenbank mit Sekundärdaten der Universität Hohenheim hinsichtlich der ländlichen Bevölkerung im Norden des Landes und ihrer Lebensführung liefert, um das Vorkommen von Armut und Verwundbarkeit bei diesen Menschen mit Hilfe eines Microfinance-Angebots zu reduzieren.

Die Untersuchung ergab, dass eine überwiegende Mehrheit der Haushalte in diesem Gebiet vorrangig einer Beschäftigung im Agrarbereich nachgeht. Daraus erzielen die Familien oft ein so

geringes Einkommen, dass sie als arm gelten oder nicht weit oberhalb der Armutsgrenze leben. Dementsprechend ist die Güterausstattung der Haushalte auch allgemein als begrenzt anzusehen und besteht aus Immobilien, Flächen von Kulturland und größtenteils aus Viehbestand mit den zugehörigen Produktionsmitteln, Produktions- und Konsumgütern sowie zum Teil aus Sparvermögen.

Dem stehen Kosten gegenüber für die gewöhnliche Lebensführung und zum Management von einer ganzen Reihe von Risiken, denen die Haushalte ausgesetzt sind. Die Höhe und zeitliche Abfolge dieser Kosten stellen eine Bedrohung dar mit Folgen bis hin zu einer Einschränkung der food security und der Gefahr von Liquiditätsnöten. Bedrohliche Risiken sind insbesondere die Gefahr eines Viehsterbens speziell in Verbindung mit den Risiken von Krediten, welche zu deren Anschaffung in Anspruch genommen wurden, sowie Missernten, Ausgaben für die Erhaltung und Wiederherstellung der Gesundheit der Haushaltsangehörigen, ferner im Laufe des Lebenszyklus anfallende Kosten. Diese Risiken können zwar innerhalb der Haushalte als weitgehend unabhängig voneinander angesehen werden, sind in ihrer Gesamtheit aber vielfach kovarianter Natur.

Zur Linderung der Armut und vor allem zum Umgang mit den sie bedrohenden Risiken greifen die Haushalte zu Mitteln wie staatlichen Extensions-Diensten, in großer Menge zu Krediten für Investitionen und in kleinerer Anzahl auch zu anderen Zwecken, teilweise zu Formen des Sparens und vielfach zu gemeinschaftlichen Systemen von Reziprozität. Ferner wird dazu häufig auch das Humankapital angegriffen, und seltener erfolgt auch ein (gezielter) Auf- und Abbau von Puffern aus Gütern des Besitzstandes.

Welche Risiken die Haushalte selbst am bedrohlichsten einschätzen und welchen gegenüber sie am liebsten Abhilfe (mithilfe von Microfinance-Produkten) geschaffen sehen würden, konnte der Datengrundlage nicht fundiert entnommen werden. Hier muss die weitere Forschungsarbeit ansetzen, um ein verbessertes Verständnis für die Bedürfnisse der potentiellen Kunden zu erlangen auf dem Weg zu geeigneten Microfinance-Dienstleistungen in Vietnam. Außerdem sollten Untersuchungen zu einer detaillierteren Identifikation von Haushalten erfolgen, welche sich im Wohlstandsniveau, in der Art der Lebensführung und in der Verwundbarkeit durch bestimmte Risiken besonders ähnlich sind.²¹⁶ Auf solche Gruppierungen ähnlicher Haushalte können dann spezielle Microfinance-Produkte zugeschnitten werden.

²¹⁶ Vgl. hierzu Unterkapitel 3.3. mit einem Exkurs über mögliche Kontrollvariablen für die Untersuchung zur Identifikation solcher Gruppierungen mit ähnlichen Eigenschaften.

Auf Basis der vorliegenden Informationen lassen sich vorbehaltlich weiterer Forschungsergebnisse auf den eben genannten Feldern folgende Empfehlungen für (neue) Microfinance-Angebote abgeben:

- Sehr großen Anklang findet bei der Bevölkerung in Nordvietnam derzeit die ertragsmäßig und teilweise auch aus Diversifizierungseffekten Erfolg versprechende Aufzucht von Vieh, zu dessen Anschaffung die Haushalte (vorwiegend) staatlich subventionierte Kredite in Anspruch nehmen. Treten im Bestand dieser Tiere nachfolgend Erkrankungen auf, welche den Verlust von Vieh zur Folge haben, so brechen den entsprechenden Haushalten nicht nur Teile der Möglichkeit zur Erzielung von Einkommen weg, sie bleiben vielmehr auch auf den noch fälligen Rückzahlungsverpflichtungen gegenüber der Gläubigerbank sitzen, welche den Ankauf der Tiere ermöglicht hat. Die freiwillige oder zwingende Kopplung dieser Kredite an eine detailliert auszuarbeitende, landesweit angebotene Versicherung gegen krankheitsbedingte Viehverluste, welche zumindest die verbleibenden Schulden für die betroffenen Tiere ablöst und deren Kosten in die Kreditsumme miteinbezogen werden können, würde der beschriebenen Entwicklung entsprechen. Sie wäre zudem möglicherweise geeignet, um der sich noch in den Kinderschuhen steckenden Microinsurance-Industrie in Vietnam einen Schub zu geben (zumal dieses Produkt sicher nicht zu den komplizierten Microinsurance-Formen zählt und daher für die Anbieter bewältigbar und zur Gewinnung von Erfahrungen geeignet sein sollte). Bei der mit Versicherungen größtenteils noch nicht vertrauten und aufgrund negativer Erfahrungen aus der Vergangenheit teilweise sogar skeptischen Landbevölkerung könnte eine solche Viehversicherung für Vertrauen für dieses relativ junge Feld von Finanzdienstleistungen werben. Inwieweit die Kosten für das Angebot der Kredite und der zugehörigen Tierversicherung subventioniert sein dürfen, soll an dieser Stelle aufgrund der staatlich gelenkten und immer noch von politischen Interessen dominierten Finanzlandschaft in Vietnam nicht im Einzelnen behandelt werden.
- Ferner ist die Einführung von auf die Ärmsten der Armen zugeschnittenen Sparprodukten zur Bewältigung von Risiken des Lebenszyklus wie speziell der Kosten für die Schulbildung der Kinder nachdrücklich zu empfehlen. Derartige Sparprodukte besitzen aufgrund ihrer klar definierbaren Laufzeit eine vergleichsweise geringe Komplexität und sollten auch von lokalen, solide geführten Institutionen wie solchen auf Basis von NGOs oder von den PCFs relativ problemlos angeboten werden können. Die bisherige weitgehende Vernachlässigung des Microsavings-Sektors der Finanzdienstleistungen

durch das staatliche Bankenwesen eröffnet diesen MFIs im Gegensatz zum reglementierten Markt für Kredite sogar die Möglichkeit, einen marktgerechten und gleichzeitig wirtschaftlichen Preis anzusetzen. Für die genaue Festsetzung der Modalitäten wie der Frequenz und Höhe der Einzahlungen sowie des Sparzieles sind noch weitere Informationen über die Kosten einer Schulbildung nötig, welche den Kindern gute Chancen für ihre zukünftige Entwicklung gibt.

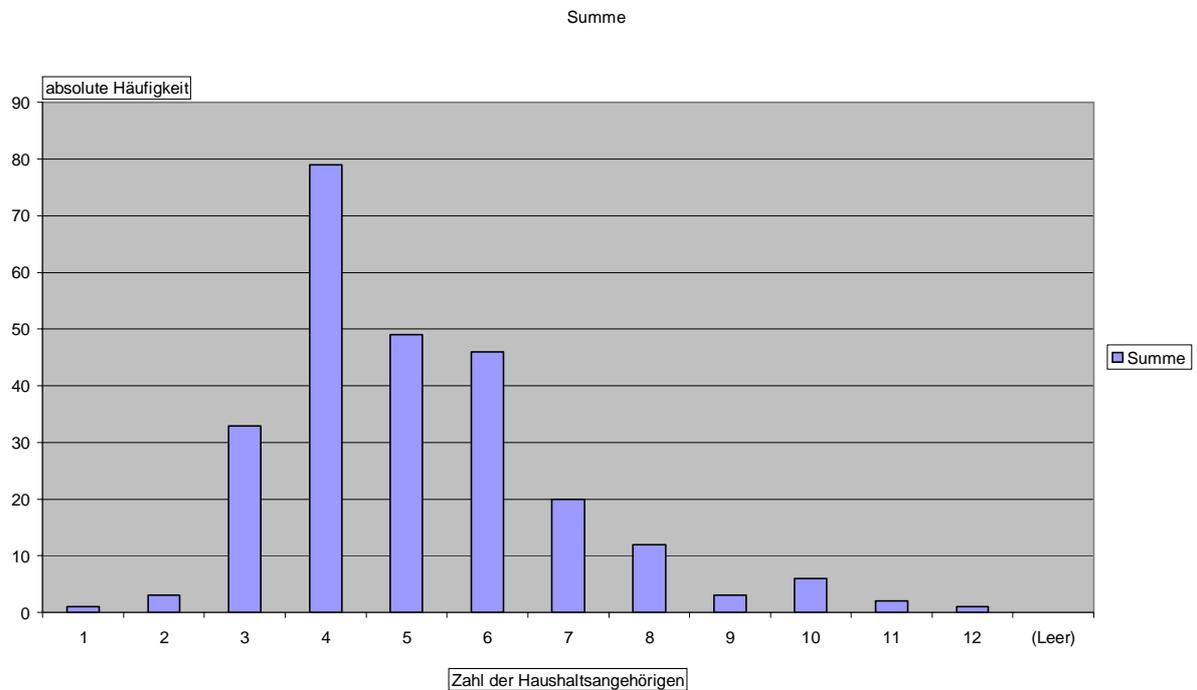
- Auf dem Gebiet der Microloans sollte vermehrt über das Angebot von Notkrediten für die Haushalte speziell in den von Überflutungen und weiteren Naturkatastrophen bedrohten Gebieten Vietnams nachgedacht werden. Bei dieser Art von Krediten muss vor allem eine rasche Bereitstellung des Geldes zur Soforthilfe nach solchen Ereignissen gewährleistet sein. Derartige Kredite sind notwendig, weil in Vietnam Kredite für kurzfristig nötig werdende Konsumzwecke bislang weitestgehend dem persönlichen Umfeld der Haushalte entstammen, welches im Falle einer Naturkatastrophe höchstwahrscheinlich ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen und zur nötigen Hilfe kaum fähig ist.
- Bezüglich Krankenversicherungen sollte angesichts der geringen vorhandenen Erfahrung innerhalb der Versicherungslandschaft Vietnams und der Komplexität dieser Produktparte sowie wegen einer Reihe von schlechten Erfahrungen in anderen Ländern der Welt kein vorschnelles, womöglich nicht tragfähiges Konzept auf den Weg gebracht werden.

Anhang

A: Statistische Tabellen und Grafiken zu den analysierten Aspekten (geordnet nach ihrem ersten Vorkommen in der Untersuchung)

Ad 3.3:

- Anzahl der Haushaltsmitglieder



Kennzahlen

Anzahl der Haushalte n=255

Gesamtzahl der Personen 1300

Verteilung der Haushaltsgrößen

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 (Leer)	Gesamtergebnis
1	3	33	79	49	46	20	12	3	6	2	1	255

Varianz der Haushaltsgröße 3,155094

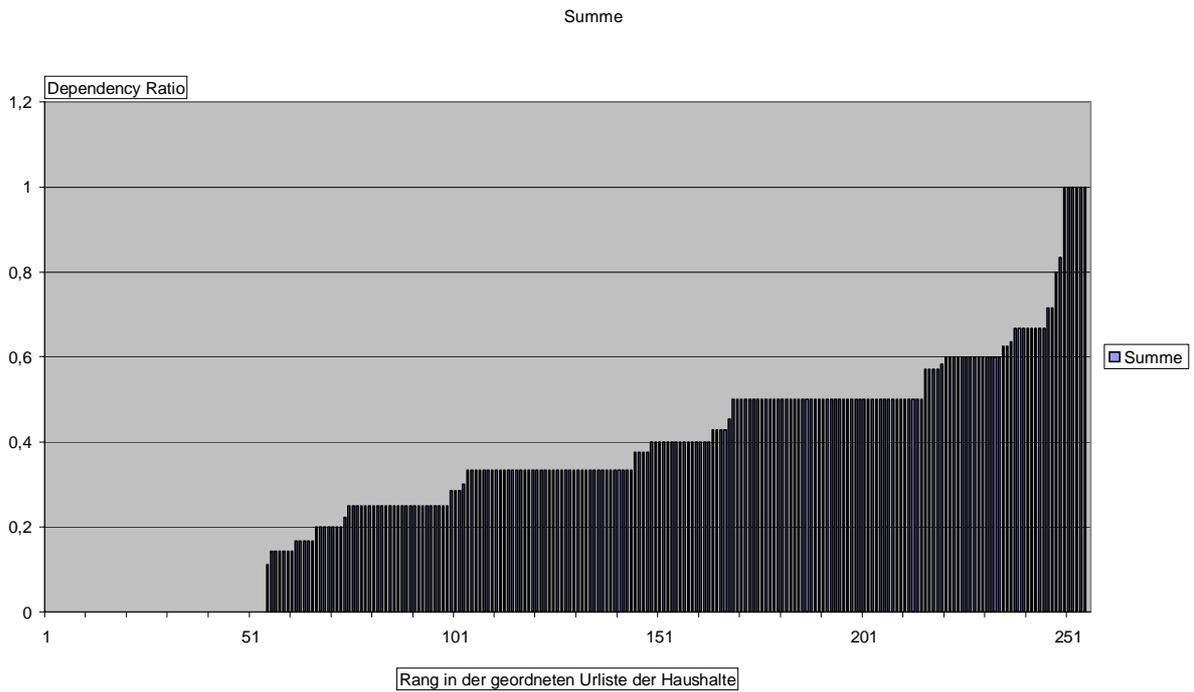
Standardabweichung 1,776258

Durchschnitt der Haushaltsgröße 5,098039

Median 5

Quelle: 1hhmembers1.xls

- Dependency-Verhältnis

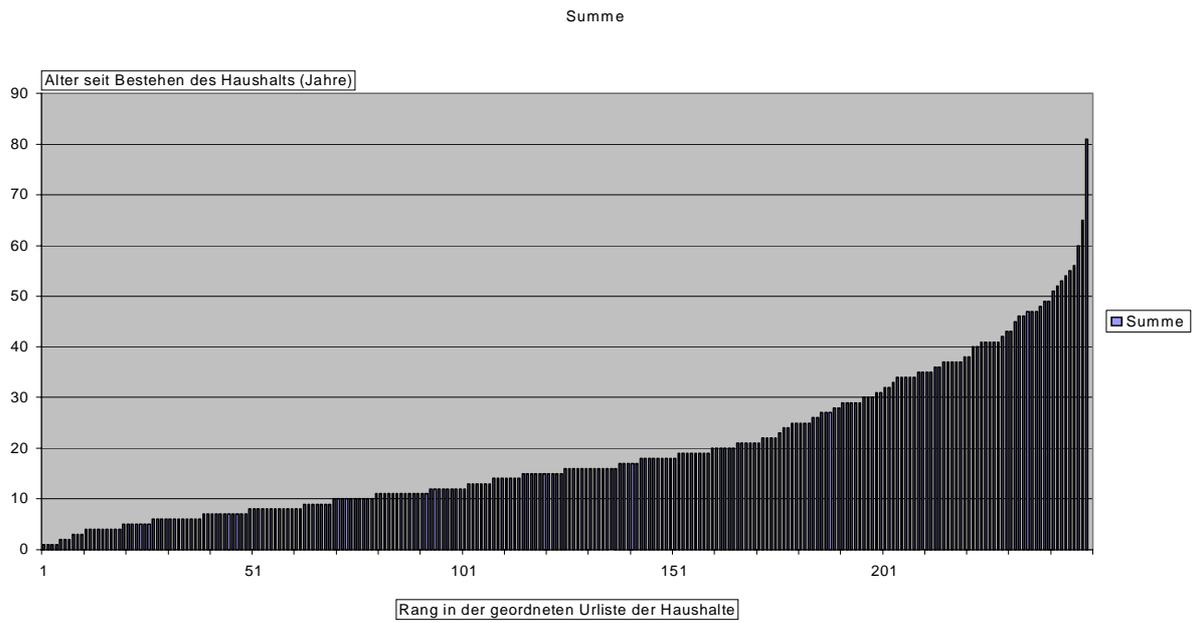


Kennzahlen Anteil der Abhängigen (DepRatio) bei n=255

Spanne	[0, 1]
häufigster Wert	0 (54 mal)
zweithäufigster Wert	0,5 (47 mal)
Mittelwert	0,334185
Varianz	0,054959
Standardabweichung	0,234434
Median	0,333

Quelle: 2tab2_1 hhmembers dependency all Abfrage.xls

- Zeitraum seit Bestehen des Haushalts



Kennzahlen HH-Alter (n=249)

Spanne

[1, 81]

