



University of Zurich
Swiss Banking Institute

Center for Microfinance

Eine informationsökonomische Analyse
der Mikrokreditvergabe
BA Thesis in Banking and Finance

Martina Hänni

Advisor: Annette Krauss

Full Text Version

CMF Thesis Series no. 6 (2011)

January 2011

Center for Microfinance Thesis Series

Eine informationsökonomische Analyse der Mikrokreditvergabe
BA Thesis in Banking and Finance

Martina Hänni
Advisor: Dr. Annette Krauss
Professor: Professor Dr. Thorsten Hens

Full Text Version

Center for Microfinance Thesis Series no. 6 (2011)

Zurich: University of Zurich, Swiss Banking Institute / Center for Microfinance
Plattenstrasse 14, 8032 Zurich, Switzerland

Executive Summary

The subject of the text at hand is an informational-economic analysis of microfinance. The main topic of this text is to show how the microfinance model can overcome informational-asymmetries in the principal-agent relation. Grouped into the group-lending and the individual-lending model are the informational-asymmetries, adverse-selection, moral hazard and the enforcement-problem analyzed. To overcome the adverse-selection problem microfinance makes use of differentiation through credit contracts and of the group-lending model. The group-lending model is able to reduce adverse-selection by requesting the borrower to build their own groups. Furthermore, moral-hazard is reduced because of the intensive contact between the borrowers according to the group-lending model, or according to the individual-lending model because of the regular contact between the credit man and the borrowers respectively. To ensure the credit repayment, the microfinance institution can establish social, financial and legal pressure.

To complete the informational-economic analysis of microfinance there will be a short overview of the transaction-cost theory and an abstract of the correlation between the success of microfinance and the employment market.

Executive Summary

Die vorliegende Arbeit zeigt durch eine informationsökonomische Analyse der Mikrokreditvergabe auf, welche Informationsasymmetrien mit geeigneten Mikrokreditmodellen überwunden werden können. Unterteilt in die Gruppenkreditvergabe und die individuelle Kreditvergabe, wird die Adverse-Selection-, Moral-Hazard- und Enforcement-Problematik erörtert. Adverse Selection kann durch die Differenzierung bei der Ausgestaltung von Kreditverträgen oder durch Gruppenkreditvergabemodelle mit selbstständiger Gruppenbildung überwunden werden. Durch intensiven sozialen Kontakt innerhalb der Kreditgruppe oder mit dem Kredit-sachbearbeiter der Bank, wird Moral Hazard reduziert. Zur Gewährleistung der Rückzahlung kann das Mikrofinanzinstitut gesellschaftlichen, finanziellen oder rechtlichen Druck aufbauen. Um die informationsökonomische Analyse vollständig zu betrachten, wird die Mikrokreditvergabe zusätzlich aus der Perspektive der Transaktionskostentheorie und der Korrelation mit dem Arbeitsmarkt dargestellt.

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	I
Inhaltsverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis	VI
Einleitung	1
1. Einführung in die Mikrokreditvergabe	3
1.1. Das Phänomen der Mikrokreditvergabe.....	3
1.1.1. Definition der Mikrokreditvergabe und Erklärung für deren Existenz	3
1.1.2. Mikrokreditmodelle.....	4
1.2. Geschichte der Mikrokreditvergabe	5
1.3. Idee der Mikrofinanzierung illustriert anhand zweier Beispiele	6
1.2.1. Die Grameen Bank	6
1.2.2. ACCION und Partner	7
1.4. Ökonomische Kriterien zur Beurteilung der Mikrokreditmodelle.....	7
1.4.1. Effizienzbeurteilung	7
1.4.2. Verteilungsbeurteilung	9
2. Informationsökonomische Perspektive und wichtigste Ansätze	10
2.1. Entstehung und Eingliederung der Informationsökonomie.....	10
2.2. Prinzipal-Agent Theorie	12
2.2.1. Allgemeines.....	12
2.2.2. Die Typen der Informationsasymmetrien.....	12
2.2.3. Der Prinzipal-Agent Ansatz in der Mikrokreditvergabe	14
2.3. Transaktionskostentheorie.....	16
3. Die Überwindung von Informationsasymmetrien durch Mikrokreditverträge	18
3.1. Analyse der Gruppenkreditvergabe anhand der Prinzipal-Agent Theorie	19
3.1.1. Kreditgestaltung ohne Peer Monitoring	19
3.1.2. Kreditgestaltung mit Peer Monitoring.....	22
3.1.3. Weitere Aspekte der Gruppenkreditvergabe	23
3.2. Überwindung von Informationsasymmetrien durch die Gruppenkreditvergabe.....	24
3.2.1. Adverse Selection.....	25
3.2.2. Moral Hazard.....	25
3.2.3. Enforcement Problem.....	27
3.3. Gestaltung von individuellen Kreditverträgen	29
3.4. Überwindung von Informationsasymmetrien durch die individuelle Kreditvergabe.....	31
3.4.1. Adverse Selection.....	31
3.4.2. Moral Hazard.....	32
3.4.3. Enforcement Problem.....	33
3.5. Analyse der Mikrokreditvergabe anhand der Transaktionskostentheorie.....	33
3.6. Weitere Ansätze	35

3.7.Grenzen der Mikrokreditvergabe	35
Abschluss und Ausblick	37
Literaturverzeichnis.....	39
Anhang	42

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Übersicht zur Institutionsökonomik (Woratschek und Roth, 2003, S. 147)

Abb. 2: Klassifikation der Informationsasymmetrien (Kiener, 1990, S.24)

Abb. 3: Zeitliche Darstellung des Prinzipal-Agent Problems (In Anlehnung an Kiener, 1990, S. 20 und Macho-Stalder und Pérez-Castrillo, 2001, S.8)

Abb. 4: Zusammenhang zwischen dem investierten Kapital und dem Ertrag (Stiglitz, 1990)

Abb. 5: Der Einfluss der Kreditgrösse und des Zinssatzes auf die Projektwahl (Stiglitz, 1990)

Abb. 6: Gruppenkreditvergabe vs. Individuelle Kreditvergabe (Eigene Darstellung, in Anlehnung an Laffont und Rey, 2003)

Abb. 7: Das Rückzahlungsspiel (Besley und Coate, 1995)

Abb. 8: Prozentualer Anteil der Weltbevölkerung bei unterschiedlichen Armutsgrenzen (Global Issues, Poverty Facts and Stats, 25.10.2009)

Einleitung

To argue that banking cannot be done with the poor because they do not have collateral is the same arguing that men cannot fly because they do not have wings.

Mohammed Yunus (Wahid, 1993, zit. in: Ghatak und Guinnane, 1999)¹

Reichtum und Wohlstand sind weltweit ungleich verteilt. 20 Prozent der Weltbevölkerung leben von weniger als \$1.25 pro Tag (World Development Indicators, 2008)². Diese Menschen sind von einer Armut betroffen, die in der Schweiz kaum mehr vorstellbar ist. Auf der Mikrofinanzierung ruhen als relativ junges Instrument zur Armutsbekämpfung grosse Hoffnungen, Menschen, die in Armut leben, neue Perspektiven und Chancen zu geben.

Das Thema Mikrofinanz wurde in den letzten Jahren einer breiten Öffentlichkeit bekannt. Spätestens seit der Gründer der Grameen Bank, Mohammed Yunus, im Jahr 2006 den Friedensnobelpreis gewonnen hat, wird die Mikrokreditvergabe als das Mittel zur Armutsbekämpfung schlechthin gefeiert. Die Grameen Bank ist ein Pionier im Mikrofinanzbereich. Ob die Mikrokreditvergabe die in sie gesetzten Hoffnungen wirklich erfüllen kann, ist heute noch grösstenteils ungewiss. Durch die Erschaffung neuer Finanzmärkte in den Entwicklungsländern, die Privatisierung der bisher stark subventionierten Mikrofinanzinstitutionen (MFI) und die Etablierung der Kreditvergabe an arme Menschen kann aber bestimmt ein Paradigmenwechsel ausgelöst werden. Die Strategie der Entwicklungszusammenarbeit wird geändert: weg von der einseitigen finanziellen Unterstützung der Entwicklungsländer durch Industrieländer, hin zu einer Mentalität, bei der sich die Armen selbst helfen.

Diese Arbeit versucht den Mikrokreditvergabeprozess von einem Standpunkt aus zu betrachten, in dem sich die Informationsökonomie und die Institutionsökonomie überschneiden. Dazu soll die Prinzipal-Agent Theorie und die Transaktionskostentheorie zu Hilfe gezogen werden, um die Erfolgsfaktoren und die kritischen Grössen der Mikrokreditvergabe genauer

¹ „Zu argumentieren, es wäre nicht möglich, Kredite an arme Menschen zu gewähren, die nicht über ausreichend Sicherheiten verfügen, ist gleich wie wenn man sagt, der Mensch kann nicht fliegen, weil er keine Flügel hat.“ Sicherheitserwartungen sind keine Grundvoraussetzung dafür, dass mit Menschen ein Kreditgeschäft abgeschlossen werden kann. Es ist notwendig, ein Konzept zu konstruieren, mithilfe dessen es allen Menschen möglich wird, Kredite zu beziehen. Dieses Zitat drückt die Hoffnung aus, armen Menschen Kredite gewähren zu können, die bisher als nicht kreditfähig eingestuft wurden.