Mittelwert

19,31727

Varianz

198,3773

Standardabweichung

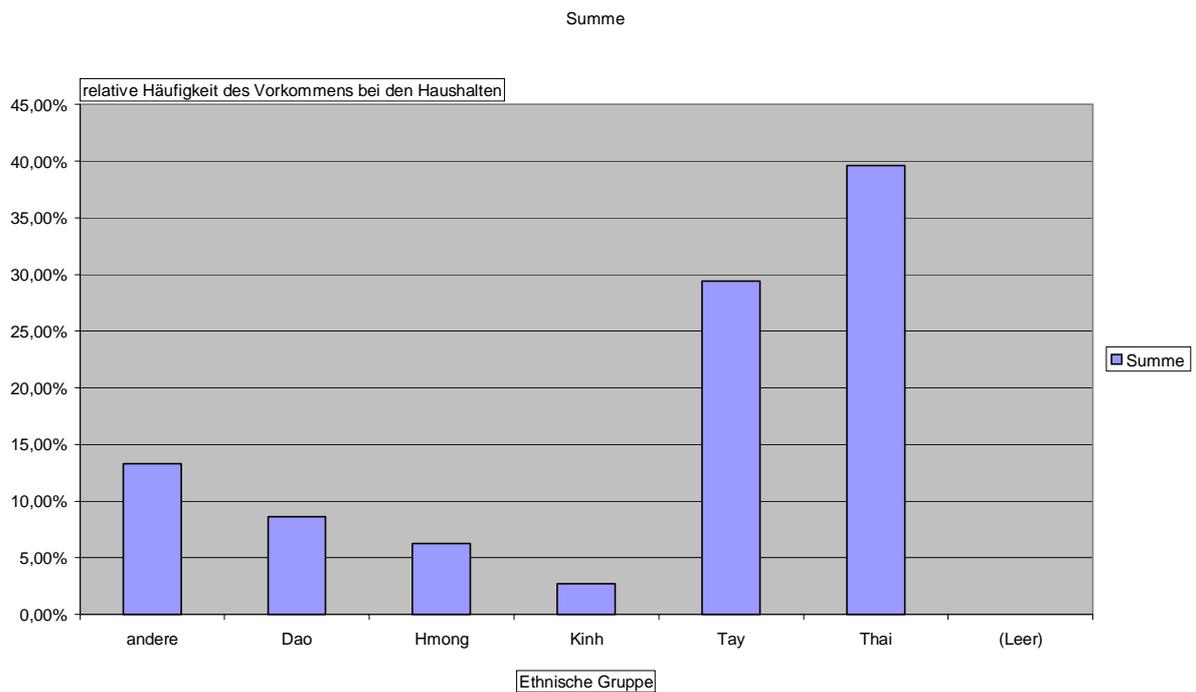
14,08465

Median

16

Quelle: 3tab1 Alter der HH Abfrage.xls

- Ethnizität



relative Häufigkeit des Vorkommens bei den Haushalten	
Ethnische Gruppe	Summe
andere	13,33%
Dao	8,63%
Hmong	6,27%
Kinh	2,75%
Tay	29,41%
Thai	39,61%
(Leer)	0,00%
Gesamtergebnis	100,00%

n=255

Quelle: 4s1tab1 Ethno kurz Abfrage + Provinz.xls

-Provinz

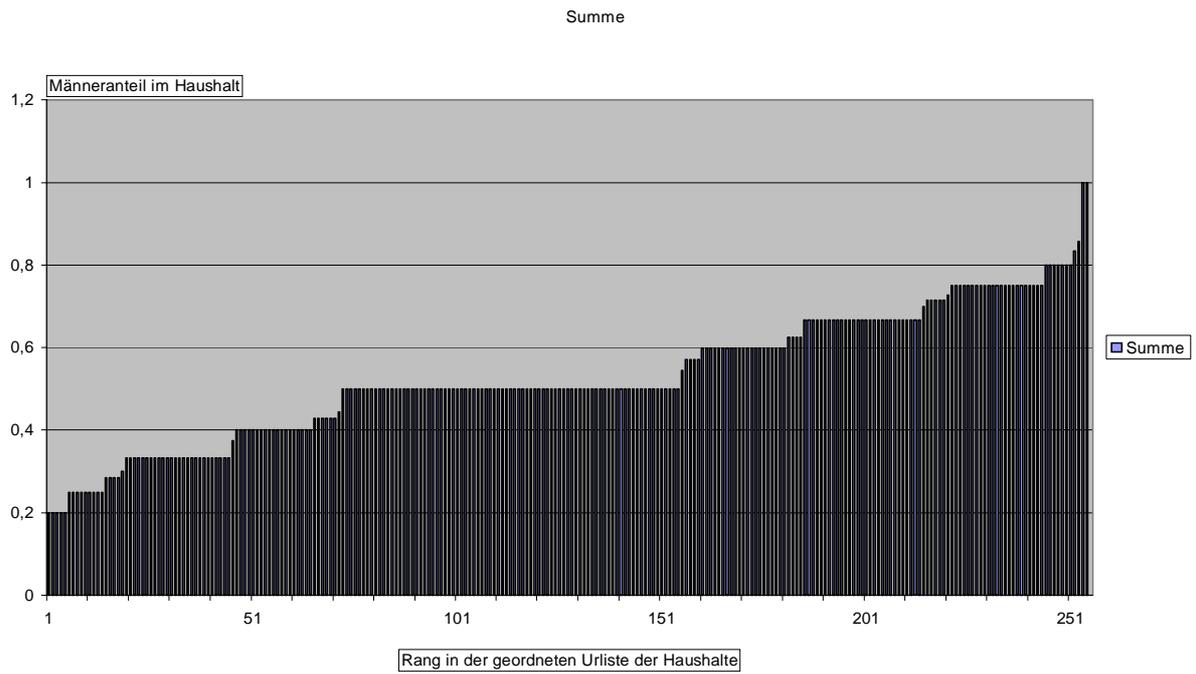
Kennzahlen Provinzverteilung (n=255)

Ba Be/ Bac Kan 118 Haushalte (643 Menschen)

Yen Chau/ Son La 137 (657)

Quelle: 4s1tab1 Ethno kurz Abfrage + Provinz.xls

- Männeranteil in den Haushalten



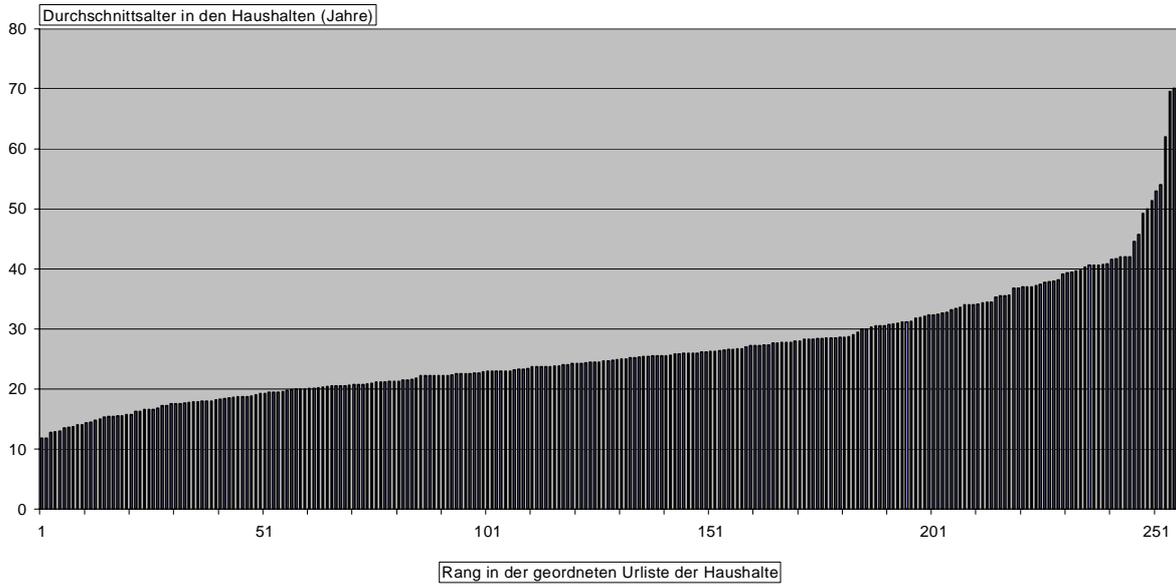
Kennzahlen Männerquote (n=255)

Spanne	[0,2; 1]
Durchschnitt	0,528055
häufigster Wert	0,5 (83)
Varianz	0,024412
Standardabweichung	0,156242
Median	0,5

Quelle: 6tab2_1 DemogGender Abfrage.xls

- Durchschnittsalter im Haushalt (n=255)

Summe

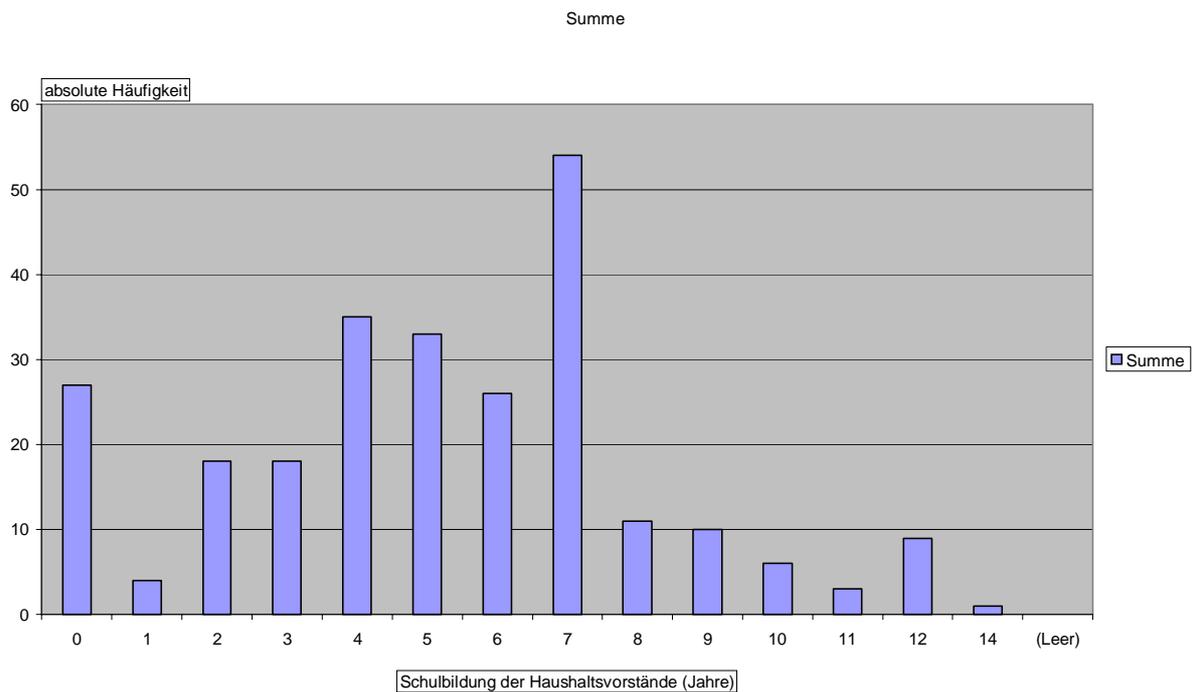


Kennzahlen des HH-Durchschnittsalters

Spanne	[11,8; 70]
Mittelwert	26,50268
Median	24,667
Varianz	86,11749
Standardabweichung	9,279951

Quelle: 7tab2_1 Durchschnittsalter im HH Abfrage.xls

- Bildungsgrad des Haushaltsvorstands



absolute Häufigkeit		
Schulbildung der Haushaltsvorstände (Jahre)	Summe	
	0	27
	1	4
	2	18
	3	18
	4	35
	5	33
	6	26
	7	54
	8	11
	9	10
	10	6
	11	3
	12	9
	14	1
(Leer)		
Gesamtergebnis		255

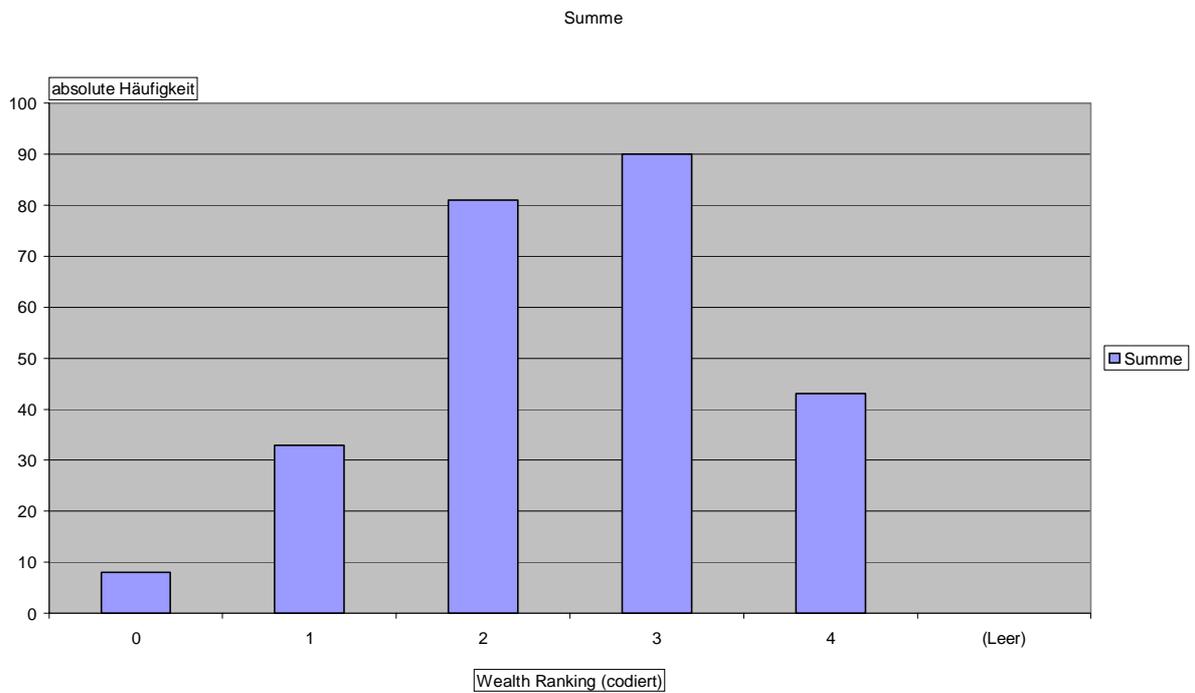
Kennzahlen Schuljahre hh-head (n=255):

Spanne	[0, 14]
häufigster Wert	7 (54x)
zweiter Wert	4 (35x)
Mittelwert	5,2
Median	5
Varianz	8,936471
Stand.abw.	2,989393

Quelle: 11tab2_1__2_2b headofhh Schuljahre.xls

Ad 3.4:

- Wealth Ranking



4=hungry, 3=poor, 2=medium, 1=better-off, 0=rich

Kennzahlen (n=255):

häufigster Wert 3 90 mal

zweith. Wert 2 81 mal

Median 3

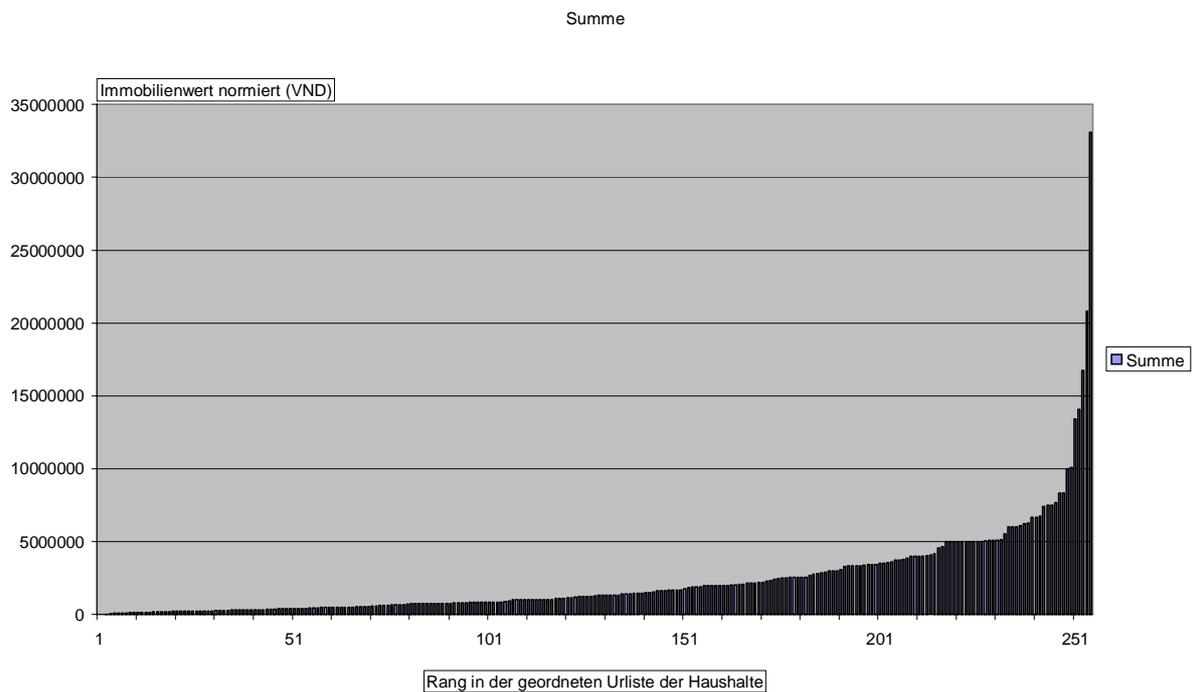
Mittelwert 2,498039

Varianz 1,03431

Stand.abw. 1,01701

Quelle: L5tab1WealthRanking Abfrage.xls

- Immobilienwert

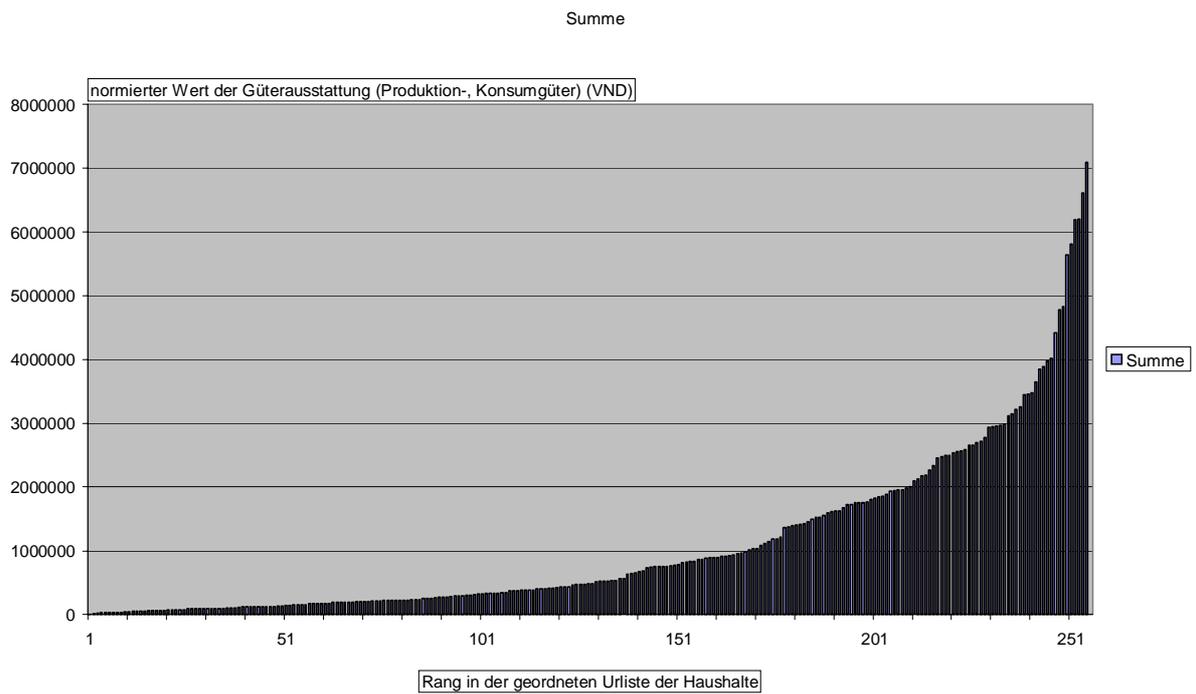


Housingwert normiert

Mittelwert	2353527,73
Standardfehler	208100,318
Median	1287500
Modus	250000
Standardabweichung	3323095,6
Stichprobenvarianz	1,1043E+13
Kurtosis	33,346295
Schiefe	4,67566448
Wertebereich	33075000
Minimum	0
Maximum	33075000
Summe	600149570
Anzahl	255

Quelle: LAWohlstand Abfrage.xls

- Produktions- und Konsumgüter



Kennzahlen (n=255):

Spanne

Mittelwert 1086994,506

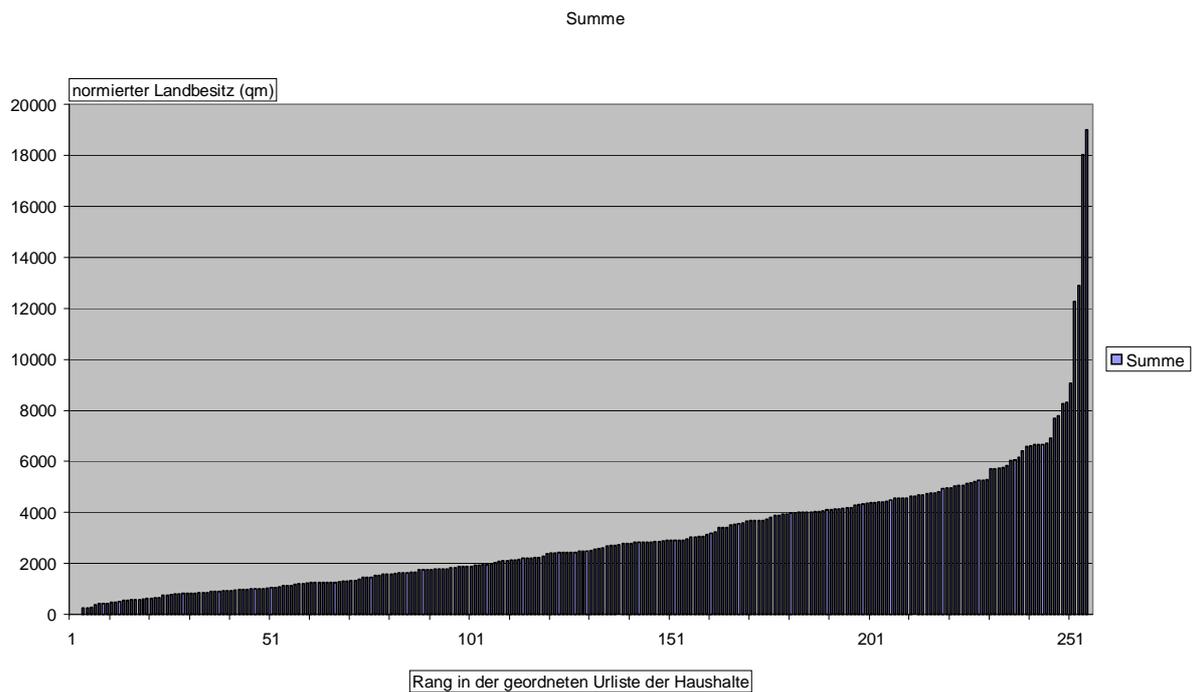
Median 478571

Varianz 1,76778E+12

Standardabweichung 1329577,182

Quelle: L1gueterwert normiert Abfrage.xls

- Landbesitz

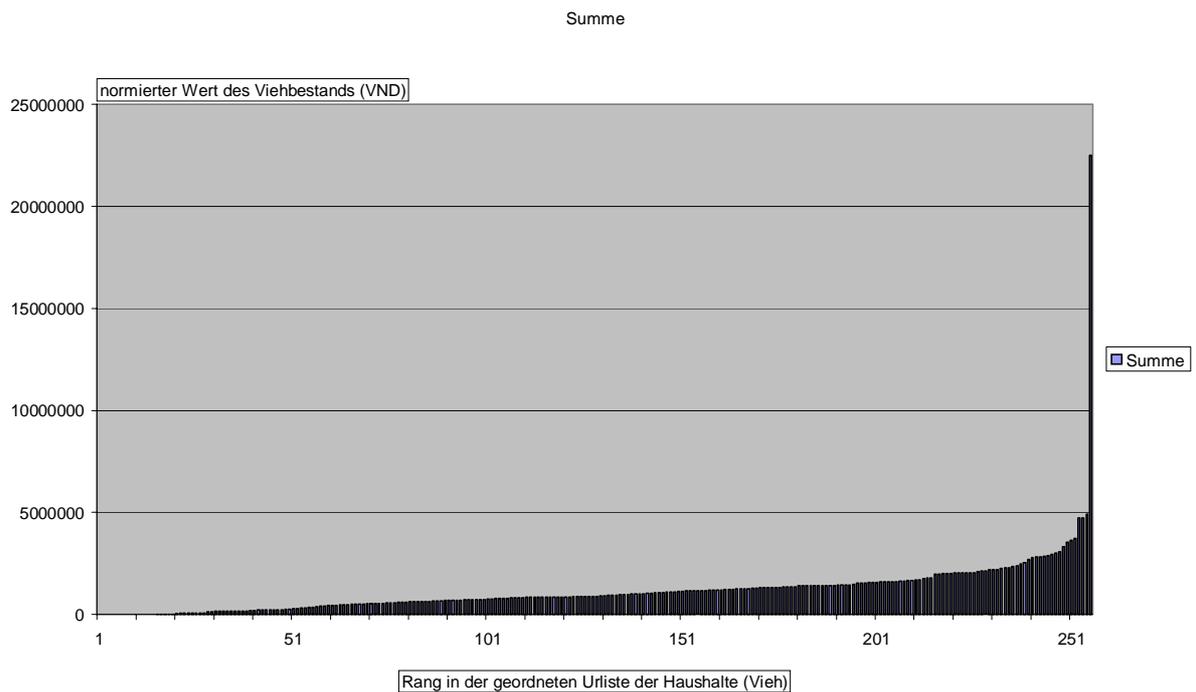


Quelle: L4landbesitznormiert+Abfrage.xls

<i>landbesitznorm</i>	
Mittelwert	2991,83922
Standardfehler	153,362855
Median	2479
Modus	0
Standardabweichung	2449,0084
Stichprobenvarianz	5997642,14
Kurtosis	12,9175895
Schiefe	2,70293158
Wertebereich	19000
Minimum	0
Maximum	19000
Summe	762919
Anzahl	255

Quelle: LAWohlstand Abfrage.xls

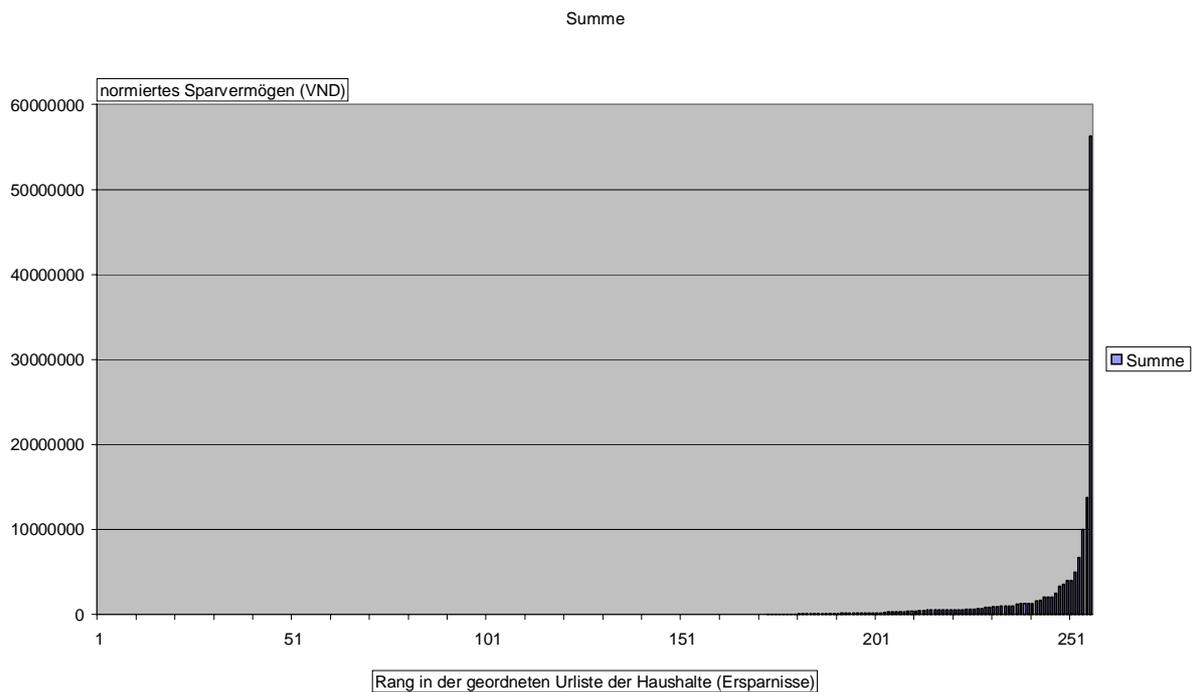
- Wert des Tierbestands



<i>normwertvieh</i>	
Mittelwert	1080816,7
Standardfehler	55331,4024
Median	898333
Modus	0
Standardabweichung	883571,64
Stichprobenvarianz	7,807E+11
Kurtosis	3,06376138
Schiefe	1,4220905
Wertebereich	4938000
Minimum	0
Maximum	4938000
Summe	275608259
Anzahl	255

Quelle: LAWohlstand Abfrage.xls

- Sparvermögen



Sparen normiert

Mittelwert	358026,6
Standardfehler	81167,9459
Median	0
Modus	0
Standardabweichung	1296148,15
Stichprobenvarianz	1,68E+12
Kurtosis	59,0199508
Schiefe	6,97893755
Wertebereich	13750000
Minimum	0
Maximum	13750000
Summe	91296783
Anzahl	255

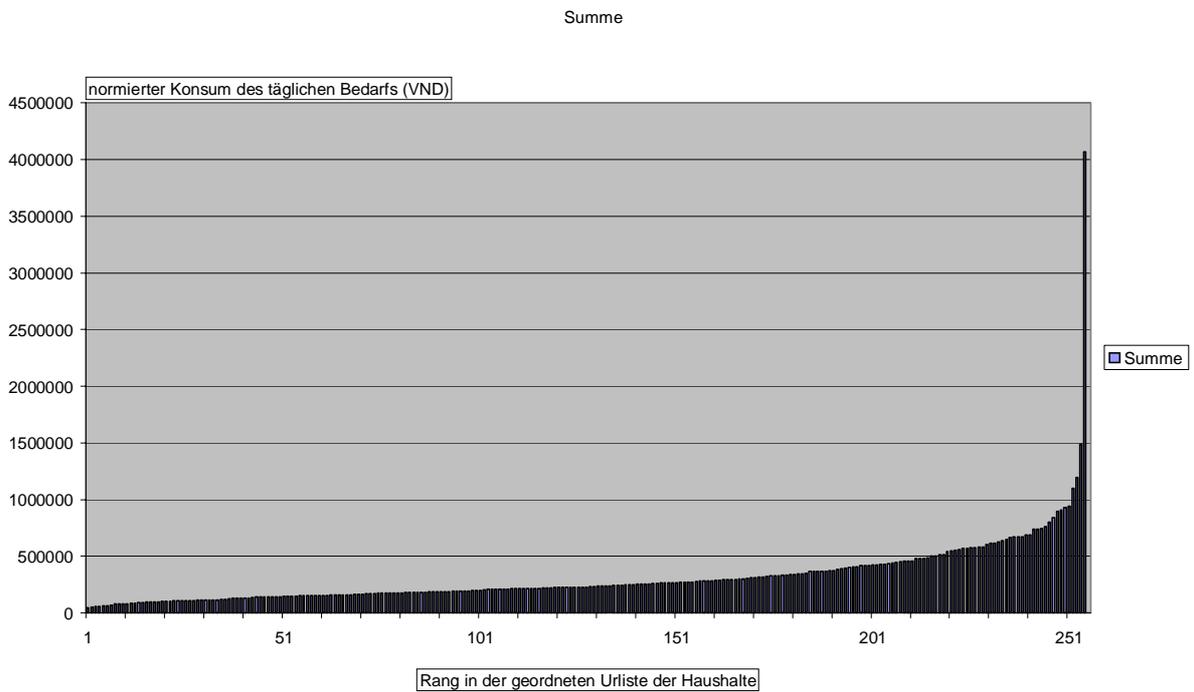
Quelle: L3tab8_2d Sparvermögen normiert Abfrage.xls

- Korrelationen der verschiedenen Besitztümer

	<i>Normbesitz monetär</i>	<i>landbesitznorm</i>	<i>gwernormiert</i>	<i>Sparen normiert</i>	<i>normwertvieh</i>	<i>Housingwert normiert</i>
Normbesitz monetär	1,000					
landbesitznorm	0,125	1,000				
gwernormiert	0,633	0,164	1,000			
Sparen normiert	0,729	-0,021	0,307	1,000		
normwertvieh	0,324	0,146	0,276	0,082	1,000	
Housingwert normiert	0,913	0,096	0,379	0,586	0,090	1,000

Quelle: LAWohlstand Abfrage.xls

- Konsum des täglichen Bedarfs

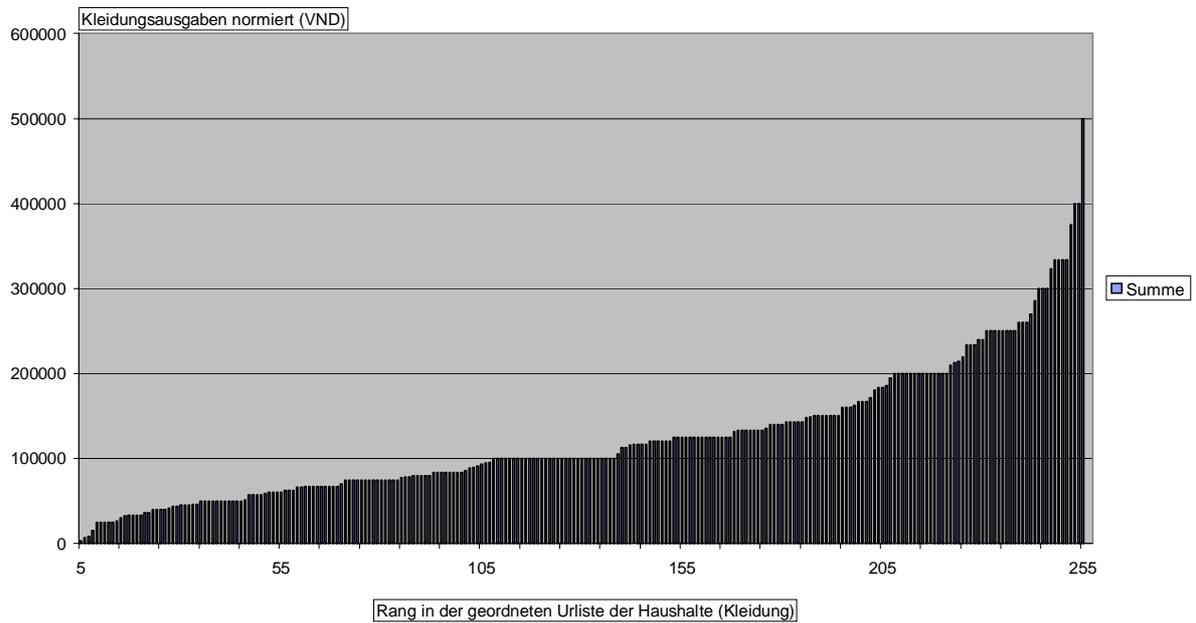


<i>normierter Konsum</i>	
Mittelwert	315276,337
Standardfehler	19940,1687
Median	228800
Modus	194400
Standardabweichung	318418,959
Stichprobenvarianz	1,0139E+11
Kurtosis	76,2472663
Schiefte	7,01675034
Wertebereich	4021020
Minimum	46200
Maximum	4067220
Summe	80395466
Anzahl	255

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

- Ausgaben für Kleidung

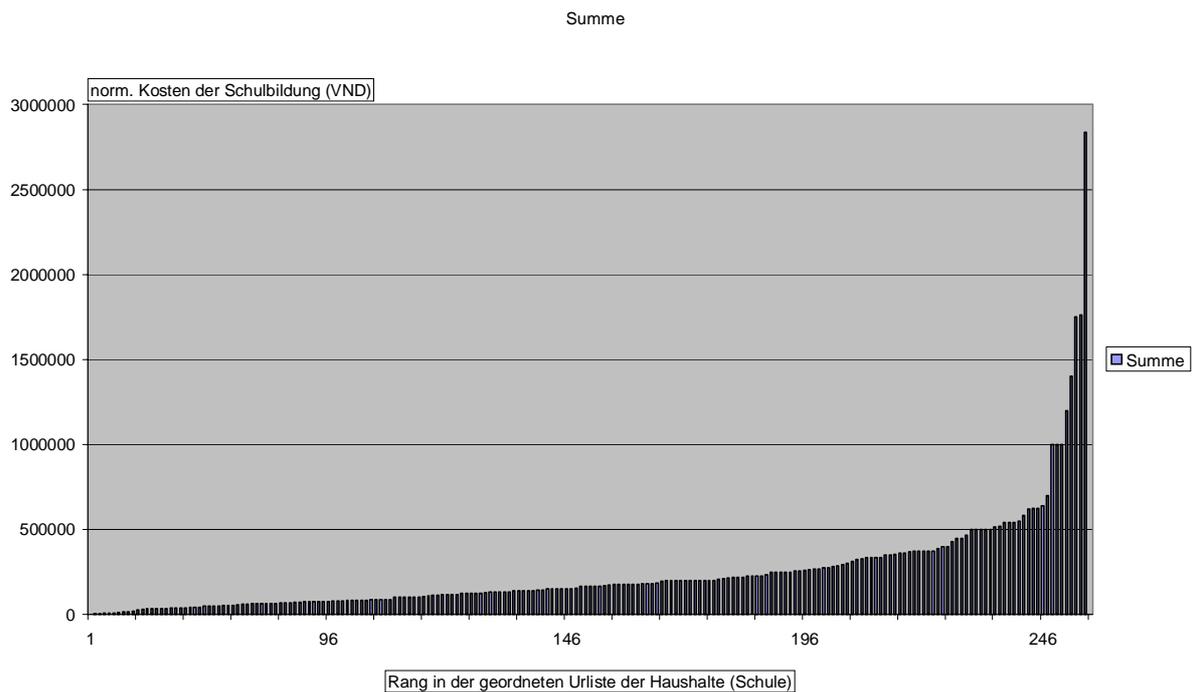
Summe



<i>Kleidung</i>		<i>€</i>
Mittelwert	122174,882	
Standardfehler	5082,53054	
Median	100000	
Modus	100000	
Standardabweichung	81161,5041	
Stichprobenvarianz	6587189748	
Kurtosis	2,44141685	
Schiefe	1,36802881	
Wertebereich	500000	
Minimum	0	
Maximum	500000	
Summe	31154595	
Anzahl	255	

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

- Kosten für Schulbildung

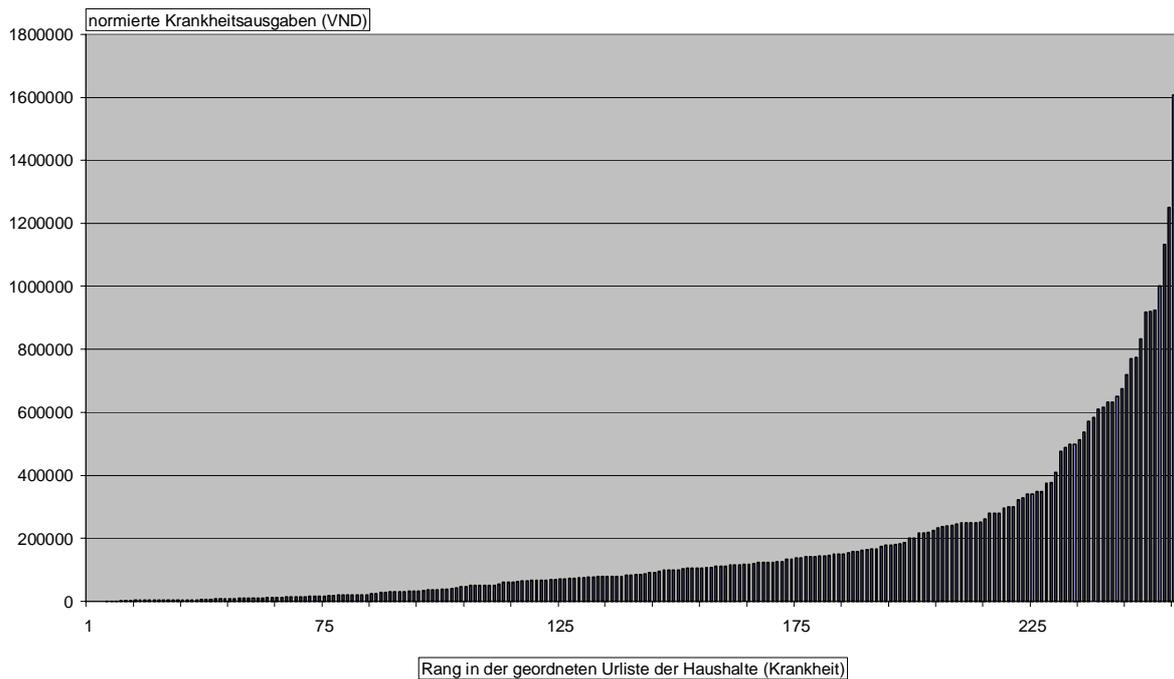


Edunormkosten

Mittelwert	201638,18
Standardfehler	18719,2531
Median	125000
Modus	0
Standardabweichung	298922,501
Stichprobenvarianz	8,9355E+10
Kurtosis	29,457503
Schiefe	4,50821542
Wertebereich	2833333
Minimum	0
Maximum	2833333
Summe	51417736
Anzahl	255