² Diese Armutsgrenze wurde 1999 von der UN Organisation und der Weltbank offiziell festgelegt. Doch Armut ist relativ. Die Grafik im Anhang soll dies verdeutlichen. Sie zeigt den prozentualen Anteil der Weltbevölkerung bei unterschiedlichen Armutsgrenzen.

bestimmen zu können. Die informationsökonomische Perspektive unterstellt einen unvollkommenen Markt. Es treten Informationsasymmetrien auf, die mithilfe der informationsökonomischen Ansätze Prinzipal-Agent-Theorie und Transaktionskostentheorie identifiziert, differenziert und in einem weiteren Schritt überwunden werden sollen. Die Betrachtung der Mikrokreditvergabe aus informationsökonomischer Sicht macht insbesondere deshalb Sinn, da gerade durch die innovativen Lösungen in der Mikrokreditvergabe Ansätze zur Überwindung von Informationsasymmetrien generiert werden. Das Ziel der Arbeit ist eine informationsökonomische Analyse der Mikrokreditvergabe. Es soll untersucht werden, welche Anreizmechanismen der Mikrokreditvergabe dazu beitragen, die Informationsasymmetrien zu überwinden und damit die gesamte Wohlfahrt verbessern.

Um die Thematik sinnvoll und vertieft aufarbeiten zu können, soll in einem ersten Schritt ein allgemeiner Überblick über die Mikrokreditvergabe vermittelt werden. Ein kurzer historischer Abriss der Entwicklungszusammenarbeit soll dabei helfen, den Grundgedanken der Mikrokreditvergabe sinnvoll einordnen zu können. Die geschichtlichen Ausführungen werden angereichert mit zwei Beispielen von prägenden Institutionen im Mikrofinanzbereich. Ebenso werden in diesem einführenden Abschnitt die Kreditvergabemethoden vorgestellt und ökonomische Beurteilungskriterien erläutert. Das zweite Kapitel dient der theoretischen Aufarbeitung der Prinzipal-Agent-Theorie und der Transaktionskostentheorie. Die zentrale Auseinandersetzung mit der Thematik dieser Arbeit erfolgt im dritten Teil der Arbeit. Es werden die Modelle vorgestellt, mithilfe derer Informationsasymmetrien überwunden werden können. Zudem werden diese in Bezug auf die Informationsprobleme genauer untersucht. Im letzten Teil soll auf zukünftige Problemstellungen eingegangen werden, wobei hier neue Ideen, innovative Technologien und Projekte kurz vorgestellt werden.

1. Einführung in die Mikrokreditvergabe

1.1. Das Phänomen der Mikrokreditvergabe

1.1.1. Definition der Mikrokreditvergabe und Erklärung für deren Existenz

Die Mikrokreditvergabe umfasst die Praxis der Kreditvergabe an Menschen, die durch herkömmliche Kredite nicht bedient werden, weil sie durch die Bonitätsprüfung³ als nicht „kreditfähig“ befunden werden. Das Wort „Kredit“ ist abgeleitet vom lateinischen Wort „credere“ (glauben, vertrauen). Für den Geschäftsverkehr bedeutet dies, dass die Marktteilnehmer über das Vertrauen verfügen, dass ein Partner die eingegangenen Verpflichtungen erfüllt. Von einem Kredit wird im Finanzgeschäft gesprochen, „wenn jemand einem anderen einen bestimmten Geldbetrag zeitweise zur Verfügung stellt gegen dessen Verpflichtung, diesen Geldbetrag zu einem bestimmten oder bestimmbaren Zeitpunkt zurückzuzahlen“ (Emch et al., 2004, S.234) Damit einem Interessenten ein Kredit gewährt wird, muss dieser über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, die eine sichere Rückzahlung (oder, im Betreibungsfall, eine Kreditdeckung) ermöglichen.

Menschen, die von den formellen⁴ Banken nicht als kreditwürdig eingestuft werden, sind potentielle Mikrokreditkunden. Es gibt drei Erklärungen dafür, dass seit den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts die Mikrokreditvergabe Kredite an Menschen vergibt, die nicht im traditionellen Sinn kreditfähig sind. Nach einer ersten Erklärung spielt die Enttäuschung über die Entwicklungshilfe eine Rolle⁵. So dann wird geltend gemacht, dass auch nicht kreditfähige Menschen ein Interesse daran und das Recht haben, ihr Einkommen mithilfe von Krediten zu verbessern oder zu glätten. Zu verbessern, indem sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen, oder zu glätten, wenn sie mithilfe von Konsumkrediten die schwankenden Erträge ausgleichen. Beigetragen zu dieser Einsicht hat die Überzeugung von Mohammed Yunus, dass Kredite ein Menschenrecht seien, weil auch armen Menschen die Möglichkeit geboten werden solle, sich mit einem eigenen Geschäft in die Selbständigkeit zu wagen und damit aus der Armut zu entkommen (Mohammed Yunus, 2009, zit. in: CS Bulletin, 2009). Die dritte Erklärung beruht auf der ökonomischen Erfahrung, dass die Grenzerträge für Kapital unabhängig davon, wie sie genau ausgestaltet sind, zu jedem Zeitpunkt positiv sind, aber mit unterschied-

³ Die Bonität ist ein Mass für die Zahlungsfähig- und Zahlungswilligkeit eines Schuldners (Emch et al., 2004, S.234)

⁴ Im Gegensatz dazu steht der Informelle Sektor. MFI im formellen Sektor sind registriert, wenden die Regulatorvorschriften an und unterstehen der Bankenaufsichtsbehörde des jeweiligen Landes. Semiformale MFI sind ebenfalls registriert und beachten die gültigen rechtlichen Vorschriften, unterstehen aber nicht dem Bankengesetz. Als informelle Anbieter werden nicht registrierte Organisationen bezeichnet, wie Kreditzirkel und Kreditassoziationen. (CGAP, What is a Microfinance Institution, 12.10.2009.)

⁵ Vgl. Kapitel 1.2.

licher Steigung. Der Grenzertrag bei geringem investiertem Kapital ist zwar möglicherweise geringer als bei der Nutzung von grossen Geldmengen, zum Beispiel wenn Skalenerträge vorliegen. , trotzdem sind die Grenzerträge auch bei kleinen Unternehmensinvestitionen positiv (Aghion und Morduch, 2005). Das heisst, dass auch Mikrofinanzierung profitabel betrieben werden kann.

1.1.2. Mikrokreditmodelle

Die Mikrokreditvergabe umfasst all jene Kreditvergabepraktiken, welche jene Menschen als Zielgruppe haben, die nach der traditionellen Kreditdefinition als nicht „kreditfähig“ gelten. Die Ausgestaltung der einzelnen Modelle nimmt diverse Formen an. Grundlegend kann zwischen der individuellen Kreditvergabe und der Gruppenkreditvergabe unterschieden werden. Die individuelle Kreditvergabe wird hauptsächlich in Schwellenländern praktiziert. Einige Mikrofinanzinstitutionen verlangen auch ein Pfand zur Absicherung.

Die Gruppenkreditvergabe kann nach Bhatt und Tang in drei Haupttypen aufgesplittert werden (Bhatt und Tang, 1998). Das bekannteste Gruppenkreditvergabemodell ist jenes der Grameen Bank (Aghion und Morduch, 2005). Die Kreditinteressenten müssen bei diesem Modell in einem ersten Schritt eigenständig Gruppen mit je fünf Mitgliedern bilden. Die Gruppenmitglieder versprechen sich gegenseitig Hilfe und Verantwortlichkeit. Es besteht keine Pflicht zur Hilfeleistung. Die Bank zahlt sodann an zwei Mitglieder der Gruppe Kredite aus, dann an zwei weitere, und am Schluss wird auch noch dem fünften Mitglied der Gruppe ein Kredit gewährt. So lange die Kredite jeweils wieder zurückbezahlt werden, wird der Kreditzirkel fortgeführt. Wenn ein Mitglied den Kredit nicht zurückzahlen kann, so besteht die Möglichkeit, dass ihm die anderen Gruppenmitglieder unter die Arme greifen. Gelingt es den Kreditnehmern nicht, den Kredit zurückzuzahlen, werden allen Gruppenmitgliedern weitere Kredite verweigert. Die Bank muss somit während des ganzen Kreditprozesses lediglich mit einer Person der Gruppe verhandeln. Notwendige Voraussetzung für diese Vergabemethode ist, dass sich die Gruppenmitglieder gut kennen.