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

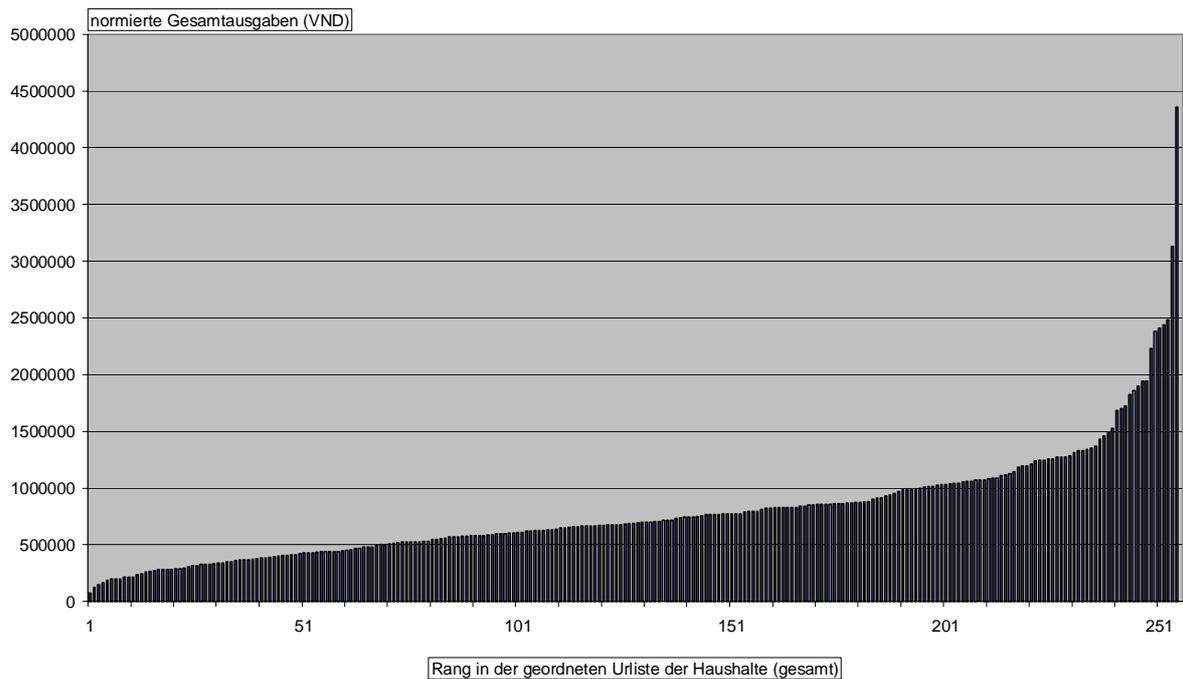
- Ausgaben für Krankheit



<i>Krankheit</i>	<i>Statistik</i>
Mittelwert	152770,275
Standardfehler	14622,308
Median	73333
Modus	0
Standardabweichung	233499,533
Stichprobenvarianz	5,4522E+10
Kurtosis	9,94507636
Schiefe	2,85341771
Wertebereich	1607143
Minimum	0
Maximum	1607143
Summe	38956420
Anzahl	255

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

- normierte Gesamtausgaben



Standardausgaben

Mittelwert	791859,675
Standardfehler	31616,8275
Median	689000
Modus	466000
Standardabweichung	504880,247
Stichprobenvarianz	2,549E+11
Kurtosis	11,7983792
Schiefe	2,58138781
Wertebereich	4281173
Minimum	72714
Maximum	4353887
Summe	201924217
Anzahl	255

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

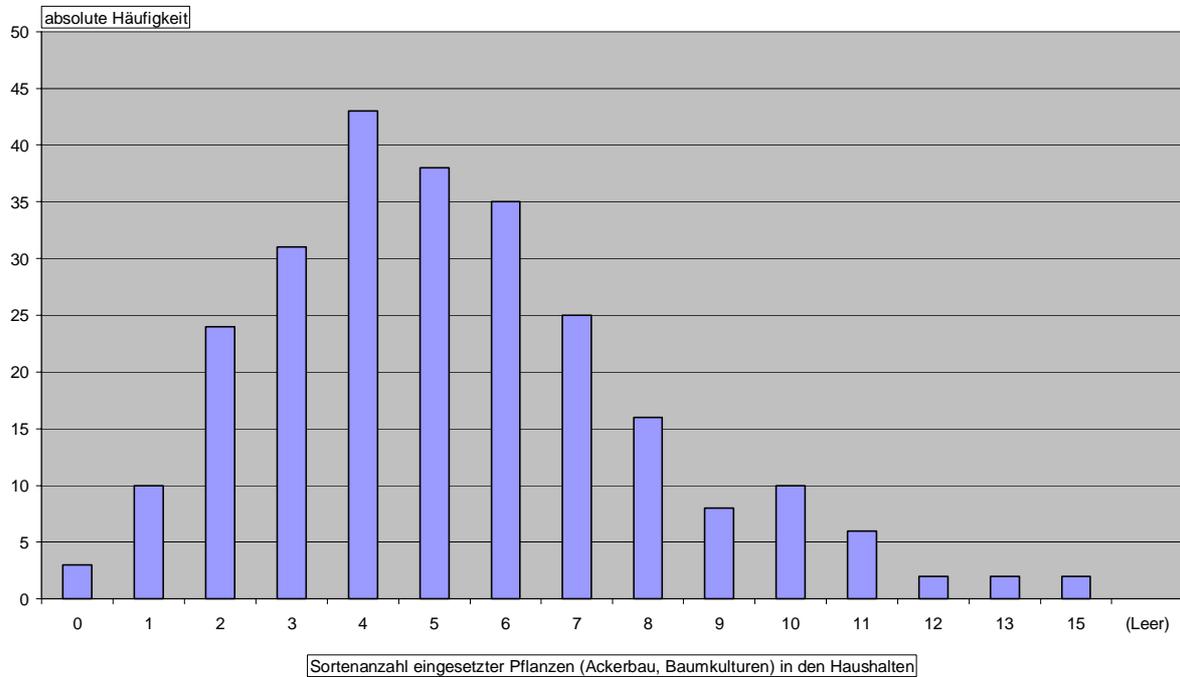
- Korrelationen der verschiedenen Aufwendungen

	normierter Konsum	Kleidung	Edunormkosten	Krankheit	Standardausgaben
normierter Konsum	1,000				
Kleidung	0,090	1,000			
Edunormkosten	0,019	0,173	1,000		
Krankheit	-0,130	0,010	0,039	1,000	
Standardausgaben	0,596	0,324	0,650	0,405	1,000

Quelle: L11Standardausgaben Abfrage.xls

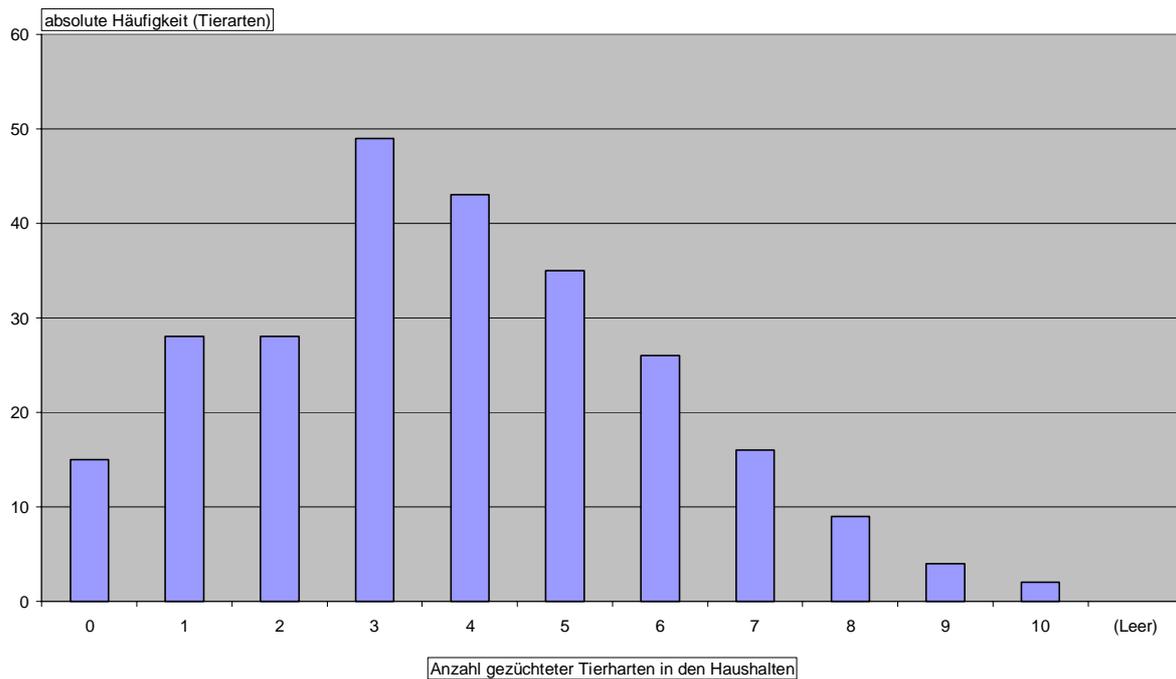
-Einkommensdiversifizierung in der Landwirtschaft:

Ackerbau und Baumkulturen



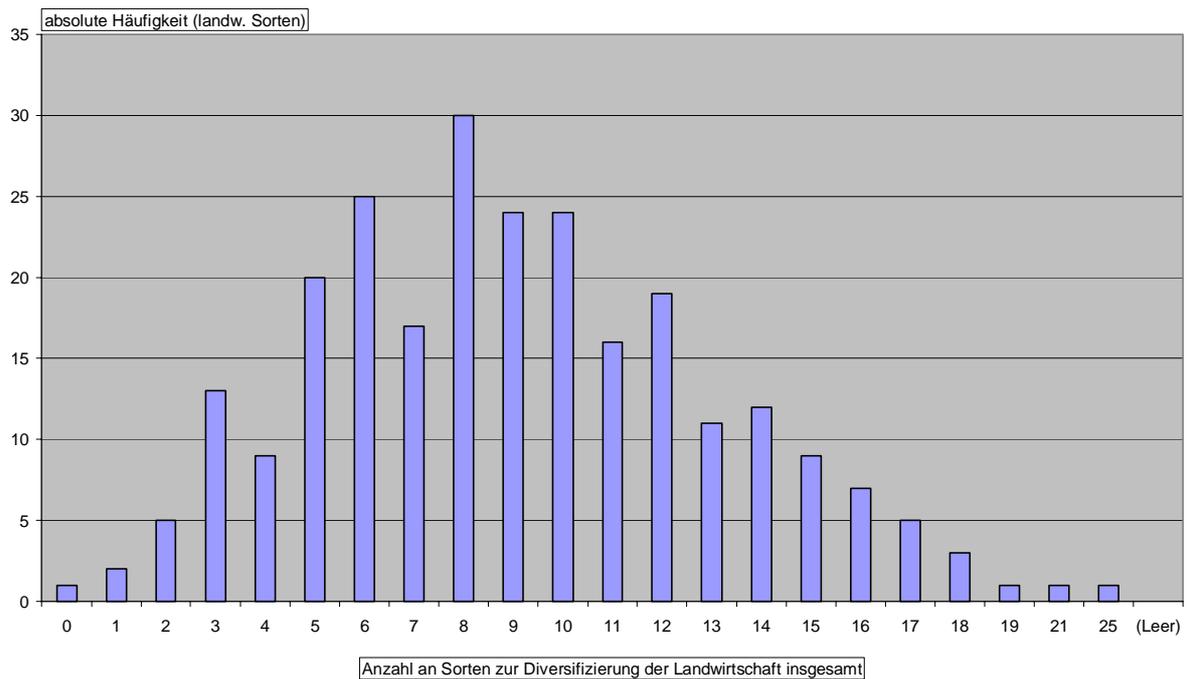
<i>Pflanzdiv</i>	
Mittelwert	5,27058824
Standardfehler	0,17119806
Median	5
Modus	4
Standardabweichung	2,73381379
Stichprobenvarianz	7,47373784
Kurtosis	0,76195545
Schiefe	0,76422017
Wertebereich	15
Minimum	0
Maximum	15
Summe	1344
Anzahl	255

Viehzucht



<i>Tierdiv</i>	
Mittelwert	3,81960784
Standardfehler	0,13857064
Median	4
Modus	3
Standardabweichung	2,21279561
Stichprobenvarianz	4,89646441
Kurtosis	-0,32345792
Schiefe	0,31809836
Wertebereich	10
Minimum	0
Maximum	10
Summe	974
Anzahl	255

Landwirtschaft gesamt

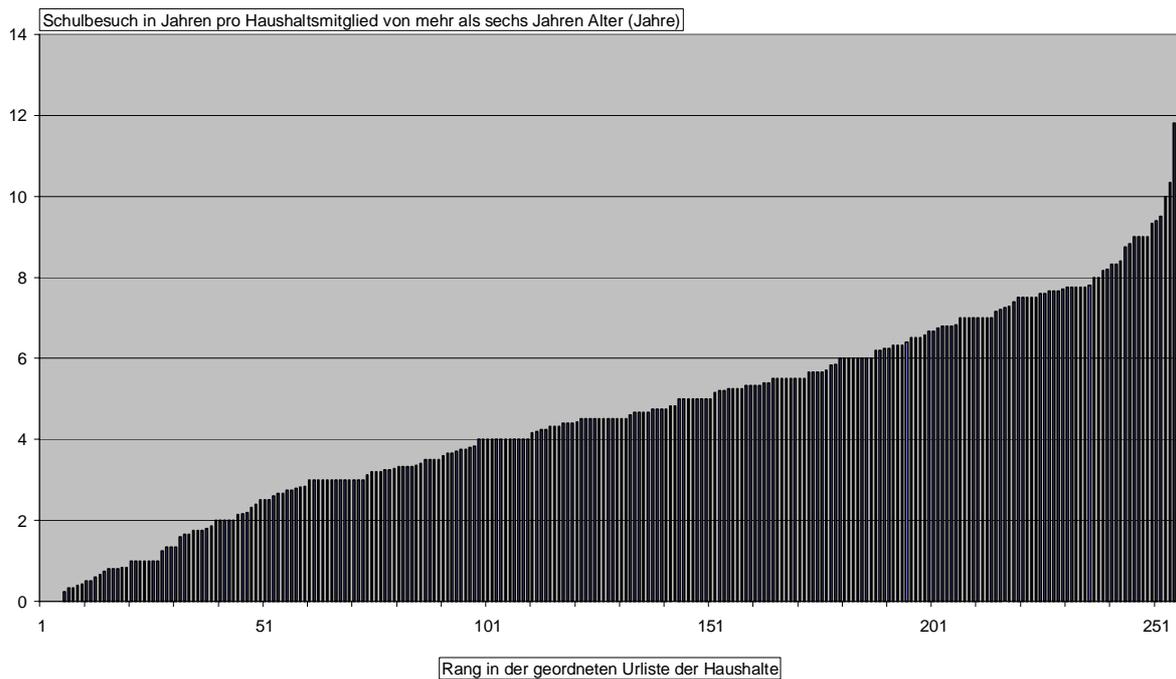


<i>Lwdiv</i>	
Mittelwert	9,09019608
Standardfehler	0,25624591
Median	9
Modus	8
Standardabweichung	4,091919
Stichprobenvarianz	16,7438011
Kurtosis	0,27972878
Schiefe	0,46982264
Wertebereich	25
Minimum	0
Maximum	25
Summe	2318
Anzahl	255

Quelle jeweils: L8Diversifik in-farm Abfrage.xls

Für weitere Informationen zur Beliebtheit eingesetzter Arten und Sorten vgl. Datei „Screenshots von Pivotcharts.doc“ sowie die Ergebnisse der daraus ersichtlichen Datenbankabfragen.