Die Methode des zweiten Gruppenkreditvergabemodells ist ähnlich zur Gruppenkreditvergabemethode der Grameen Bank. Sie kommt speziell in ländlichen Gebieten, wenn die Kreditnehmer weit voneinander entfernt wohnen, zur Anwendung. Die Bank übernimmt bei diesem Modell eine zentrale Rolle bei der Selektion der Kreditnehmer und der Gruppenbildung. Die Kredite werden an die einzelnen Individuen vergeben, wobei die gemeinsame Verantwortlichkeit der Gruppe bleibt. Diese Form der Gruppenkreditvergabe ist vorallem in Regionen

mit weniger *sozialem Kapital* angezeigt. Mit sozialem Kapital wird eine Grösse bezeichnet, die sich über die gemeinsamen Normen, Kulturen und Riten sowie über das bestehende Vertrauen messen lässt. Wenn die gemeinsame Basis gross ist, entspricht dies viel sozialem Kapital.

Die dritte Methode der Gruppenkreditvergabe gleicht der individuellen Kreditvergabe. Die Kredite werden bei dieser Methode an die einzelnen Personen vergeben, welche die Verantwortung alleine tragen. Der Unterschied zur individuellen Kreditvergabe liegt darin, dass hier kein Pfand verlangt wird. Bei der Gruppenkreditvergabe mit der individuellen Verantwortung werden jedoch Gruppen gebildet, die sich regelmässig treffen und zum Informationsaustausch dienen.

1.2. Geschichte der Mikrokreditvergabe

Die Entwicklungshilfe, aus der sich in den 1970er-Jahren die neue Idee der Mikrofinanzbewegung entwickelt, ist von verschiedenen Ereignissen geprägt worden. Hier soll eine Verknüpfung der wirtschaftlichen und der geschichtlichen Meilensteine der Entwicklungshilfe vorgenommen werden (Lancaster, 2007). Dies erlaubt, die Bedeutung und die Entstehung der Mikrofinanzierung besser einzuordnen.

Bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges gab es erste Ansätze der Entwicklungshilfe. So versuchte Friedrich Wilhelm Raiffeisen in Preussen anfangs des 19. Jahrhunderts durch Kleinkreditvergaben armen Bauern zu helfen. Zudem existierten bereits damals in diversen Ländern Spar- und Kreditzirkel wie zum Beispiel „susus“ in Ghana oder „cheetu“ in Sri Lanka (Global Envision, The history of microfinance, 2.10.2009). Diese Hilfeleistungen beschränkten sich vor allem auf die eigene Nation. Hierzu gehörte auch der Aufbau der Infrastruktur in den Kolonien. Erste Hilfgeldsprechungen in Nachbarländer erfolgten allerdings in Ausnahmefällen bereits im 19. Jahrhundert, etwa wenn Nachbarn von einer Katastrophe betroffen waren. Dieses Handeln wurde durch die ökonomische Begründung von John Stuart Smith gestützt. Er argumentierte, dass eine Volkswirtschaft aus dem Reichtum und Fortschritt von Nachbarländern profitieren könne (Von Suntum, 2005).

Eine völlig neue Dimension erhielt die Entwicklungshilfe nach dem Zweiten Weltkrieg. Die Industrienationen wurden damals durch UN-Organisationen⁶ forciert, Gelder für den Wieder-

⁶ UNRRA (United Nations Relief and Rehabilitation Agency) verpflichtet die UN-Nationen zur Wiederaufbauhilfe mit beschränkter Dauer. Später Gründung der „Gruppe der 77“ und UNCTAD (United Nations Conference

aufbau, die Entkolonialisierung sowie Schadenszahlungen für die Kolonien zu bezahlen. Die Zahlungen waren jedoch oft politisch motiviert und dienten der diplomatischen Unterstützung. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts stieg die Anzahl und die politische Aktivität der Nichtregierungsorganisationen (Non-Governmental-Organisations; NGO) markant an. Mit der Kleinkreditvergabe der NGOs wurden ab 1950 vorwiegend kleine Bauern in sehr ländlichen Gebieten bedient. Ihnen wurden Agrarkredite zur Verfügung gestellt, die es ihnen ermöglichten Saatgut oder Maschinen zu erwerben. Die Kleinkredite sollten Bauern helfen, die Produktion zu steigern und so aus der Armut zu entkommen. Auch wird durch die „Food and Agriculture Organisation“ der Vereinten Nationen die Kampagne „Freedom from Hunger“ initiiert. Doch es gibt bessere Wege zur Armutsbekämpfung. Schon das Zitat von Lao Tzu, „Gibt man einem Mann einen Fisch, so ist er für einen Tag genährt; zeigt man ihm wie er fischen kann, so wird er für sein Leben genährt sein,“ wies darauf hin (Lao Tzu, 6. Jh.v.Chr., zit. in: Lancaster, 2007). Viele Studien über die Effektivität der Agrarkredite zeigen negative Ergebnisse⁷. Deshalb verschob sich ab dem Jahr 1970 der Fokus der Entwicklungshilfe auf weibliche Mikrounternehmerinnen (Harper, 2003).

1.3. Idee der Mikrokreditvergabe illustriert anhand zweier Beispiele

Zwei bekannte Mikrofinanzinstitute sollen an dieser Stelle kurz vorgestellt werden, um einerseits auf die Unterschiedlichkeit der Institutionen hinzuweisen und um andererseits einen kurzen Einblick in die Praxis der Mikrokreditvergabe zu ermöglichen.

1.3.1. Die Grameen Bank

Die Grameen Bank gilt als Pionierin bei der Umsetzung des Gruppenkreditvergabemodells. Am Anfang der Grameen Bank stand ein Feldexperiment im Jahr 1976 mit dem Ziel, die neue Idee der Gruppenkreditvergabe in der Realität zu testen. Dank ersten Erfolgen wurde bereits 1983 die Grameen Bank in Dhaka (Bangladesh) durch Muhammed Yunus gegründet. Das Konzept der Bank als ganzheitlich soziale Bank beruht stark auf Visionen des Gründers. Gekoppelt an die von der Bank angebotenen Finanzdienstleistungen, versucht die Bank den Kreditnehmern Lebensanweisungen auf den Weg zu geben. Diese orientieren sich an den von der Grameen Bank aufgestellten „16 Entscheidungen“, welche von der Familienplanung, über Gewaltprävention bis zur Praxisanwendung bei der Wasseraufbereitung reichen. Ausgehend

on Trade and Development), welche die Industrieländer dazu bewegen konnten, jährliche Entwicklungshilfezahlungen von einem Prozent des Volkseinkommens zuzusagen (Lancaster, 2007).

⁷ Vgl. Adams, 1971.

von der Idee, dass Kapitalbesitz ein Menschenrecht ist, versucht die Bank, sich für die Ärmsten der Armen einzusetzen. Die Grameen Bank hatte per Ende 2008 über 6 Millionen Kunden, bei einer durchschnittlichen Kreditgrösse von USD 103 (MixMarket, Grameen Bank, 12.10.2009). (Grameen Bank, Introduction, 12.10.2009)

1.3.2. ACCION und Partner

Anhand der Aktivitäten von ACCION wird die Notwendigkeit von global agierenden Kooperationen ersichtlich, welche wesentlich dazu beitragen, dass erfolgreiche Konzepte übernommen werden, oder modifiziert zur Anwendung kommen. ACCION⁸ wurde 1961 von Joseph Blatchford mit dem Ziel gegründet, den Lebensstandard in Lateinamerika zu verbessern. Mithilfe von Freiwilligen hat ACCION Schulen aufgebaut, Dörfer elektrifiziert und sanitäre Anlagen gebaut. Es bestand jedoch Unsicherheit bezüglich der langfristigen Wirksamkeit der Projekte. Deshalb änderte ACCION den Fokus und versuchte, Arbeitsplätze zu generieren oder die Menschen zum Unternehmertum zu bewegen. Heute bietet ACCION ihren Partnern technische und Führungs-Unterstützung. Die Mission von ACCION ist es, eine Strategie zur Armutsbekämpfung zu entwickeln, die permanent und nachhaltig ist. Die Banco Compartamos, eine Partnerin von ACCION in Mexico, wagte im April 2007 als erste lateinamerikanische, auf Mikrofinanzierung spezialisierte Bank den Gang an die Börse. Damit kann exemplarisch gezeigt werden, dass die Hilfestellung an Arme und ein gewinnbringendes Geschäftsmodell keinen Widerspruch darstellen müssen. Ziel von ACCION ist es, das Fachwissen bereitzustellen, damit sich die armen Menschen selbst helfen können. (ACCION, About ACCION, 15.10.2009)

1.4. Ökonomische Kriterien zur Beurteilung der Mikrokreditmodelle

Nebst sozialen Zielen drängen sich mit der Mikrofinanzbewegung stärker auch ökonomische Kriterien zur Beurteilung der Entwicklungshilfe ins Zentrum. Ob ein neu implementiertes Kreditvergabemodell ökonomisch sinnvoll ist, kann anhand zweier Kriterien, der Effizienz und der Verteilung, beurteilt werden (Aghion und Morduch, 2005). Diese werden in den folgenden beiden Unterkapiteln kurz erläutert.

1.4.1. Effizienzbeurteilung

Aus der Perspektive der Effizienz ist eine Kreditvergabe immer dann sinnvoll, wenn die erwarteten Erträge grösser sind als die erwarteten Kapitalkosten. Die bei einer Kreditvergabe

⁸ ACCION ist keine Abkürzung, sondern stammt aus dem Spanischen und bedeutet Aktion, Tun.

erwarteten Kosten setzen sich aus dem erwarteten Rückzahlungsbetrag, den Kapitalkosten und den Transaktionskosten zusammen.

Der erwartete Rückzahlungsbetrag ist stark von der Rückzahlungswahrscheinlichkeit abhängig. Bei traditionellen Banken wird die Rückzahlung durch die Leistung von finanziellen Sicherheiten sichergestellt. Diesen Mechanismus für arme Menschen zu übernehmen, ist nicht nur ethisch unwürdig, sondern auch impraktikabel, da diese per definitionem über wenig bis keine finanzielle Mittel verfügen. Ziel der Mikrokreditvergabe ist es, Modelle zu entwickeln, die eine hohe Rückzahlung auch ohne Pfand gewährleisten.

Die Kapitalkosten sind in Entwicklungsländern dank der globalen Finanzmärkte nicht höher als in Industrieländern. Ein wesentlicher zusätzlicher Kostentreiber sind in solchen Ländern allerdings die Transaktionskosten. Transaktionskosten sind bei der Mikrokreditvergabe im Speziellen abhängig von den geografischen Gegebenheiten, der Infrastruktur sowie dem Kommunikations- und Informationsaustauschpotential. Kredite wurden zwar schon vor der Erfindung der Mikrokreditverträge angeboten, aufgrund der höheren Transaktionskosten jedoch zu erheblich höheren Zinssätzen. Das Pareto-Effizienz-Kriterium fragt nun danach, ob eine Partei besser gestellt werden kann, ohne dadurch eine andere Partei schlechter zu stellen. Dies ist in der Mikrofinanzbewegung in vielerlei Hinsicht der Fall. Wenn die Rückzahlungsraten nicht sinken, so entsteht keine finanzielle Differenz für den Kreditgeber, der mittellose Kreditnehmer bekommt aber die Möglichkeit, Kredit aufzunehmen. Von der Reduktion der Transaktionskosten dank technologischen Entwicklungen profitieren beide Seiten.

Ein anderer Aspekt der Effizienzbeurteilung ist auf die Marktstruktur fokussiert. In Entwicklungsländern ist der informelle Kreditmarkt oft durch monopolistische Konkurrenz geprägt⁹. Unter perfektem Wettbewerb würden die Zinssätze beziehungsweise die Grenzerträge der Bank just den Grenzkosten entsprechen, die sowohl das Risiko als auch die Transaktions- und Administrationskosten umfassen. Durch die Marktmacht in der monopolistischen Konkurrenz wird es für die kreditgebende Organisation indessen möglich, einen zusätzlichen Aufschlag zu verrechnen, der ihrer Marktmacht entspricht. Die Marktmacht wirkt sich also negativ auf die Effizienz aus, weil der Kreditgeber eine Rente für sich abschöpft. Die Zinssätze könnten ansonsten zugunsten der Kreditnehmer nach unten korrigiert werden.

⁹ Monopolistische Konkurrenz beschreibt eine Branchenstruktur, die Wettbewerbs- und Monopolelemente beinhaltet. Der Marktakteur kann zwar den Preis bestimmen, steht jedoch im Wettbewerb um die Kunden. Zudem gibt es auf Märkten mit monopolistischer Konkurrenz keine Markteintrittsbarrieren (Varian, 1995).

1.4.2. Verteilungsbeurteilung

Die zweite ökonomische Betrachtungsgrösse setzt sich mit der Verteilung auseinander, beziehungsweise damit, wie die gesamte Wohlfahrt auf die einzelnen Individuen und Länder verteilt ist. Aufgrund der ungleichen Grundausstattung mit Kapital ist es armen Menschen weder möglich, konkurrenzfähige Erträge zu generieren, noch das nötige Pfand zur Hinterlegung bereitzustellen. Dies sind Gründe für die einseitige Kreditvergabepraxis an wohlhabende Personen. Durch die Mikrofinanzinstitutionen werden Kredite an Menschen ermöglicht, die bisher keinen Zugang zu jenen Märkten erhielten. Dadurch entstehen sowohl Gewinne für das Kreditinstitut wie auch für die Gesellschaft¹⁰.

¹⁰ Gewinne auch in Form von Arbeitsplätzen, Stabilität und weiteren nichtmonetären Erfolgen.

2. Informationsökonomische Perspektive und wichtigste Ansätze

Da sich die vorliegende Arbeit zum Ziel gesetzt hat, die Mikrokreditvergabe nach informationsökonomischen Aspekten zu analysieren, ist es im nächsten Schritt nötig, die Informationsökonomie genauer zu erläutern. Nur so ist es möglich, die entsprechenden Konzepte nachvollziehbar auf die Mikrokreditvergabe zu übertragen.

2.1. Entstehung und Eingliederung der Informationsökonomie

Die im Jahr 1784 von Adam Smith konzipierte Idee der Neoklassischen Theorie geht von einer vollständigen Information und einem rational handelnden Individuum, dem „Homo Oeconomicus“, aus. Die Bedingung der vollständigen Information ist nur gegeben, wenn unendliche viele Anbieter und Nachfrager am Markt teilnehmen und alle Informationen sowie sämtliche Präferenzen der Individuen bekannt sind. Liege diese Bedingung vor, entstehen keine Such- oder Transaktionskosten und besteht eine Homogenität der angebotenen Güter.

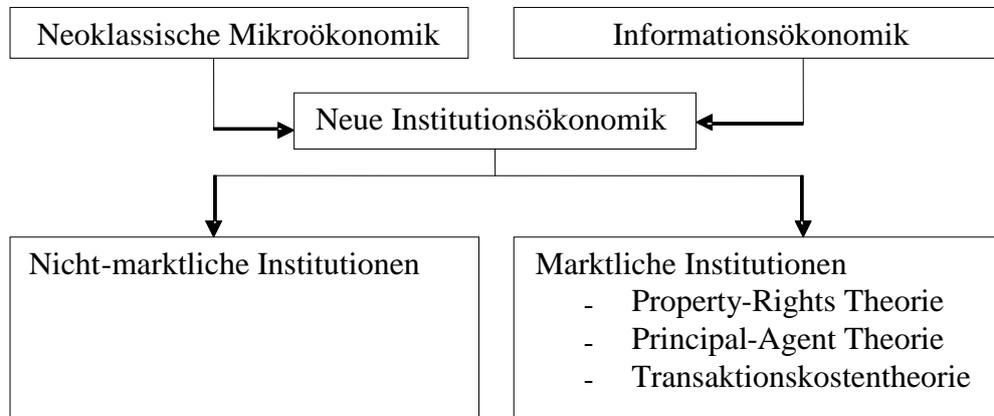
Die Gründer der Neuen Institutionsökonomik¹¹ versuchten diese realitätsfremden Annahmen der Realität anzunähern, indem sie von einem unvollkommenen Markt aus gingen. Die Marktvollkommenheit kann verschiedene Ursachen haben. Eine beschränkte Anzahl von Anbietern oder Nachfragern kann zu einem Monopol, Monopson, Duopol oder Duopson führen. Gemäss der Neoklassischen Theorie folgen die Individuen bei Entscheidungsfindungen dem strikt nutzenmaximierenden Kalkül. Da die Individuen in der Realität nur beschränkt über Informationen verfügen und auch andere Maximierungsgrundlagen verwenden als den Eigennutzen (z.B. Altruismus), sind ihre Entscheidungen differenzierter zu betrachten. Die Informationsökonomik hat wesentlich zur Entwicklung der Neuen Institutionsökonomik beigetragen (Gümbel und Woratschek, 2007). Ausgehend von einem weit gefassten Verständnis kann die Informationsökonomik der Mikroökonomie zugeordnet werden (Kaas, 1995). Ziel der Informationsökonomik ist es, die Ursachen für die asymmetrische Information sowie Lösungsansätze zur Überwindung der Informationsasymmetrie zu finden.