-Bildungsgrad innerhalb der Haushalte (Schuljahre)

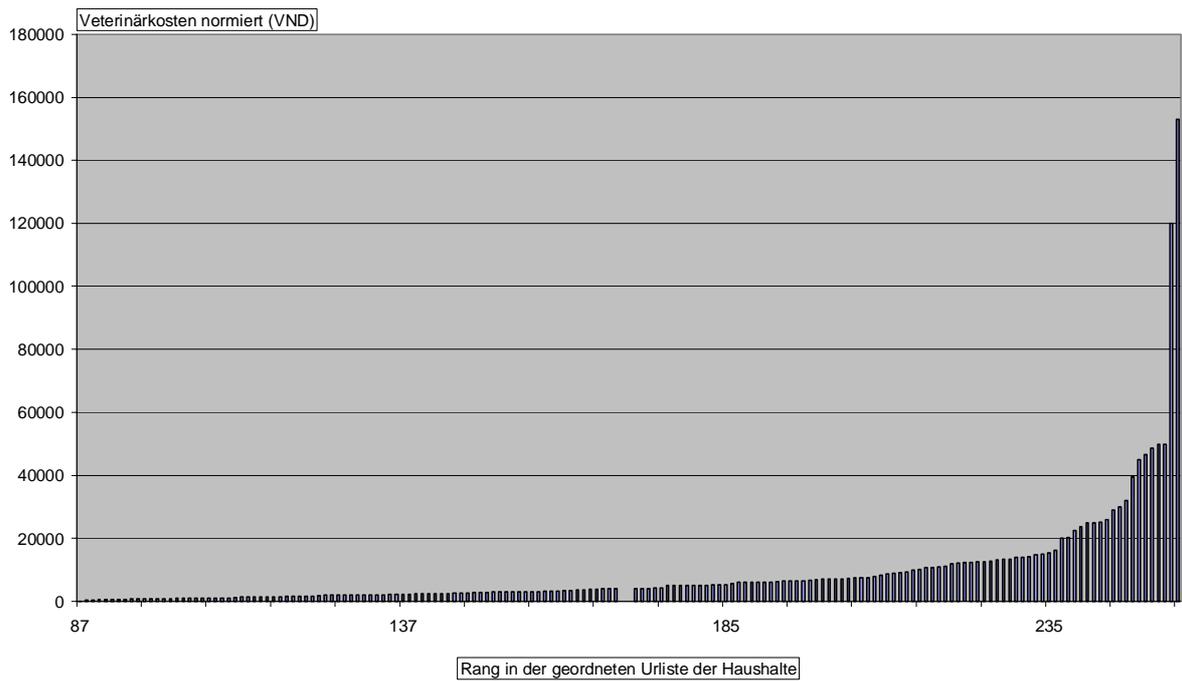


<i>Schuljahre norm</i>		<i>Klasse bis (Schuljahre)</i>		<i>Häufigkeit</i>
			1	27
Mittelwert	4,57262		2	17
Standardfehler	0,15002		3	29
Median	4,5		4	37
Modus	3		5	41
Standardabweichung	2,395628		6	36
Stichprobenvarianz	5,739034		7	27
Kurtosis	-0,47332		8	24
Schiefe	0,117503		9	11
Wertebereich	11,8	und größer		6
Minimum	0			
Maximum	11,8			
Summe	1166,018			
Anzahl	255			

Quelle: L7tab2_2b yearsofschoolgt6 Abfrage.xls

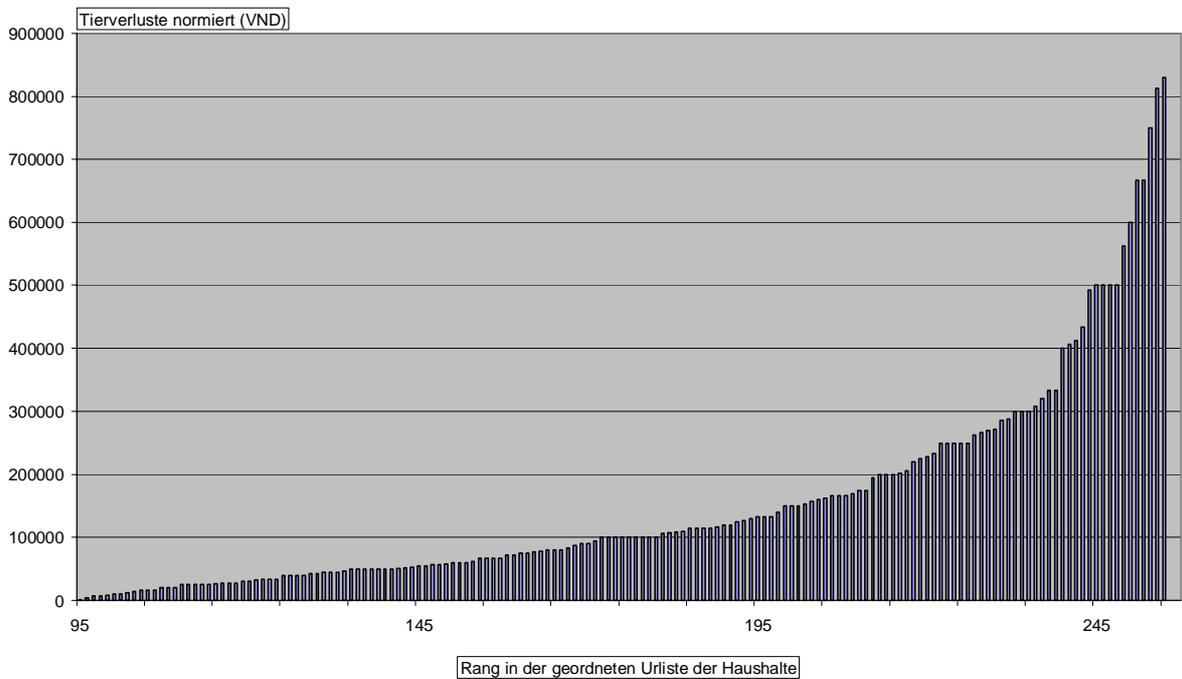
Ad 3.5:

- Kosten für tierärztliche Behandlung



Quelle: R1tab5_2Veterinärkosten normiert Abfrage.xls

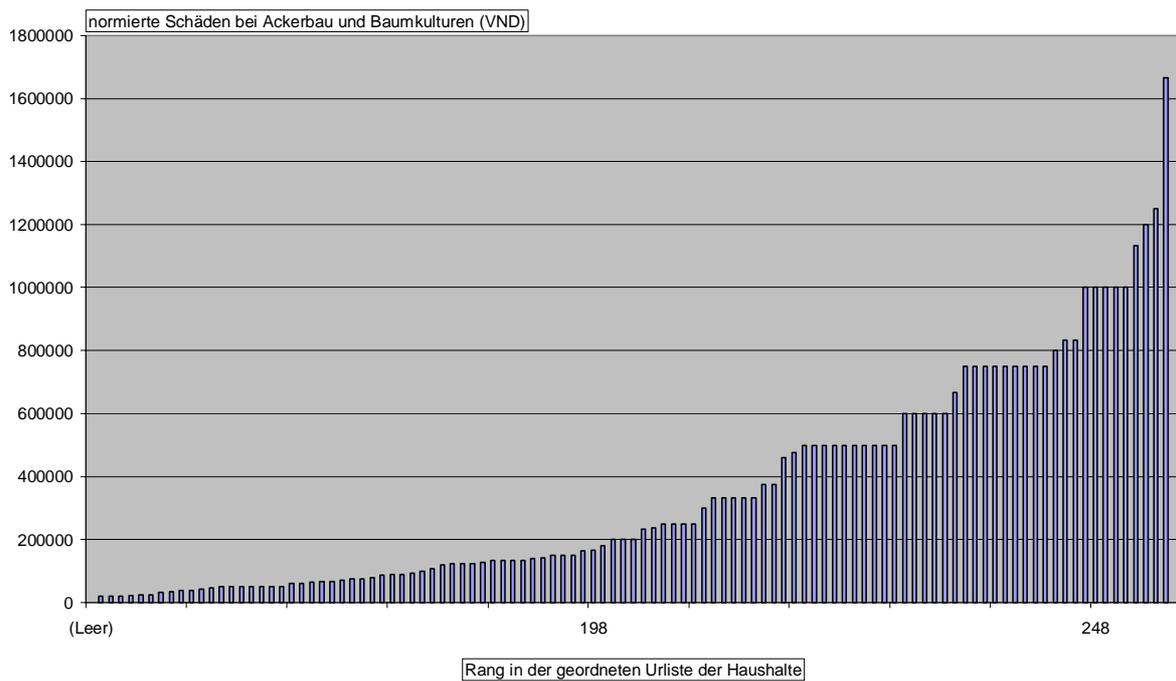
- Tod von Nutztieren



	<i>Tierverlust normiert</i>	<i>Klasse</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Kumuliert %</i>
		100000	180	70,59%
Mittelwert	97534,99	200000	35	84,31%
Standardfehler	9439,263	300000	20	92,16%
Median	40000	400000	5	94,12%
Modus	0	500000	8	97,25%
Standardabweichung	150732,9	600000	2	98,04%
Stichprobenvarianz	2,27E+10	700000	2	98,82%
Kurtosis	6,773136	und größer	3	100,00%
Schiefe	2,453431			
Wertebereich	830000			
Minimum	0			
Maximum	830000			
Summe	24871423			
Anzahl	255			

Quelle: R1tab5_5b Tierverlust normiert Abfrage.xls

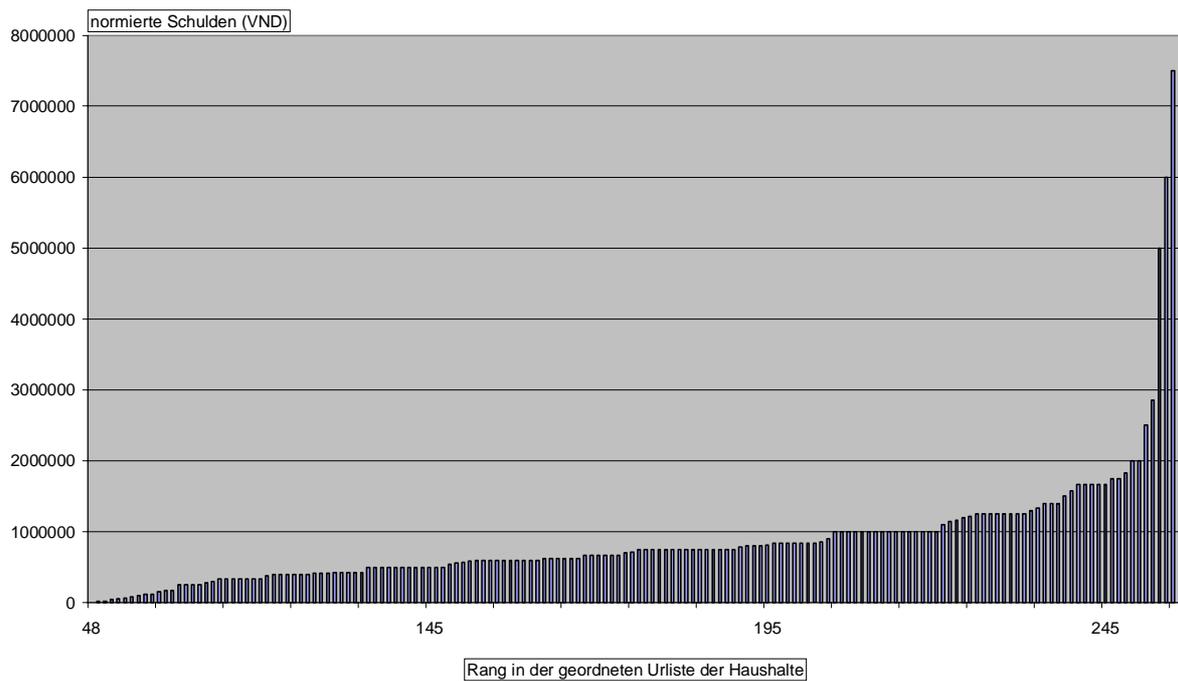
- Ernteschäden



	<i>missernte norm</i>	<i>Klasse</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Kumuliert %</i>
		100000	181	70,98%
Mittelwert	149643,6	200000	21	79,22%
Standardfehler	17792,78	300000	7	81,96%
Median	0	400000	7	84,71%
Modus	0	500000	12	89,41%
Standardabweichung	284127,9	600000	5	91,37%
Stichprobenvarianz	8,07E+10	700000	1	91,76%
Kurtosis	5,533089	800000	10	95,69%
Schiefe	2,334315	900000	2	96,47%
Wertebereich	1666667	1000000	5	98,43%
Minimum	0 und größer		4	100,00%
Maximum	1666667			
Summe	38159108			
Anzahl	255			

Quelle: R2tab6_2b Missernte norm Abfrage.xls

- Risiken durch Kredite

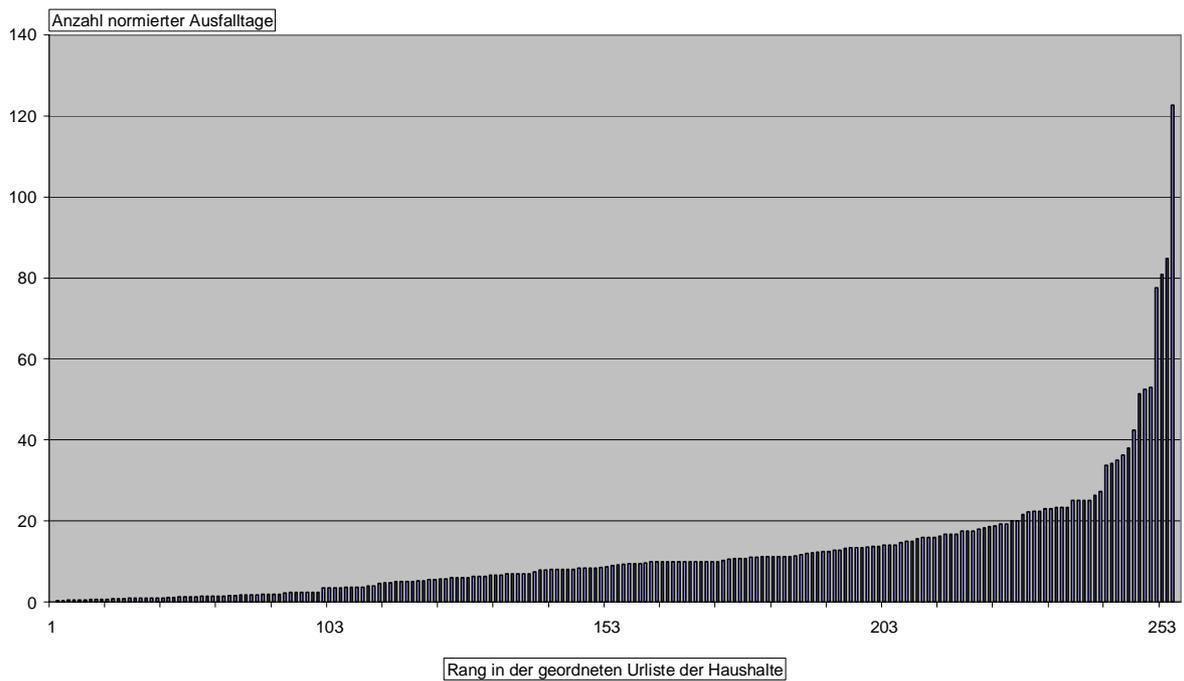


Schulden normiert

Mittelwert	551855,4
Standardfehler	51316,67
Median	416667
Modus	0
Standardabweichung	819461,6
Stichprobenvarianz	6,72E+11
Kurtosis	29,91644
Schiefte	4,444648
Wertebereich	7500000
Minimum	0
Maximum	7500000
Summe	1,41E+08
Anzahl	255

Quelle: R3tab8_2b verschuldete HH norm Abfrage.xls

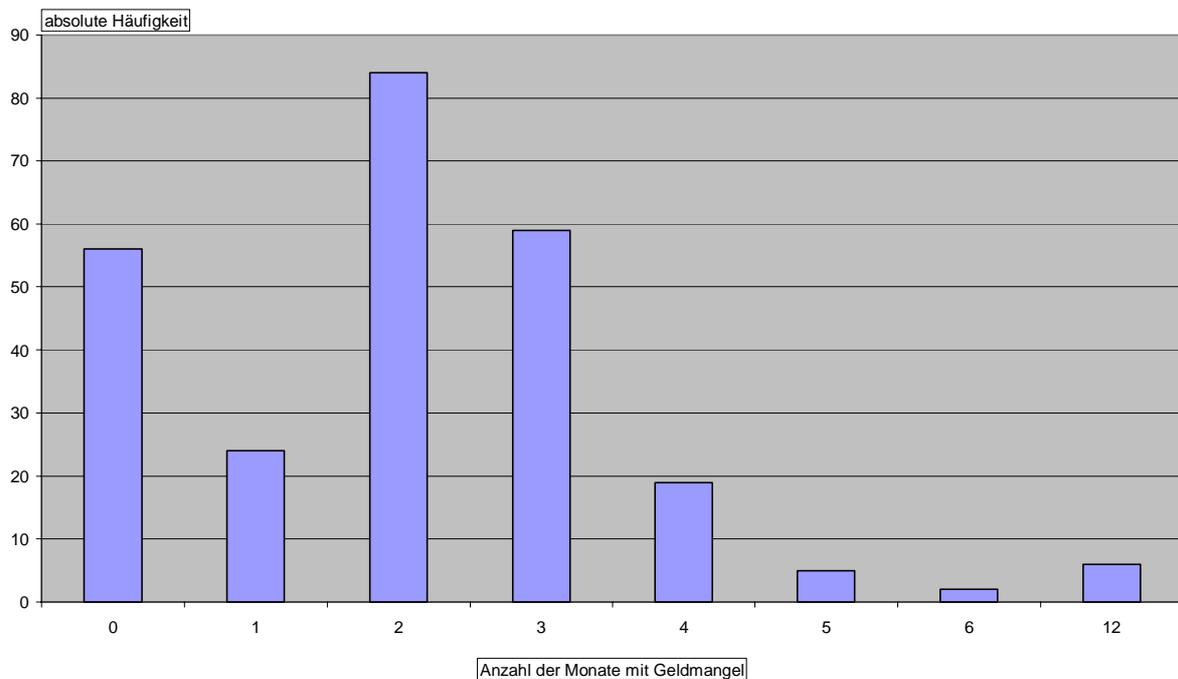
- Schäden durch gesundheitliche Risiken



<i>NormKKosten</i>		<i>Normausfalltage</i>		<i>Klasse (Ausfalltage)</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Kumuliert %</i>
Mittelwert	152770,275	Mittelwert	9,58603922	5	118	46,27%
Standardfehler	14622,308	Standardfehler	0,89305945	10	55	67,84%
Median	73333	Median	6	15	35	81,57%
Modus	0	Modus	0	20	19	89,02%
Standardabweichung	233499,533	Standardabweichung	14,2610158	25	13	94,12%
Stichprobenvarianz	5,4522E+10	Stichprobenvarianz	203,376573	30	2	94,90%
Kurtosis	9,94507636	Kurtosis	21,9697323	35	3	96,08%
Schiefe	2,85341771	Schiefe	3,9363775	40	2	96,86%
Wertebereich	1607143	Wertebereich	122,5	45	1	97,25%
Minimum	0	Minimum	0 und größer	50	0	97,25%
Maximum	1607143	Maximum	122,5		7	100,00%
Summe	38956420	Summe	2444,44			
Anzahl	255	Anzahl	255			

Quelle: R6tab2_1(_40) Krankheitskosten normiert Abfrage.xls

- Liquiditätsprobleme

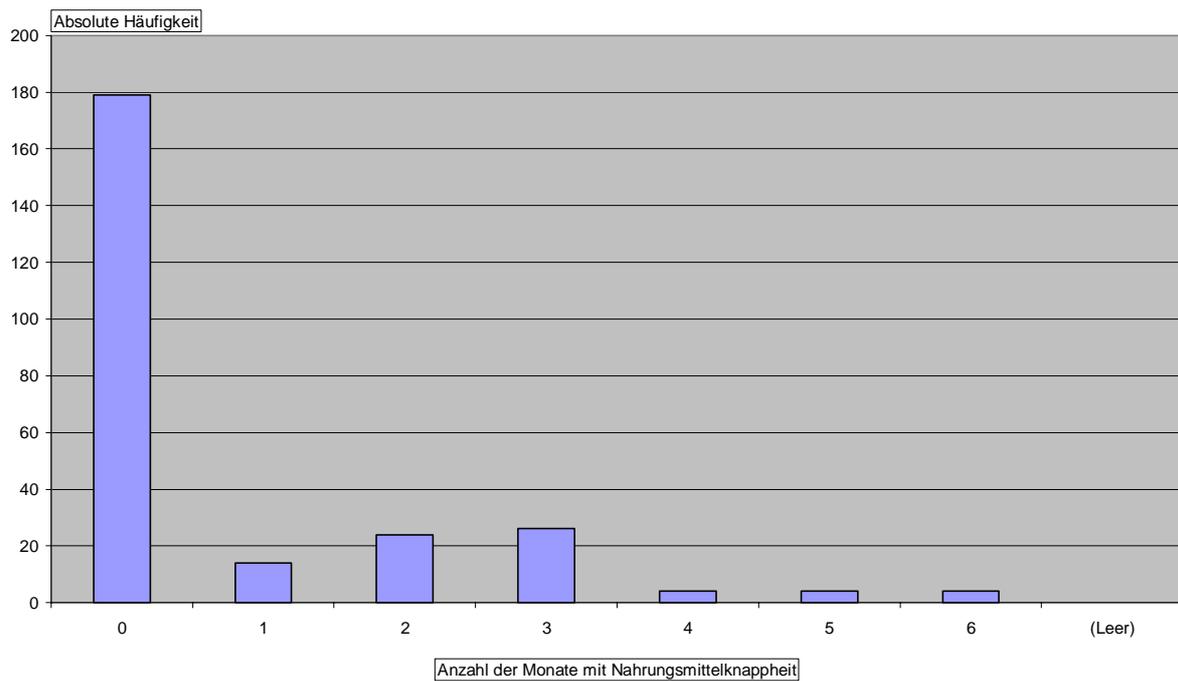


Monate mit Liquiditätsproblemen	
Mittelwert	2,17254902
Standardfehler	0,12746915
Median	2
Modus	2
Standardabweichung	2,03551909
Stichprobenvarianz	4,143337965
Kurtosis	10,64126447
Schiefe	2,567012196
Wertebereich	12
Minimum	0
Maximum	12
Summe	554
Anzahl	255