Die Neue Institutionsökonomik baut auf der Informationsökonomie und den neoklassischen mikroökonomischen Ansätzen auf (Woratschek und Roth, 2003). Die Kosten für die Informationsbeschaffung und -verarbeitung, für den Vertragsabschluss, die Überwachung und Durch-

¹¹Vgl. Coase, 1973.

setzung von Verträgen sowie die Ausgangslage der asymmetrischen Information bilden die zwei Hauptunterschiede zur klassischen Mikroökonomie.

Abbildung 1: Übersicht zur Institutionsökonomik



Quelle: Woratschek und Roth, 2003, S. 147.

Innerhalb der neuen Institutionenökonomik lässt sich eine Differenzierung aufgrund der Art der Institutionen vornehmen. Einerseits gibt es die nicht-marktlichen Institutionen, zu denen die Neue Politische Ökonomie, die Ökonomische Analyse des Rechts und die Verfassungsökonomik zählen. Auf diese Institutionen wird hier nicht weiter eingegangen. Die marktlichen Institutionen bilden die andere Gruppe, zu welcher es drei Theorien gibt: Die Property-Rights Theorie, die Prinzipal-Agent Theorie und die Transaktionskostentheorie. Die Property-Rights Theorie thematisiert die Verteilung von Verfügungsrechten über knappe Ressourcen. Die Transaktionskostentheorie setzt sich mit der Vielgestaltigkeit bilateraler und multilateraler Vertragssysteme auseinander, zeigt aber gleichzeitig auf, welche Marktform bezüglich der Transaktionskosten optimal ist. Bei der Prinzipal-Agent Theorie stehen die Informationsasymmetrien zwischen dem Agenten und dem Prinzipal im Zentrum der Betrachtung. Im Folgenden richtet sich der Fokus auf die Prinzipal-Agent Theorie und auf die Transaktionskostentheorie.

2.2. Prinzipal-Agent-Theorie

2.2.1. Allgemeines

„Der Ansatz Agency-Theorie basiert darauf, dass Informationsprozesse innerhalb von Kooperationen zwischen Wirtschaftssubjekten ablaufen, die in Prinzipale (delegierende/auftragsgebende Personen) und Agenten (ausführende/auftragsnehmende Personen) unterschieden werden“ (Voss/Gutenschwager 2001, S. 49). Auf die Mikrokreditvergabe übertragen, ist die kreditgebende Bank der Prinzipal und die kreditnehmende Partei der Agent. Der Schwerpunkt liegt auf Anreiz- und Kontrollproblemen, die in Situationen mit asymmetrischer Information entstehen. Es werden hierarchische Strukturen in Form von Delegationsbeziehungen analysiert. Oft hat der Agent einen Informationsvorsprung gegenüber dem Prinzipal, wodurch sich für ihn die Möglichkeit eröffnet, seinen eigenen Nutzen auf Kosten des Prinzipals zu steigern. Dieses Phänomen bezeichnet man als Opportunismus und die daraus resultierenden Kosten lassen sich nach Jensen und Meckling in folgende Untergruppen unterteilen (Jensen und Meckling, 1976):

- Überwachungskosten (Monitoring Costs): Kontrollkosten, die dem Prinzipal für den durch die Einführung von Überwachungs- und Anreizsystemen entstehen, die das Verhalten des Agenten beeinflussen sollen.
- Bindungskosten (Bonding Costs): Opportunitätskosten, die beim Agenten anfallen, wenn er dem Prinzipal glaubwürdig zu erklären versucht, dass er keine Aktivitäten ausführen wird, die gegen dessen Interessen verstossen würden.
- Residualkosten: Differenz zwischen der optimalen und der realisierten Lösung. Residualkosten beinhalten sonstige Kosten, die anfallen, sowie Opportunitätskosten.

Diese drei Kostenaspekte werden auch als „Wohlfahrtsverluste“ bezeichnet, die aufgrund des unvollkommenen Wettbewerbes als Ausgangssituation entstehen. Wenn nach geeigneten Anreizmechanismen zur Überwindung von Informationsasymmetrien gesucht wird, ist mitunter die Reduktion dieser Kosten das Ziel.

2.2.2. Die Typen der Informationsasymmetrien

Um eine Vorstellung zu erlangen, zu welchen Zeitpunkten im Vertragsablauf diese Kosten anfallen, sollen im nächsten Schritt die Typen der Informationsasymmetrien analysiert werden, um sie dann im nächsten Abschnitt dem zeitlichen Ablauf im Mikrokreditvergabeprozess zuordnen zu können. Die vier wesentlichen Typen der Informationsasymmetrie sind Hidden Characteristics, Hidden Intention, Hidden Action und Hidden Information (Woratschek und Roth, 2003).

- Hidden Characteristics

Bei den Hidden Characteristics geht es um eine Qualitätsunsicherheit. Die Informationsasymmetrie entsteht, da der Agent Eigenschaften besitzt, die dem Prinzipal nicht bekannt sind. Der Agent hat die Möglichkeit, diese vor Vertragsabschluss zu verschweigen. Es besteht die Gefahr einer unerwünschten Auswahl von Agenten, die mit *Adverse Selection* bezeichnet wird. Es gibt nach Akerlof zwei Methoden, um ex ante über bessere Informationen zu verfügen (Akerlof, 2007). Einerseits das *Signaling* (Aktivität des Agenten, der versucht durch das Aussenden von Information seinen Typus dem Prinzipal zu offenbaren) und das *Screening* (Prinzipal sucht aktiv nach Informationen über den Agenten). Durch das Signaling und das Screening versuchen die Vertragspartner gegenseitig die Informationsasymmetrie zu reduzieren. Andererseits versucht der Prinzipal, die Agenten mit strukturierten Verträgen zu selektieren. Der Prinzipal bietet Verträge an, die nur für einen bestimmten Risikotypus attraktiv sind (*Self Selection*).

- Hidden Intention

Die Absichten des Agenten bleiben vor und nach dem Vertragsabschluss für den Prinzipal unbekannt. Die Gefahr besteht, dass der Agent den Prinzipal ausnutzt oder erpresst. Dieses Phänomen wird als *Hold Up* bezeichnet. Wiederum kann das Signaling als Lösung herangeführt werden. Durch wiederholtes Signaling kann ein Vertrauen zwischen dem Prinzipal und dem Agenten aufgebaut werden, das letztlich zu einem bestimmten Ruf (Reputation) führt.

- Hidden Action

Die Handlungen des Agenten sind dem Prinzipal nicht vollständig bekannt. Dadurch öffnet sich ein Spielraum für Opportunismus. Der Agent vermeidet Anstrengungen nach Vertragsabschluss. Es besteht die Gefahr, dass dieser opportunistische Spielraum ausgenutzt wird (*Moral Hazard*) und, dass als Folge der Leistungsrückhaltung (*Shrinking*) Ineffizienz entsteht. Zur effektiven Verminderung dieser Informationsasymmetrie können Informations- und Kontrollsysteme eingesetzt werden, um das Verhalten des Agenten zu überwachen. Gleichzeitig sollen Anreizsysteme eingesetzt werden, um den Agenten zu steuern. (Picot, 1996). Voraussetzung für Anreizsysteme ist jedoch die Messbarkeit der produzierten Leistung.

- Hidden Information

Die Informationsasymmetrie Hidden Information beschreibt den Informationsvorsprung des Agenten gegenüber dem Prinzipal allgemein. Oftmals bezieht sich dieser auf die Qualitätsmerkmale des Agenten. Analog zum Problem der Hidden Action eignen sich Kontrollsysteme und Anreizsysteme am besten, um die Asymmetrie zu überwinden.

Die detaillierte Unterscheidung zwischen den vier Typen der Informationsasymmetrie kann für die Anwendung im Mikrokreditvergabeprozess verdichtet werden. Wenn die beiden Parteien vor und nach Vertragsabschluss über perfekte Informationen verfügen, so entsteht eine *First-Best* Lösung. In dieser Situation sind keine Anreizmechanismen notwendig, da durch die optimale Aktion des Agenten auch der maximal erzielbare Nutzen für den Prinzipal generiert wird (Kiener, 1990). Die Moral Hazard-, Adverse Selection- und Enforcement Problematik wird direkt innerhalb der Mikrokreditvergabe analysiert.

Abbildung 2: Klassifikation der Informationsasymmetrien

<div style="text-align: center;"> Vor Vertragsabschluss </div>		<div style="text-align: center;"> Informations- symmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> Informations- asymmetrie </div>
<div style="text-align: center;"> Vor der Wahl des Anstrengungsniveaus </div>	<div style="text-align: center;"> Nach der Wahl des Anstrengungsniveaus </div>		
<div style="text-align: center;"> Informations- symmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> Informations- symmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> <i>First Best</i> </div>	<div style="text-align: center;"> <i>Adverse Selection</i> </div>
	<div style="text-align: center;"> Informations- asymmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> <i>Enforcement- Problem</i> </div>	
<div style="text-align: center;"> Informations- asymmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> Informations- symmetrie </div>	<div style="text-align: center;"> <i>Moral Hazard</i> </div>	
	<div style="text-align: center;"> Informations- asymmetrie </div>		

Quelle: Kiener, 1990, S.24.

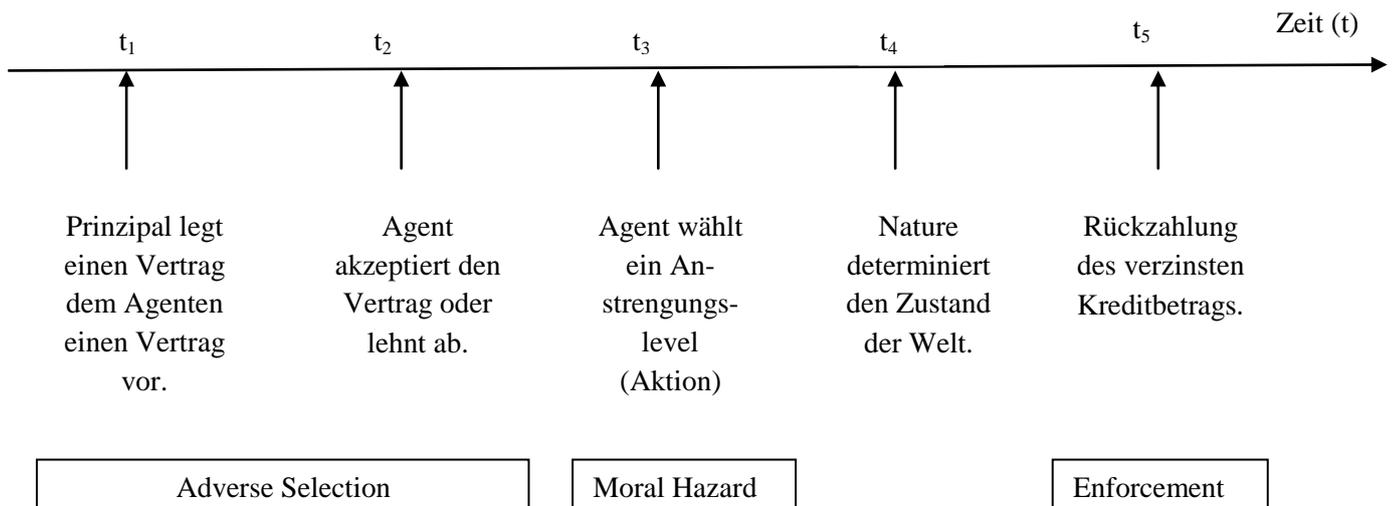
2.2.3. Der Prinzipal-Agent Ansatz in der Mikrokreditvergabe

Stiglitz und Hoff präzisieren die analysierten Informationsprobleme innerhalb der Mikrokreditvergabe (Stiglitz und Hoff, 1990). Dabei sprechen Stiglitz und Hoff vom *Paradigma der Imperfekten Informationen* (Imperfect Information Paradigm), das die Grundlage Ihrer theoretischen Analyse bildet. Mit der Verwendung des Paradigmenbegriffs wird auf die fundamentale Veränderung der Perspektive von der neoklassischen Theorie zur imperfekten Informati-

on hingewiesen. Die vier hervorgehobenen Informationsasymmetrien, die mit der bisherigen allgemeinen Darstellung über die Prinzipal-Agent Theorie kompatibel sind, dienen als Grundlage für die vorliegende Arbeit. Zudem basieren weitere Forschungsarbeiten von Stiglitz darauf. Im Verlauf der Mikrokreditvergabe entstehen drei Informationsprobleme.

1. *Adverse Selection*: Adverse Selection Probleme entstehen, wenn eine Informationsasymmetrie vor Vertragsabschluss besteht. Sie können zwei Ursachen haben, einerseits dass der Agent mehr Informationen über die Handlungsabsichten hat und andererseits, dass er über bessere Informationen bezüglich der Zukunftsereignisse verfügt. Oft wird die Adverse Selection gleichgesetzt mit dem Hidden-Information-Fall, weil der Agent über mehr Wissen verfügt als der Prinzipal. Der Agent kann durch Signale (Signaling) den Prinzipal über seine Handlungsabsichten informieren, oder der Prinzipal kann durch Screening zusätzliche Informationen über den Agenten erarbeiten.
2. *Moral Hazard*: Nach dem Vertragsabschluss ist es kostspielig, den Kreditnehmer zu jenen Aktionen zu bewegen, die den Projekterfolg am wahrscheinlichsten machen. Dies entspricht dem Ex-Ante-Moral-Hazard-Problem. Beim Ex-Ante-Moral-Hazard-Problem geht es darum, dass die Aktion und der Aufwand des Kreditnehmers zwischen der Auszahlung und der Rückzahlung des Kredites nicht beobachtet werden kann. Dadurch werden Überwachungskosten verursacht (Ghatak und Guinnane, 1999).
3. *Enforcement Problem* (Anreizproblem); wird auch als Ex-Post-Moral-Hazard-Problem bezeichnet: Diese Situation entsteht, wenn der Vertrag erfolgreich abgeschlossen wird und der Kreditnehmer erfolgreich investiert hat, aber nun den Kredit zurückzahlen sollte. Betrachtet wird hier die Möglichkeit, dass das Projekt des Kreditnehmers zwar erfolgreich ist, er aber den Kredit nicht zurückbezahlt.

Abbildung 3: Zeitliche Darstellung des Prinzipal-Agent Problems



Quelle: In Anlehnung an Kiener, 1990, S. 20 und Macho-Stalder und Pérez-Castrillo, 2001, S.8.

Nach Stiglitz und Hoff gibt es zwei Ansätze, um das Informationsproblem zu lösen. Einerseits können direkte Mechanismen eingesetzt werden, indem der Kreditgeber Verträge konzipiert, die eine Selektion ermöglichen. Weitergeführt wurde diese Idee von Aghion und Morduch deren Modell in Kapitel 3.2. dargelegt ist (Aghion und Morduch, 2000). Andererseits können indirekte Mechanismen eingesetzt werden, um herausfinden zu können, um welchen Risikotyp es sich beim Kreditnehmer handelt, oder um die Kreditnehmer zur Rückzahlung zu bewegen. Diese indirekten Mechanismen in der Ausgestaltung des Gruppenkreditvertrages werden in Kapitel 3.1. erläutert.

2.3. Transaktionskostentheorie

Die Transaktionskostentheorie ist ebenfalls Teil des neuen Institutionalismus, sie beschäftigt sich mit den „Betriebskosten des Wirtschaftssystems“ (Arrow, 1969, S.48), die zwischen den Institutionen entstehen. Transaktionskosten sind nach Williamson Kosten der Information und Kommunikation für die Anbahnung, Vereinbarung, Abwicklung, Kontrolle und Anpassung eines Leistungsaustausches. Die Höhe ist abhängig von der Art und der Häufigkeit der zu erbringenden Leistung, von den Verhaltensmerkmalen der beteiligten Personen und der gewählten Organisationsform (Williamson, 1979). Zudem ist „der soziale Zusammenhang, in den Transaktionen eingebettet sind (Sitten, Gebräuche, Gewohnheiten usw.), relevant und muss daher berücksichtigt werden, wenn eine Bewegung von einer Kultur zu einer anderen erfolgt.“ (Williamson, 1990, S 25.). Weitere Einflussfaktoren sind die beschränkte Rationali-

tät der Individuen, ihr Hang zu opportunistischem Verhalten, asymmetrische Informationsverteilungen, Unsicherheiten über die Aufgabenveränderung etc.

Die bekannteste Darstellung in der Transaktionskostentheorie beschreibt die optimale Unternehmensform in Bezug auf den Spezifitätsgrad. Wenn ein hoher Spezifitätsgrad vorliegt, so ist die marktliche Koordination ineffizient. Anstelle derer sollen hierarchische Strukturen gewählt werden. Wenn der Spezifitätsgrad aber tief ist, entstehen durch den Markt effiziente Lösungen. Relevant ist der Spezifikationsgrad im Bezug auf die Mikrofinanzierung im Speziellen dann, wenn ein erfolgreiches Kreditvergabemodell in einem anderen sozialen Kontext zur Anwendung kommen soll. Ebenso kann mittels dieser Theorie abgeleitet werden, ob es durch den freien Markt bei gegebenen Bedingungen zu einer Gleichgewichtssituation kommen kann.

Auf die aus der Transaktionskostentheorie resultierenden Überlegungen in Bezug auf die Mikrofinanzierung soll in Kapitel 3.2. vertieft eingegangen werden.