Klasse	Häufigkeit	Kumuliert %
0	56	21,96%
1	24	31,37%
2	84	64,31%
3	59	87,45%
4	19	94,90%
5	5	96,86%
6	2	97,65%
und größer	6	100,00%

Quelle: R4tab8_2c cash shortage Abfrage.xls

- Nahrungsmittelknappheit



<i>Monate mit knapper Nahrung</i>	
Mittelwert	0,784314
Standardfehler	0,087433
Median	0
Modus	0
Standardabweichung	1,396195
Stichprobenvarianz	1,949359
Kurtosis	2,690541
Schiefe	1,807796
Wertebereich	6
Minimum	0
Maximum	6
Summe	200
Anzahl	255

<i>Klasse</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Kumuliert %</i>
0	179	70,20%
1	14	75,69%
2	24	85,10%
3	26	95,29%
4	4	96,86%
5	4	98,43%
und größer	4	100,00%

Quelle: R5tab9_2 food shortage Abfrage.xls

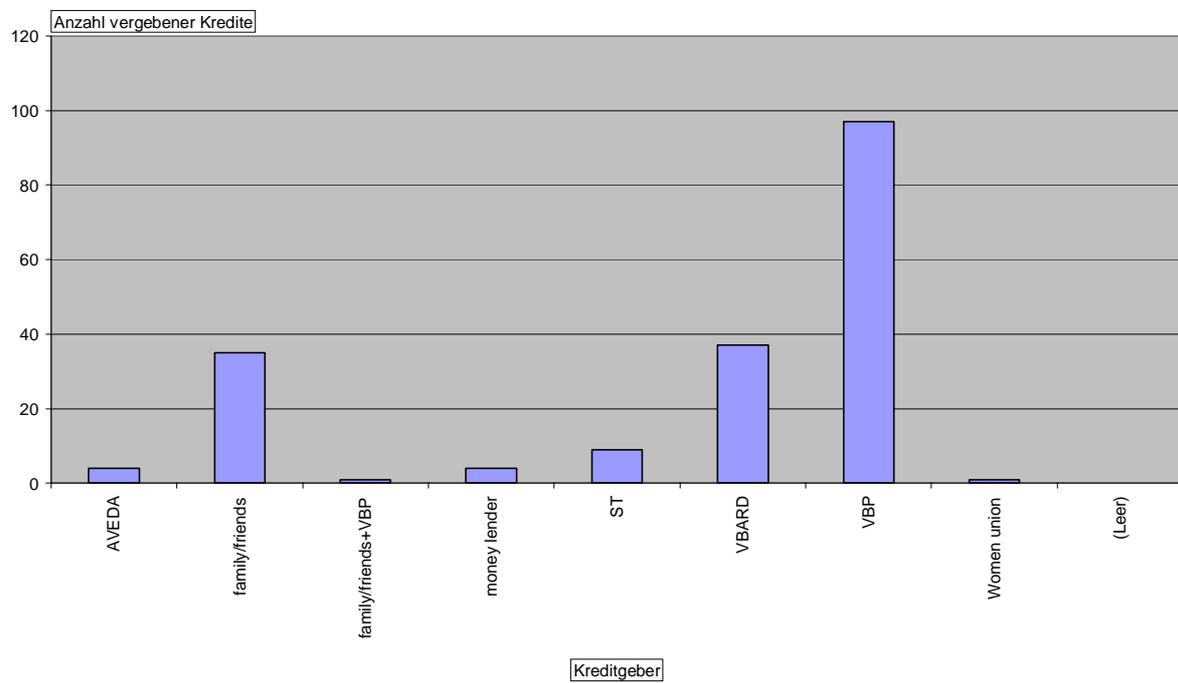
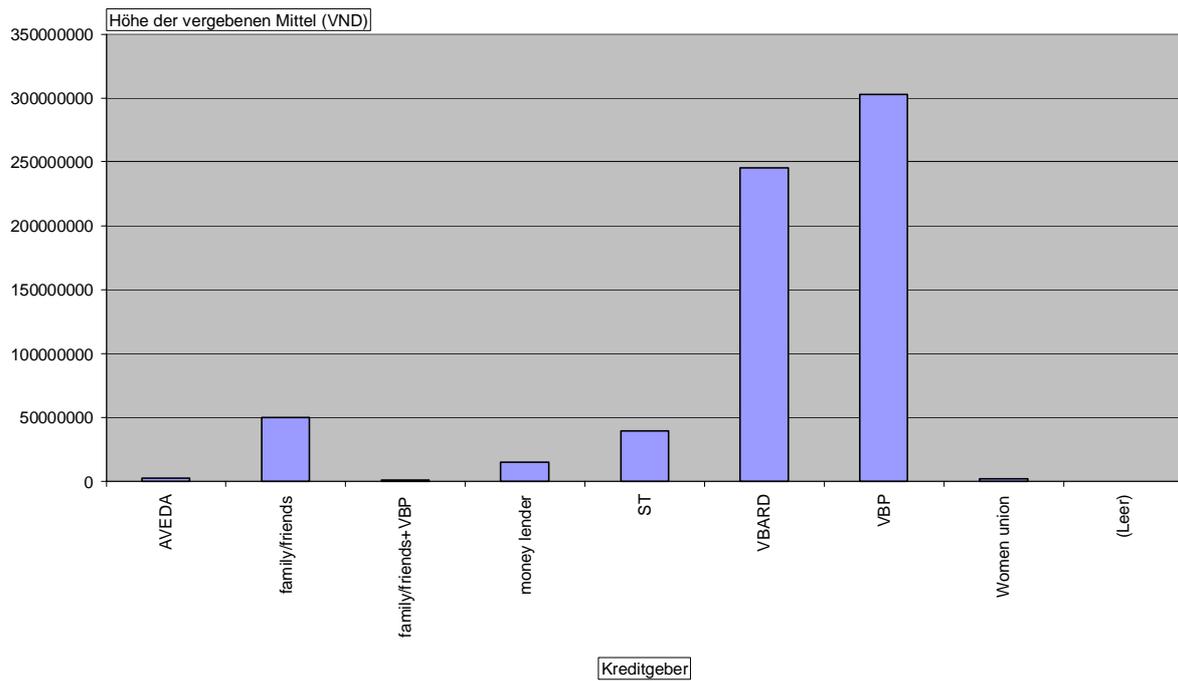
- Korrelation der Risiken

	<i>LiquiMonate</i>	<i>FoodMonate</i>	<i>NR TV</i>	<i>NR VK</i>	<i>NR VR</i>	<i>NR ME</i>	<i>NR KS</i>	<i>NR K.-Tage</i>	<i>NR Edu</i>
LiquiMonate	1,000								
FoodMonate	0,225	1,000							
NR TV	0,080	0,077	1,000						
NR VK	0,077	-0,032	-0,247	1,000					
NR VR	0,025	0,044	0,949	-0,216	1,000				
NR ME	-0,071	0,036	-0,019	-0,078	-0,018	1,000			
NR KS	0,001	-0,127	-0,109	0,051	-0,089	-0,200	1,000		
NR K.-Tage	0,134	0,090	0,528	-0,083	0,531	0,119	-0,069	1,000	
NR Edu	-0,006	-0,026	0,008	0,213	0,029	-0,014	0,025	0,018	1,000

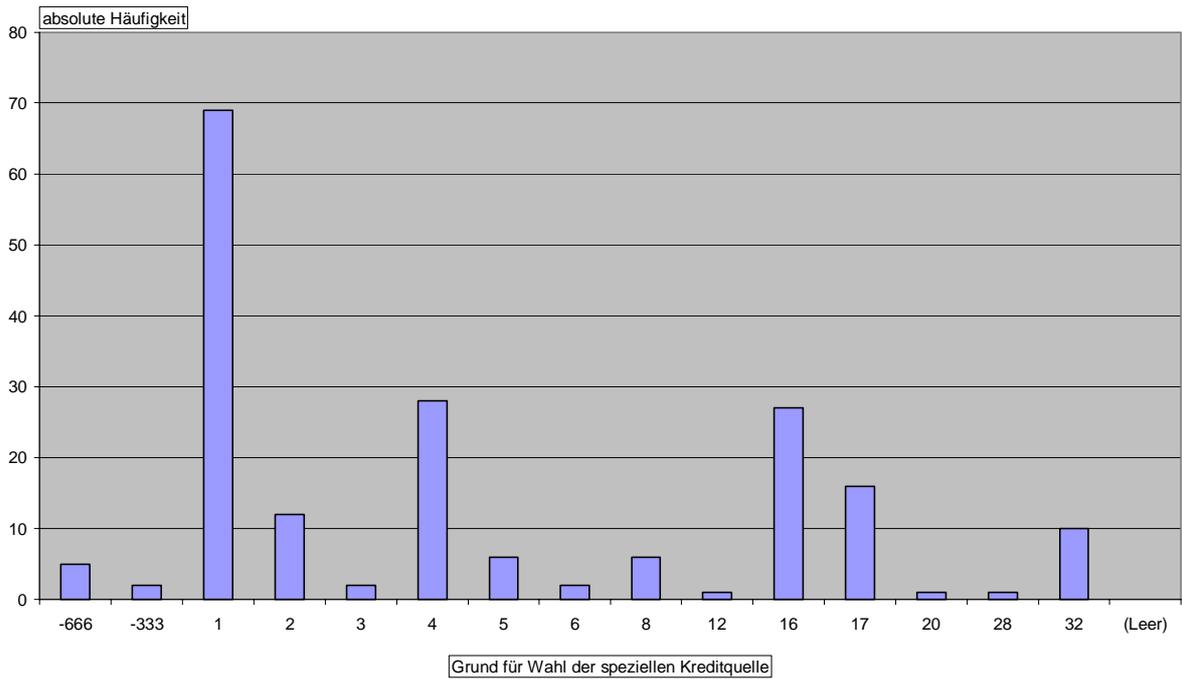
Quelle: RARisiken.xls

Ad 3.6:

- Finanzdienstleistungen

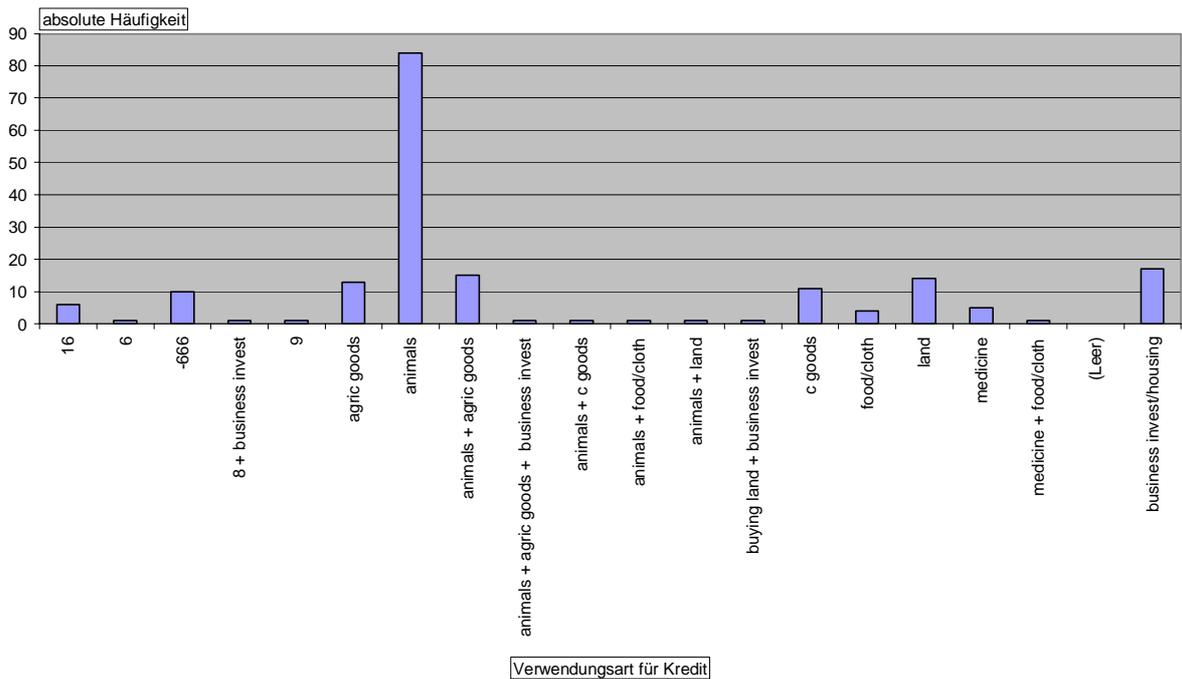


Quelle: M2tab8_2b Kreditquellen Abfrage.xls



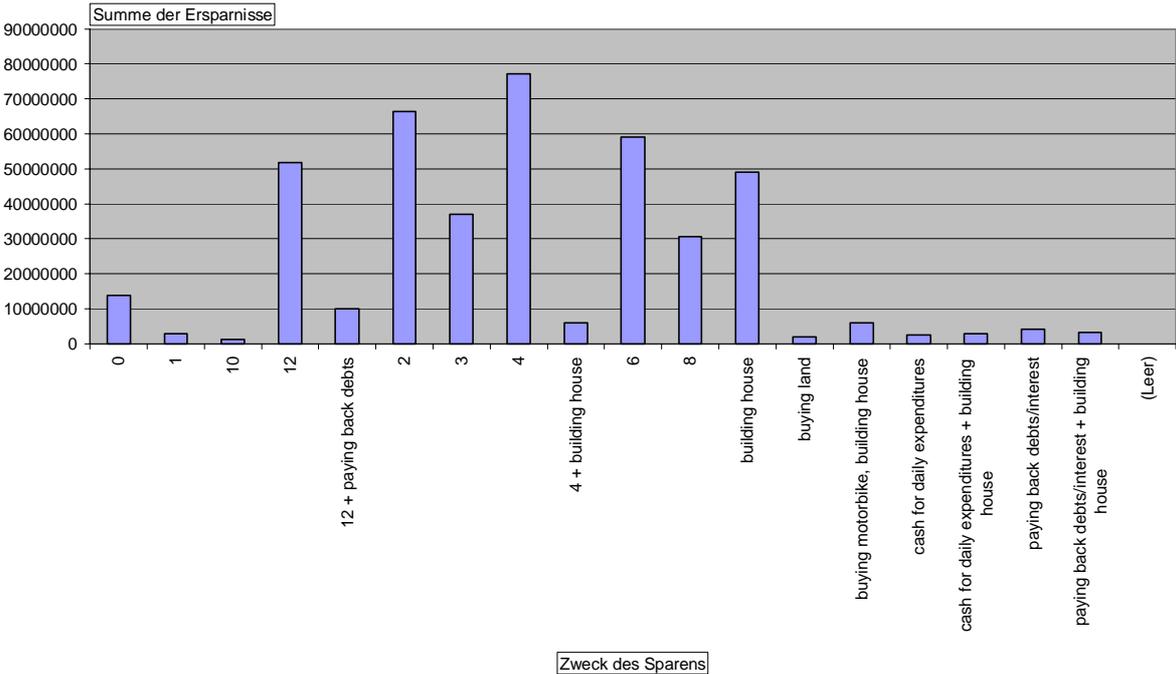
Why did you use that source of loan? low interest rate = 1; only source of credit I know = 2; only source of credit, which I can get = 4; very quick disbursal = 8; easy procedure = 16; others = 32

Quelle: M2tab8_2b warum dieser Kredit Abfrage.xls

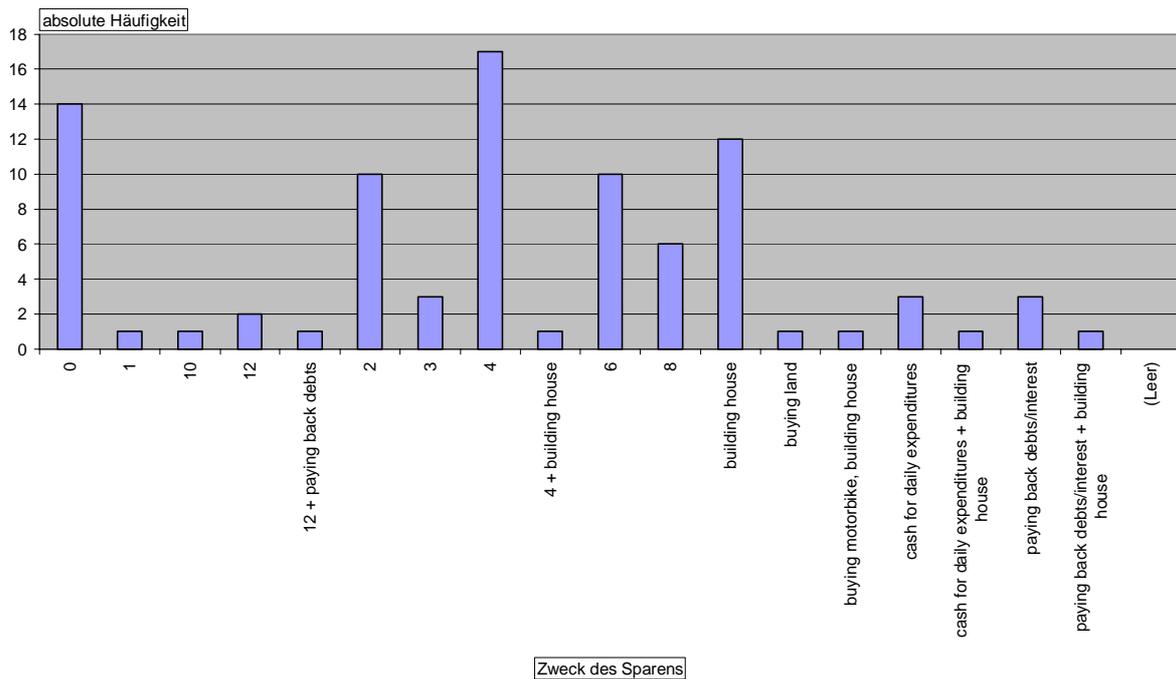


What is / was the purpose of your credit? primary basics [food/cloth] = 1; medicine, hospital = 2; fertilizer, pesticides, seeds = 4; animals = 8, others = 16

Quelle: M2tab8_2b Verwendungsarten Abfrage.xls



What is the purpose of the savings? 1=celebration; 2=emergency reserve; 4=investment; 8=education of children; 16=others



Quelle: M2tab8_2d Sparerfamilien Abfrage.xls

- Social Assets

reziproker Arbeitseinsatz

<i>Hilfstage abgegeben</i>		<i>Klasse</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Bezahlung pro Tag</i>	
Mittelwert	36,78431373	10	55	Mittelwert	11761,16
Standardfehler	1,993176322	20	40	Standardfehler	449,0329
Median	30	30	42	Median	10000
Modus	60	40	31	Modus	10000
Standardabweichung	31,82847344	50	16	Standardabweichung	6868,883
Stichprobenvarianz	1013,051721	60	35	Stichprobenvarianz	47181557
Kurtosis	5,128638223	70	12	Kurtosis	7,521728
Schiefe	1,757825728	80	7	Schiefe	1,715537
Wertebereich	200	90	6	Wertebereich	50000
Minimum	0	100	0	Minimum	0
Maximum	200	125	7	Maximum	50000
Summe	9380	150	1	Summe	2752112
Anzahl	255	und größer	3	Anzahl	234