3. Die Überwindung von Informationsasymmetrien durch Mikrokreditverträge

Um die folgenden Überlegungen sinnvoll gliedern zu können, soll die Aufgliederung der Institutionsökonomie übernommen werden. Der Schwerpunkt liegt auf der Prinzipal-Agent Theorie. Zwischen der MFI und den Kreditnehmern bestehen aufgrund der Ausgangslage der unvollkommenen Marktes Informationsasymmetrien. In der Mikrofinanzliteratur und in der Praxis wurden in den letzten Jahren Modelle entwickelt, erforscht und analysiert, die zur Überwindung der bestehenden Asymmetrien beitragen sollen.

Als zweiter zentraler Bestandteil der Institutionsökonomie wird auf die Transaktionskostentheorie eingegangen. In diesem Teil stehen weniger Modelle zur Überwindung von Informationsasymmetrien im Vordergrund. Vielmehr sollen gezielt die Grenzen der Übertragbarkeit von erfolgreichen Mikrokreditvergabemodellen in andere institutionelle Umgebungen aufgezeigt werden. In einem zusätzlichen Kapitel werden kurz neue Perspektiven zur Analyse des Mikrokreditphänomens erläutert.

Unabhängig von der Art des Informationsproblems kann die Mikrokreditvergabe nach Cull et al. nach der Vergabemethode differenziert werden (Cull et al., 2008). Die am häufigsten praktizierte Methode ist die individuelle Kreditvergabe. Sie umfasst zwei Drittel aller Mikrokredite. Hierzu wird in Kapitel 3.2 aufgezeigt, wie ein individueller Kreditvertrag ausgestaltet sein muss, um die richtigen Anreize setzen zu können¹².

Am besten bekannt im Zusammenhang mit der Mikrokreditvergabe ist die Form der Gruppenkreditvergabe, die in der Literatur auch mit *Joint Liability* (gemeinschaftliche Verantwortung) bezeichnet wird. Bei dieser Methode steht die Verantwortlichkeit der Gruppe im Vordergrund. Auf die theoretischen Grundlagen der Gruppenkreditvergabe soll einerseits anhand des von Stiglitz (Stiglitz, 1990) entwickelten Modells des *Peer Monitoring* (wechselseitige Überwachung) eingegangen werden, andererseits soll die ökonomische Rationalität, die dem Gruppenkreditvergabemodell der Grameen Bank zugrunde liegt, mithilfe des Artikels von Varian ausgeleuchtet werden (Varian, 1990).

Als drittes Modell wird von Cull et al. der *Village-Bank*-Ansatz (Dorfbank) erwähnt. Dieser basiert ebenfalls auf der Gruppenverantwortlichkeit und wird deshalb hier nicht gesondert betrachtet. Der wesentlichste Unterschied zur Gruppenkreditvergabe liegt darin, dass Dorf-

¹² Die individuelle Kreditvergabe unterscheidet sich von der eingangs erwähnten Methode der Gruppenkreditvergabe mit individueller Verantwortung dadurch, dass bei ihr die Möglichkeit zum Einbezug einer finanziellen Sicherheit besteht.

banken oft von *Moneylendern* (informelle Geldleihern) betrieben werden, die in einer monopolistischen Umgebung agieren und dem informellen Sektor zugeordnet werden. Zu den Dorfbanken können aber auch die anfangs erwähnten Kreditzirkel gezählt werden (Varian, 1990). Davon grenzen sich die formellen MFI ab, da diese von öffentlichen Institutionen und Nichtregierungsorganisationen subventioniert werden. Diese Subventionen ermöglichen es ihnen, niedrigere Zinsen zu verlangen. Zudem wird mit der Unterstützung das Ziel verfolgt, schlussendlich einen kompetitiven regulierten Finanzmarkt aufzubauen.

Die jeweilige Vergabemethode kann differenzierter betrachtet werden, wenn man bei der Analyse vom zentralen Informationsproblem der Vergabemethode ausgeht. Hierzu soll die Gliederung nach Moral Hazard, Adverse Selection und Enforcement Problem aus dem zweiten Kapitel verwendet werden.

3.1. Analyse der Gruppenkreditvergabe anhand der Prinzipal-Agent Theorie

Stiglitz konzipierte als erster überhaupt ein analytisches Modell über die Theorie der wechselseitigen Überwachung (Stiglitz, 1990). Sein Hauptziel ist es, zu zeigen, dass durch die Übertragung des Risikos von der Bank auf den Kreditnehmer die Wohlfahrt beider Parteien verbessert werden kann. Diese Überlegung steht im Folgenden nicht im Zentrum, sondern es soll das einfache Modell der Kreditvergabe ohne Peer Monitoring mit dem Modell mit Peer Monitoring verglichen werden.

3.1.1. Kreditgestaltung ohne Peer Monitoring

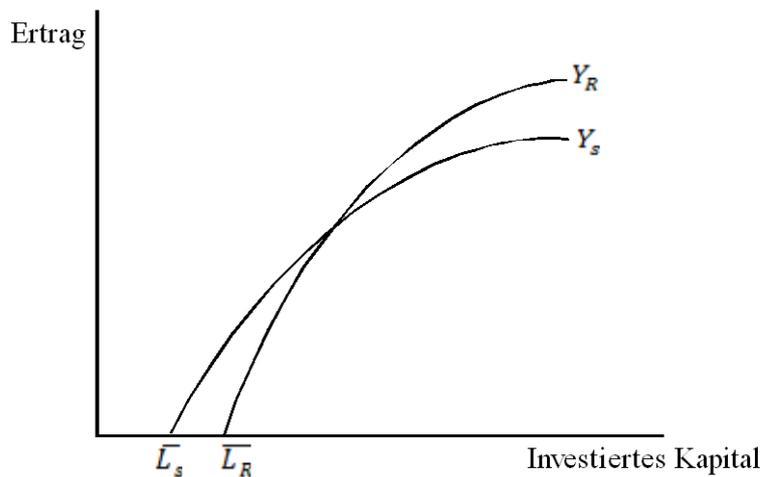
Das Basismodell unterteilt die Kreditnehmer bei diesem Modell in riskante und sichere Typen. Riskante Typen präferieren Projekte mit einem hohen Risiko, wodurch die Rückzahlungswahrscheinlichkeit tief ist. Im Kontrast dazu investieren sichere Typen in Projekte, die mit geringer Unsicherheit behaftet sind und einen sicheren Ertrag generieren. Wenn die Kreditnehmer von der Bank einen Betrag erhalten, so können sie diesen auf zwei Arten investieren:

- in ein relativ sicheres Projekt mit einem Bruttoertrag (*gross return*) bei Erfolg von r .
- in ein relativ risikoreiches Projekt mit einem Bruttoertrag bei Erfolg von r^* .¹³

¹³ Stiglitz trifft die Annahme, dass die Risiken unabhängig voneinander sind. Dies trifft in der Realität oft nicht zu, kann aber vernachlässigt werden, da die Ergebnisse durch die Aufhebung dieser Annahme zusätzlich gestützt werden.

Wenn ein Projekt ein Misserfolg wird, so ist der Ertrag in beiden Fällen null. Die Wahrscheinlichkeit für einen Erfolg ist gegeben durch p und q , wobei p grösser ist als q . Stiglitz nimmt an, dass der Ertrag eine zunehmende Funktion des investierten Geldes ist. Aber die fixen Kosten sind beim riskanten Projekt grösser als beim Sicherem.

Abbildung 4: Zusammenhang zwischen dem investierten Kapital und dem Ertrag



L_s bezeichnet die fixen Kosten des jeweiligen Projektes
 Y Bruttoertrag aus dem Projekt

Quelle: Stiglitz, 1990.