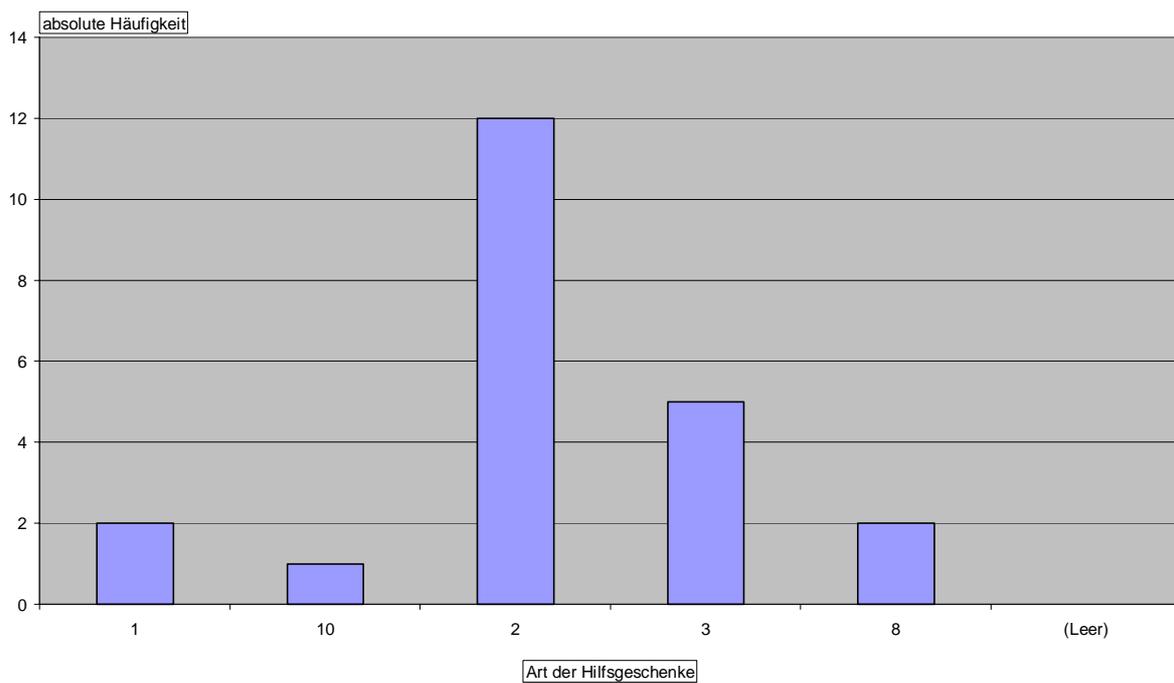
Quelle: M3tab2_4a Rezi geben all Abfrage.xls

Klasse	Häufigkeit	Kumuliert %
10	48	24,62%
20	51	50,77%
30	41	71,79%
40	12	77,95%
50	12	84,10%
75	14	91,28%
100	9	95,90%
125	2	96,92%
150	1	97,44%
200	3	98,97%
und größer	2	100,00%

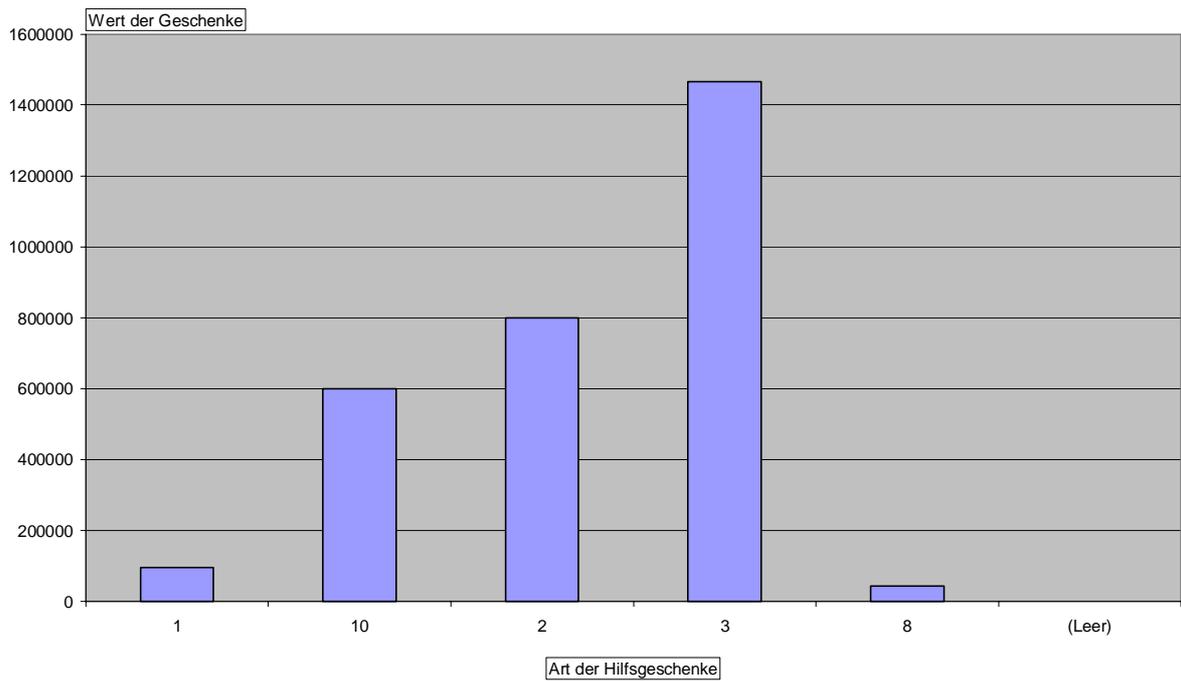
an bezogenen Hilfsarbeitstagen

Quelle: M3tab2_4b Reziprozität nehmen Arbeitstage Abfrage.xls

Hilfsgeschenke

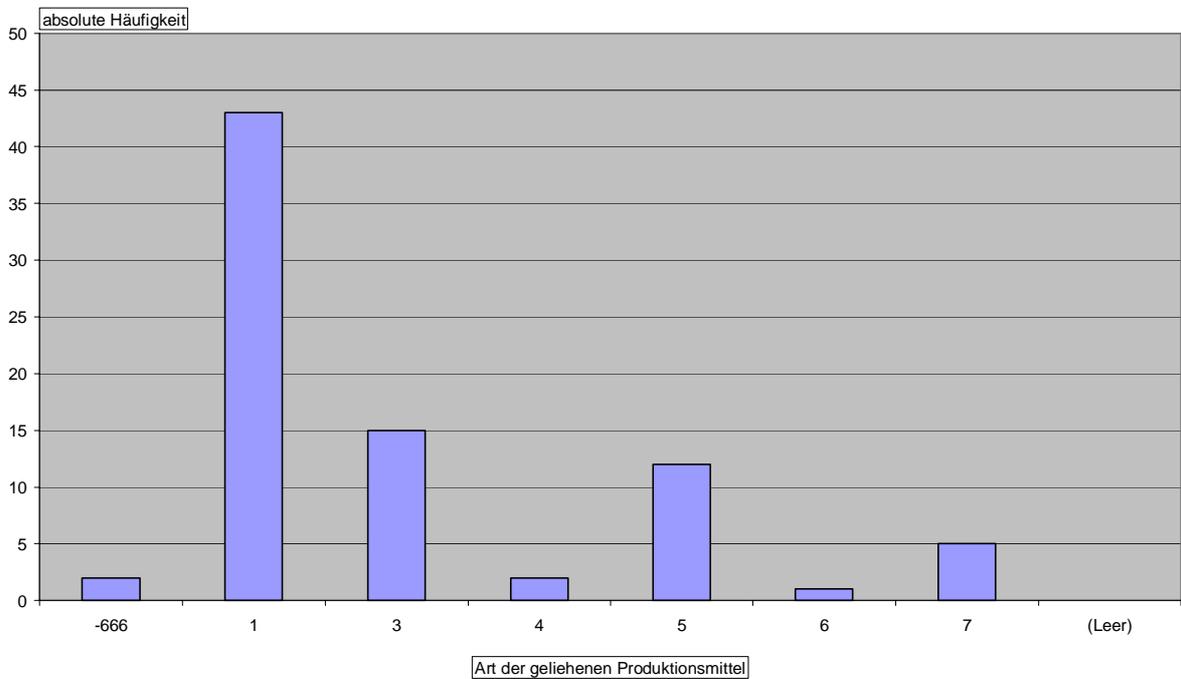


What kind? 1=food; 2=clothes; 4=animal manure; 8 =others



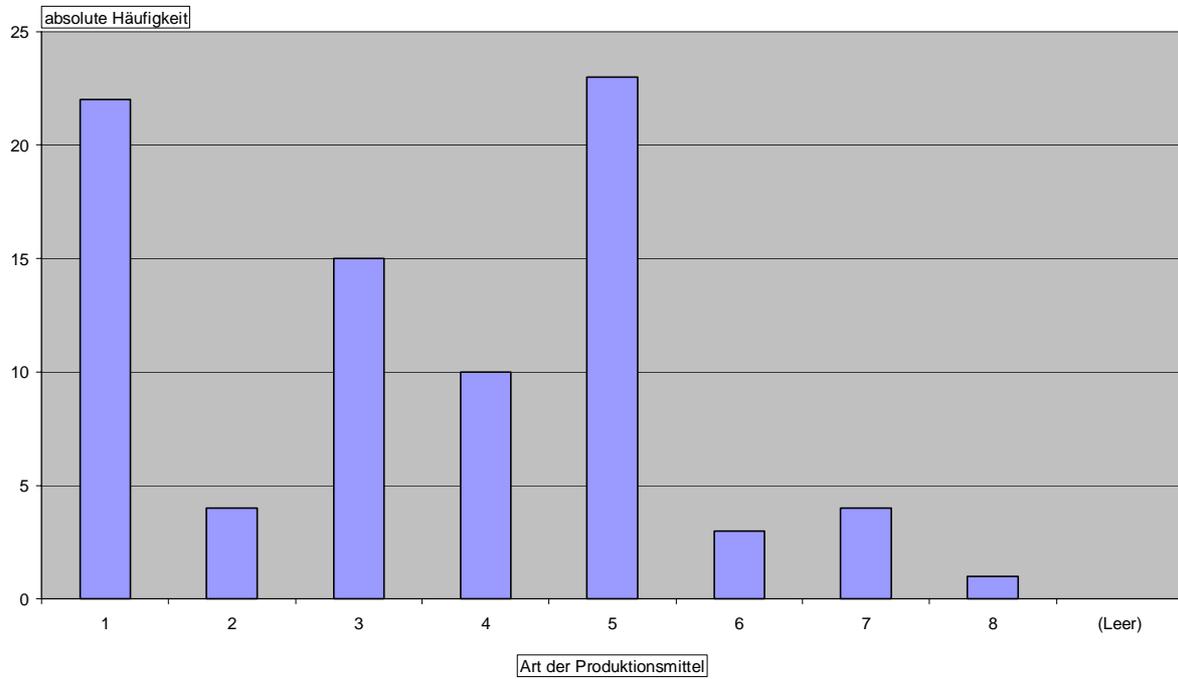
Quelle: M3tab2_5b Unterstützung durch Verwandte Abfrage.xls

Reziproke Leihe von Produktionsmitteln



what kind? 1=buffalo/cattle; 2=power tiller/other machines; 4=sprayer/ploug; 8= others

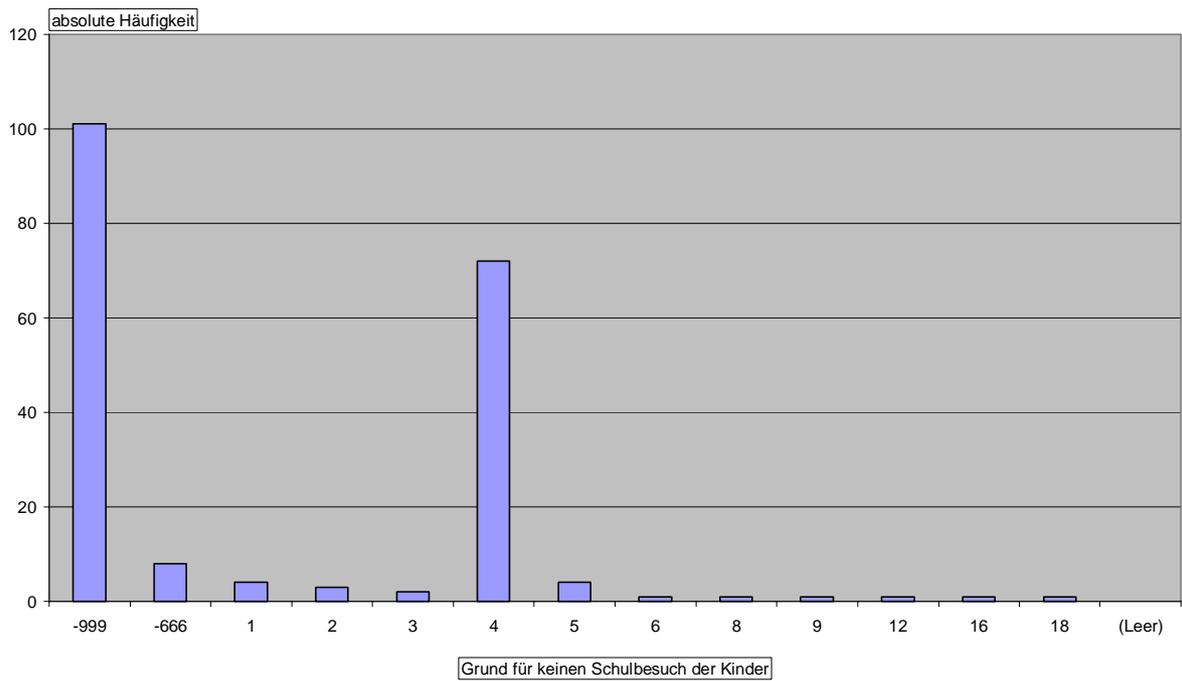
Quelle: M3tab2_5b Rezi lend equip Abfrage.xls



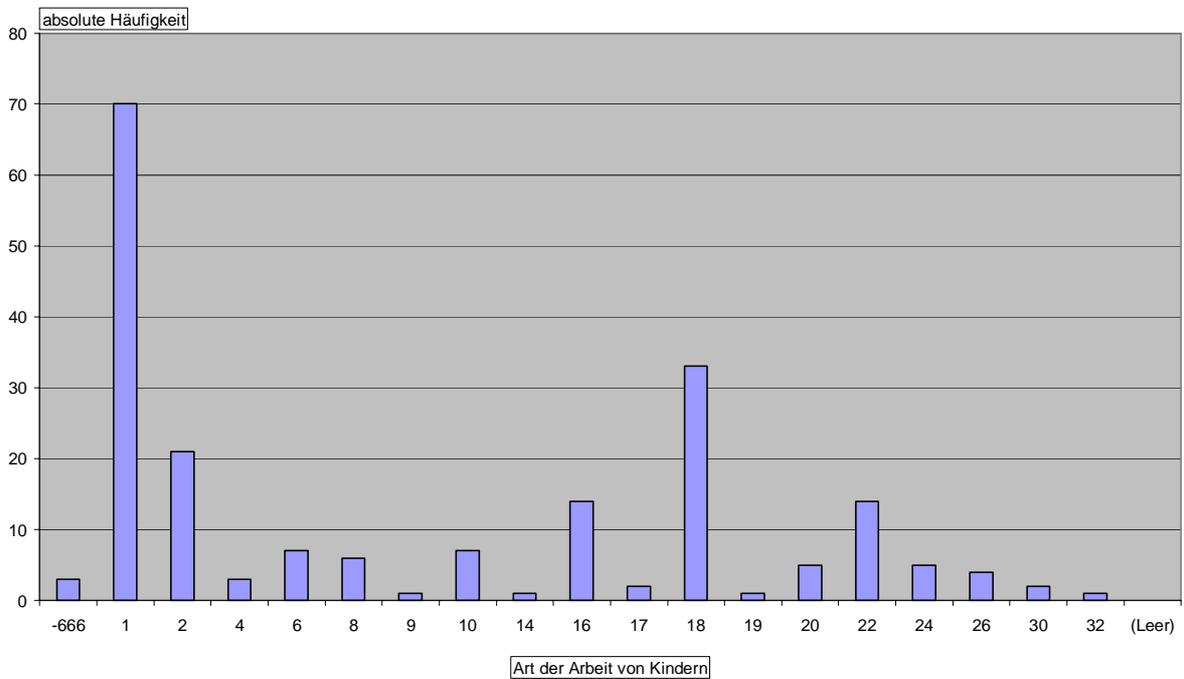
Quelle: M3tab2_5b Rezi borrow equip Abfrage.xls

- Angriff des Humankapitals

Kinder



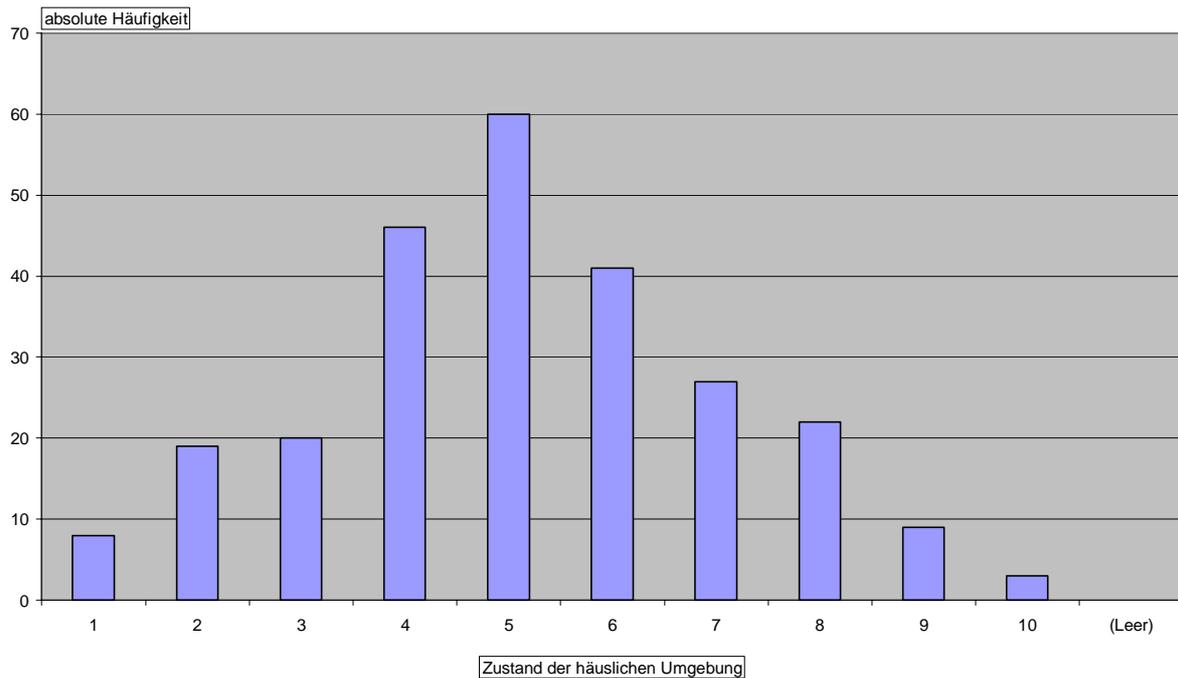
If children are not going to school, why? 1 = not enough money; 2 = they have to work; 4 = they are too young; 8 = school is too far away; 16 = others; -666/-999 : sehr wohl Schulbesuch



What kind of work are children doing? 1 = no work; 2 = feeding animals; 4 = field work; 8 = fetching water; 16 = working in household; 32 = others

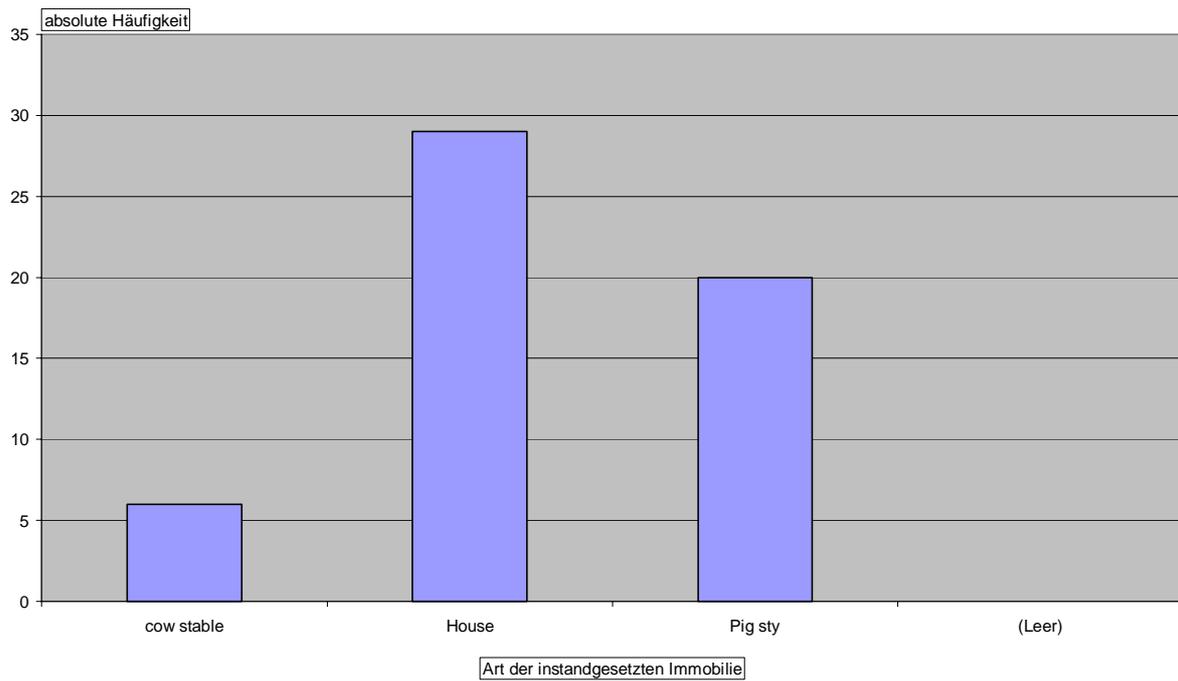
Quelle: M4tab2_2a_child_labor exakt Abfrage Abfrage.xls

Gesunde Wohnumgebung



General condition of the household? [10 is the best, 0 is the worst]

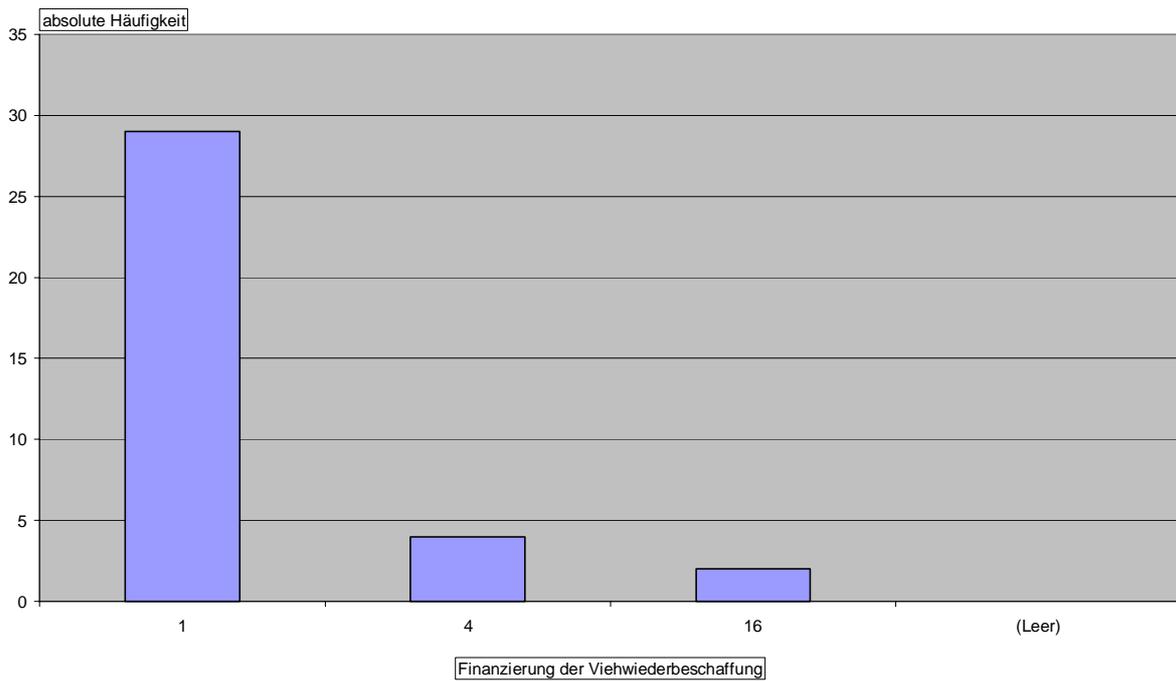
Quelle: M4s1tab10 Bausubstanzzustand Abfrage.xls



Quelle: M4tab4_4a Immo Erhaltung Art Abfrage.xls

Ad 3.7:

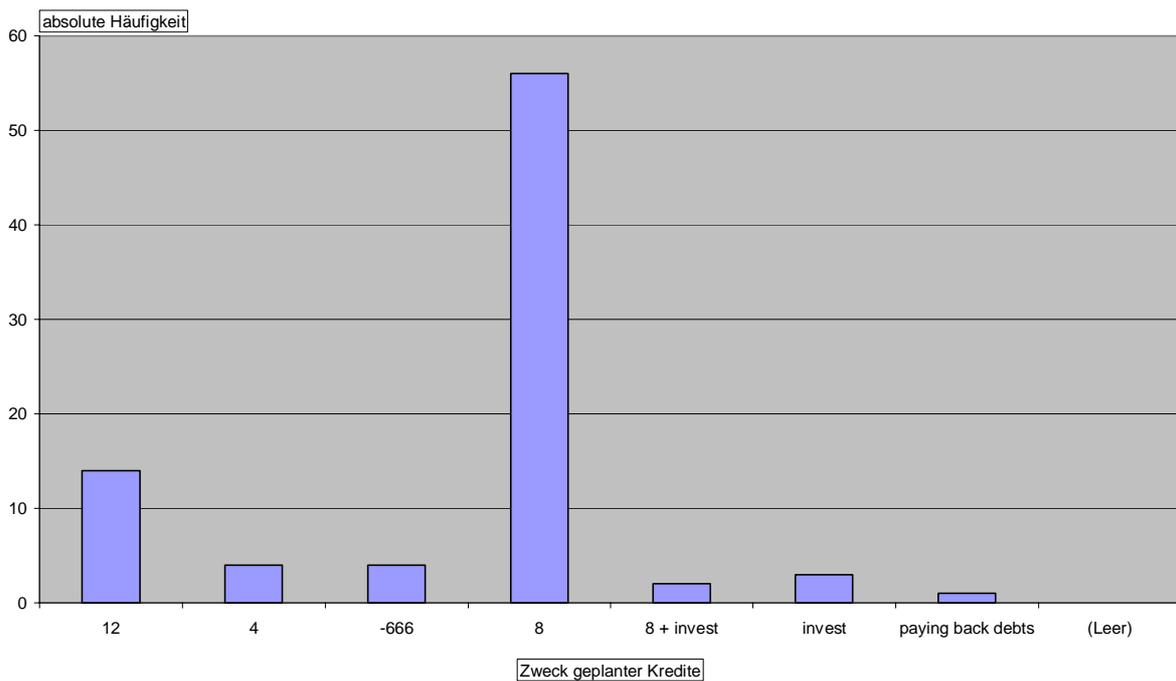
- Viehverluste



How did you finance it? 1=savings; 2=bank; 4=Friends/family; 8=moneylender; 16=others

Quelle: W0tab5_5b Finanzierung der Wiederbeschaffung Abfrage.xls

- geplante Kredite



What will be the purpose of the credit? 1= primary basics [food/cloth]; 2=medicine, hospital; 4=fertilizer, pesticides, seeds; 8=animals; 16=others

Quelle: W1tab8_2c geplante Kredite Abfrage.xls

- Hypothetische Verwendung für einen größeren Geldbetrag

absolute Häufigkeit	
Verwendungsarten für einen hohen Geldbetrag	Summe
1	183
1 + buying land	2
13	1
2	2
2 + save	1
3	3
-333	4
4	1
5	13
5 + buying land	2
-666	9
8	8
9	1
building a house	3
building a sty	1
buying household equipment	1
buying inputs for production	7
buying land	3
cloth	1
education of children	1
feeding fish	1
improving house	2
investment in pond	2
paying debts	1
save	2
(Leer)	
Gesamtergebnis	255

What would you do if you get 2 mill. VND? 1=animals; 2=food; 4=fruit-trees; 8=off-farm investments; 16=others

Quelle: W3tab8_2c chunkofmoney Abfrage.xls

B: Elektronischer Teil des Anhangs (vgl. beiliegende CD-ROM)

- Ordner: Excel-Tabellen aus der Datenbank
- RohgerüstDatenbank.mdb
- DatenbankFinal.mdb
- Screenshots von Pivotcharts.doc

Literaturverzeichnis

Adams, Dale; Graham, Douglas; von Pischke, J.D. (Hrsg.) (1984)

Undermining Rural Development with Cheap Credit; Boulder, USA.

Ahuja, Rajeev; Jütting, Johannes P. (2003)

Design of Incentives in Community Based Health Insurance Schemes, ZEF - Discussion Papers on Development Policy No. 63, Bonn.

Beckman, Malin (2001)

Extension, Poverty and Vulnerability in Vietnam: Country Study for the Neuchâtel Initiative, ODI Working Paper 152, Overseas Development Institute, London, Großbritannien.

Brown, Warren; Churchill, Craig F. (1999)

Providing Insurance to Low-Income Households; Part I: A Primer on Insurance Principles and Products, Washington, D.C., USA.

Brown, Warren; Churchill, Craig F. (2000)

Insurance Provision in Low-Income Communities; Part II: Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor, Washington, D.C., USA.

Brown, Warren; Green, Colleen; Lindquist, Gordon (2000)

A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors considering Developing Microinsurance Products, Washington, D.C., USA.

Buchenrieder, Getrud; Dufhues, Thomas Bernhard; Heidhues, Franz; Dung, Pham Thi My (2003)

Rural finance and sustainable rural development in northern Vietnam: Final report of the subproject F2 submitted to Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), Stuttgart.

Buchenrieder, Getrud; Heidhues, Franz; Dung, Pham Thi My (2003)

Risk management of farm households in Northern Vietnam. Research proposal submitted to Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), Stuttgart.

Deaton, Angus (1992)

Understanding Consumption, Oxford, Großbritannien.

Dufhues, Thomas Bernhard; Dung, Pham Thi My; Hanh, Ha Thi et al. (2001)

Fuzzy information policy of the Vietnam Bank for the Poor in lending to and targeting of the poor in Northern Vietnam; Institute of Agricultural Economics and Social Sciences (Hrsg.), Research in Development Economics and Policy, Discussion Paper No. 4/2001, Stuttgart.

Dung, Pham Thi My (2002);

Overview on Insurance and Agricultural Insurance of Vietnam, o.O.

Erhardt, Wolfram (1996)

Die Nachfrage von Kleinunternehmen in Entwicklungsländern nach Finanzdienstleistungen, Stuttgart.

Hazell, Peter B.R. (1992)

The Appropriate Role of Agricultural Insurance in Developing Countries, Journal of International Development, Vol. 4, no. 6, S. 567-581.

Hoogeveen, J.G.M. Hans (2000)

Risk and Insurance by the Poor in Developing Nations, in: Kreimer, Alcira; Arnold, Margaret (Hrsg.), Managing disaster risk in emerging economies, The World Bank: Disaster Risk Management Series no 2, Washington, D.C., USA, S. 103-128.

Jütting, Johannes P. (1999)

Strengthening Social Security Systems in Rural Areas of Developing Countries, ZEF - Discussion Papers on Development Policy No. 9, Bonn.

Koch, Peter (1995)

Versicherungswirtschaft: Ein einführender Überblick, 4. Auflage, Karlsruhe.

Kreimer, Alcira; Arnold, Margaret (Hrsg.) (2000)

Managing disaster risk in emerging economies, The World Bank: Disaster risk management series no 2, Washington, D.C., USA.

Ledgerwood, Joanna (1998)

Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective (Sustainable banking with the poor), II. Series, Washington, D.C., USA.

Matin, Imran; Hulme, David; Rutherford, Stuart (1999)

Financial Services for the Poor and Poorest: Deepening Understanding to Improve Provision, Manchester, Großbritannien.

Montgomery, Richard (1996)

Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the Social Costs of Peer Pressure in Solidarity Group Micro-Credit Schemes. The World Bank(Hrsg.), Sustainable Banking with the Poor, Occasional Papers No. 11, Washington, D.C., USA.

Morduch, Jonathan (1999 a)

The Microfinance Promise, The Journal of Economic Literature, Vol. 37 (4), S. 1569-1614.

Morduch, Jonathan (1999 b)

Between the State and the Market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net? In: The World Bank Research Observer, vol. 14, no. 2, S. 187-207.

Morduch, Jonathan (1999 c)

The Grameen Bank: A Financial Reckoning, Princeton, USA.

o.V. (1995 a)

The Missing Links: Financial Systems that work for the majority, Women's World Banking Global Policy Forum, New York, USA.

o.V. (1995 b)

Selbsthilfe durch Sparklubs. Die Arbeit der Self-Help Development Foundation in Zimbabwe, Harare, Zimbabwe.

o.V. (1997)

Micro-Finance: The Strategic Approach of Germany's Bilateral Development Co-operation; Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.), Discussion Paper, Bonn.

o.V. (1998)

Armut: Definitionen, Konzepte und Indikatoren. Eine kurze Übersicht, GTZ (Hrsg.), Eschborn.

o.V. (1999)

Voices of the Poor. A Synthesis of Participatory Poverty Assessments from Four Sites in Viet Nam: Lao Cai, Ha Tinh, Tra Vinh & Ho Chi Minh City; Hanoi, Vietnam.

o.V. (2002)

CIA - The World Factbook 2002 Homepage - Vietnam, URL:
www.cia.gov/publications/factbook/print/vm.html [Stand 18.07.2003].

o.V. (2003 a)

World Bank Poverty Net Homepage - Measuring Poverty, URL:
www.worldbank.org/poverty/mission/up2.htm [Stand 01.11.2003].

o.V. (2003 b)

Fischer Weltalmanach Homepage, Staaten: Zahlen, Daten, Fakten, URLs:
www.weltalmanach.de/staat/staat_detail.php?staat=vietnam sowie
[/staat_detail.php?staat=deutschland](http://www.weltalmanach.de/staat/staat_detail.php?staat=deutschland) [Stand 18.07.2003].

o.V. (2003 c)

United Nations Environment Programme (UNEP) Regional Resource Centre for Asia and the Pacific (RRC.AP) Homepage für Vietnam: sozio-ökonomische Entwicklung, URL:
www.rrcap.unep.org/reports/soe/vietnam/overview/socio-economic_development.htm [Stand 18.07.2003].

o.V. (2003 d)

BVOM.com (Vietnam - US E-Trade Bridge) Homepage - Zeitgeschichte von Vietnam, URL:
http://vietnamopenmarket.com/resource/vn_history.asp?pContent=Contemporary_History [Stand 15.12.2003].

Plapp, Susanne Tina (1998)

Sparkclubs in Simbabwe als Beispiel für Frauen-Gemeinschaften, Marburg.

Rhyne, Elisabeth (1998)

The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability, MicroBanking Bulletin, No. 2, S. 6-9.

Rutherford, Stuart (1996)

Comment on DevFinance Network (Internet discussion network, Ohio State University; Devfinance@lists.acs.ohio-state.edu); [06.09.1996].

Rutherford, Stuart (2000)

Raising the Curtain on the 'Microfinancial Services Era', Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (Hrsg.), Focus Note 15, Washington, D.C., USA

Schreiner, Mark (2001)

A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh; St. Louis, USA.

Sebstad, Jennefer; Cohen, Monique (2000)

Microfinance, Risk Management and Poverty, Washington, D.C., USA.

Seibel, Hans Dieter (1999)

Outreach and Sustainability of Rural Microfinance in Asia: Observations and Recommendations, Köln.

Simkhada, Nav Raj; Gautam, Sushila; Mishra, Mira; Acharya, Ishwori; Sharma, Namrata; Cohen, Monique; Sebstad, Jennefer (2000)

Research on risk and vulnerability of rural women in Nepal, o.O.

Varian, Hal R. (1995)

Grundzüge der Mikroökonomik, 3. Auflage, München; Wien.

Vogel, Robert C. (1984)

Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance, in: Adams, Dale; Graham, Douglas; von Pischke, J.D. (Hrsg.), *Undermining Rural Development with Cheap Credit*; Boulder, USA; S. 248-265.

von Braun, Joachim; Bouis, Howarth; Kumar, Shubh et al. (1992)
Improving Food Security of the Poor: Concept, Policy and Programs, Washington, D.C., USA.

Werner, Ute (2000)
Einführung in die Versicherungsbetriebslehre; Skript zur Vorlesung, Karlsruhe.

Wiesmann, Doris; Jütting, Johannes P. (2001)
Determinants of viable health insurance schemes in rural Sub-Saharan Africa. In: *Quarterly Journal of International Agriculture*, Vol. 50, No. 4, S. 361-378. URL:
www.zef.de/download/articles/juetting-determinants-health-insurance.PDF [Stand 02.11.2003].

Young, Robin; Mitten, Lauren; Falgon, Claude (2000)
Legal Frameworks and Performance Standards for Microfinance: A Desk Study, o.O.

Zeller, Manfred; Meyer, Richard L. (Hrsg.) (2002)
The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact, Baltimore, USA; London, Großbritannien.

Zeller, Manfred; Sharma, Manohar (2002)
Access to and Demand for Financial Services by the Rural Poor: A Multicountry Synthesis, in: Zeller, Manfred; Meyer, Richard L. (Hrsg.), *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*, Baltimore, USA; London, Großbritannien, S. 19-45.

Erklärung zur Diplomarbeit

Ich versichere hiermit wahrheitsgemäß, die Arbeit bis auf die dem Aufgabensteller bereits bekannte Hilfe selbständig angefertigt, alle benutzten Hilfsmittel vollständig und genau angegeben und alles kenntlich gemacht zu haben, was aus Arbeiten anderer unverändert oder mit Abänderung entnommen wurde.

Karlsruhe, den 7. Januar 2004

Dietmar Borst