Von den zwei Annahmen ausgehend, dass, erstens, die fixen Kosten für das riskantere Projekt grösser sind als für das sichere, und dass, zweitens, der Grenzertrag aus dem sicheren Projekt kleiner ist als beim riskanten, lässt sich die optimale Kreditgrösse ableiten. Die Bank will die Anreize so gestalten, dass die Kreditnehmer das sichere Projekt wählen. Es werden kleine Kredite vergeben, für die sich die Investition in das sichere Projekt als rentabler erweist. Die Kreditgrösse ist jedoch nur ein Faktor zur Anreizgestaltung. Der zweite Gestaltungsfaktor ist der Zinssatz. Der Prinzipal wird den Zinssatz so zu setzen versuchen, dass der Ertrag nach Rückzahlung des Kredites für den Kreditnehmer beim sicheren Projekt grösser ist als beim riskanteren Projekt. Der optimale Zinssatz kann über den erwarteten Nutzen bei der Investition in Projekt ermittelt werden. Der erwartete Nutzen gestaltet sich wie folgt:

Hierbei wird mit λ der negative Nutzen aus dem Aufwand λ dargestellt. Es wird zusätzlich angenommen, dass die Grenzerträge des Arbeitsleides positiv sind $\lambda > 0$. Das

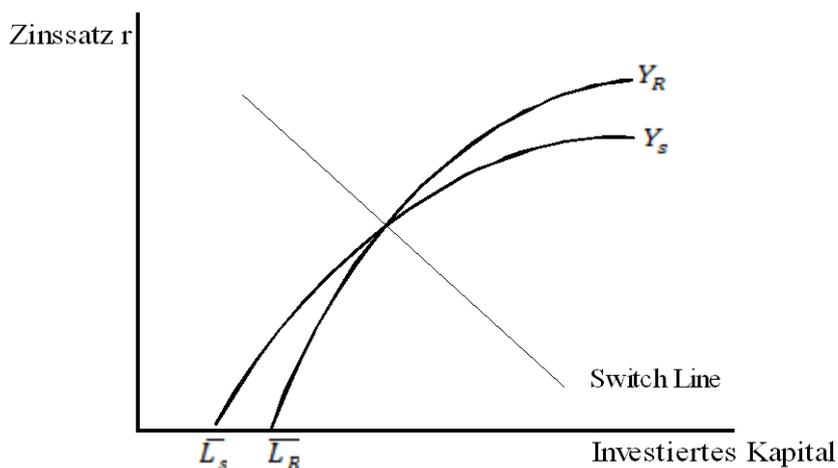
Aufwandslevel muss mit steigender Projektgröße erhöht werden

Durch das tota-

le Differential lässt sich aus der dargestellten Nutzenfunktion die Steigung der Indifferenzkurven herleiten:

Mithilfe der Kenntnis über die Steigung der Indifferenzkurve wird es für den Prinzipal möglich, all jene Punkte zu bestimmen, bei denen der Agent indifferent ist zwischen den Projekten. Daraus resultiert die sogenannte *Switch Line* (Indifferenzlinie).

Abbildung 5: Der Einfluss der Kreditgröße und des Zinssatzes auf die Projektwahl



Quelle: Stiglitz, 1990.

Damit der Kreditnehmer die Investition für ein sicheres Projekt verwendet, ist es optimal, wenn der Prinzipal dem Agenten ein Angebot unterbreitet, das knapp unter der Switch Line liegt.

Die Perspektive wird nun gewechselt. Welche Bedingungen notwendig sind, damit der Kreditnehmer in das sichere Projekt investiert, konnte bereits gezeigt werden. Umgekehrt stellt sich die Frage, zu welchen Konditionen der Prinzipal den Kredit anbieten kann. Ausgehend davon, dass auf dem Markt vollkommener Wettbewerb herrscht, entsteht für die Bank in der Gleichgewichtssituation ein Profit von Null. Somit muss der erwartete Ertrag den Kosten des Kapitals entsprechen.

Und dies entspricht:

—

Der Zinssatz ist somit eine Funktion, die positiv abhängig ist von den Kapitalkosten und dem Risiko des gewählten Projekts .

3.1.2. Kreditgestaltung mit Peer Monitoring

Im zweiten Schritt wird die Situation mit Peer Monitoring betrachtet. Die Kreditnehmer stimmen einem Gruppenkredit zu, indem sie gegenseitig Verantwortung übernehmen. Zudem verpflichten sie sich, der Bank mitzuteilen, wenn der Vertragspartner seinen Kredit in das riskante Projekt investiert. Ziel der Betrachtung dieser Peer-Monitoring-Situation ist es, die Vorteile aufzuzeigen, die für den Kreditgeber und die Bank im Gegensatz zur einfachen Kreditgestaltung entstehen. Ob die Kredite an alle Gruppenmitglieder gleichzeitig oder nacheinander ausbezahlt werden, ist für diese Analyse unwichtig.

Um die Komplexität der Anschaulichkeit halber zu reduzieren, wird lediglich von zwei Personen ausgegangen. Wir nehmen zudem an, dass die beiden Personen Nachbarn sind und gemeinsam einen Kreditvertrag unterzeichnen. Der Nutzen des einzelnen Kreditnehmers ist abhängig von der Performance des anderen. Daraus entstehen drei mögliche Ausgangsszenarien:

- (1) beide Projekte sind erfolgreich;
- (2) das eigene Projekt ist erfolgreich, aber dasjenige des Nachbarn nicht; oder
- (3) das eigene Projekt misslingt.

Die dazugehörigen Nutzenfunktionen sind:

- (1)
- (2)
- (3)

14

Ausgehend davon, dass beide Kreditnehmer vom gleichen Risikotyp sind¹⁵, lässt sich für jeden der beiden folgender erwarteter Nutzen herausarbeiten.

¹⁴ Erläuterungen zu den Nutzenfunktionen: Der Nutzen im Ausgangsszenario (2) wird reduziert durch die Kapitalrückzahlung an die Bank () multipliziert mit dem Zinssatz () und dem Betrag . Beim Betrag handelt es sich um eine Risikoprämie, zu deren Zahlung sich der Nachbar bei der Vertragsunterzeichnung im Falle eines Kreditausfalles des Mitunterzeichners verpflichtet. Weil der Kreditnehmer einen Teil des Risikos des Mitunterzeichners übernimmt, gewährt ihm das MFI eine Reduktion auf den Marktzins. Daraus resultiert der Zinssatz .

¹⁵ Diese Annahme kann getroffen werden, weil die Gruppenmitglieder einen Anreiz haben, nur mit gleichen Typen den Gruppenkreditvertrag zu unterzeichnen. Dieses Argument wird später erläutert.

Angenommen, das Gleichgewicht sei durch eine Kreditrationierung charakterisiert, so ist davon auszugehen, dass die Bank durch den Vertrag sicherstellt, dass die Individuen das sichere Projekt wählen, wobei für den Anteil des Risikos steht, der vom Mitunterzeichner übernommen wird. Die Bedingung vorausgesetzt, dass die Bank im perfekten Markt keinerlei Gewinn erwirtschaftet, entsprechen die Erträge gerade den Kosten des Kapitals .

Der Zinssatz kann somit um das vom Mitunterzeichner übernommene Risiko (reduziert werden.

—

Innerhalb der Gruppe wird dasjenige Risiko getragen, das ansonsten die Bank zu finanzieren hätte. Dadurch ist es der Bank möglich, für die Kreditvergabe einen tieferen Zinssatz zu verlangen. Hierbei gilt: Je grösser das übertragene Risiko ist, desto besser stellt sich die Bank durch das Peer Monitoring.

Auch für den Kreditnehmer entstehen durch das Peer Monitoring Vorteile. Da er den Typus des Vertragspartners kennt, steigt sein Risiko nicht. Weil der Agent über einen Informationsvorteil gegenüber dem Prinzipal verfügt, kann er somit, ohne zusätzliche Risiken einzugehen, durch die Gruppenkreditmethode den Kredit zu wesentlich besseren Konditionen beziehen.

3.1.3. Weitere Aspekte der Gruppenkreditvergabe

Eine weitere grundlegende Auseinandersetzung mit dem Gruppenkreditvergabemodell machte Varian, indem er die Ausgestaltung des Gruppenkreditvergabemodells in der Praxis anhand der Grameen Bank untersucht (Varian, 1990). Diese Untersuchungen ergeben, dass die Gruppenkreditvergabe erfolgreich ist, da durch sie Gruppenanreizmechanismen zum Tragen kommen. Diese können in vier Aspekte unterteilt und anhand der Prinzipal-Agent Betrachtung aus dem zweiten Kapitel kurz beschrieben werden.

Erstens wird, um die Wahl der Gruppenmitglieder zu modellieren, von zwei Handlungstypen ausgegangen. Jedes Gruppenmitglied hat die Möglichkeit, die beste Aktion oder die alternative Handlung zu wählen. Der Prinzipal möchte die Anreize so setzen, dass der Agent die Aktion wählt. Dazu muss sichergestellt werden, dass der Nutzen des Agenten, wenn er die Aktion wählt, marginal grösser ist als der Nutzen aus der Alternative.

Als zweiter Aspekt wird die gegenseitige Versicherung betrachtet. Diese erweist sich nur dann als sinnvoll, wenn die Agenten gegenseitig über mehr Information verfügen als der Prinzipal oder wenn die Informationsbeschaffung für den Prinzipal wesentlich kostspieliger ist als für den Agenten. Angenommen, dass ein Agent in Bezug auf die anderen Agenten einen Informationsvorteil gegenüber dem Prinzipal hat, kann sich der Prinzipal durch die gegenseitige Versicherung besser stellen. Diese Überlegung entspricht den formalen Überlegungen aus dem Modell von Stiglitz¹⁶.

Ein dritter Aspekt der Gruppenkreditvergabe beschäftigt sich mit der Formation der Kreditgruppen. Hier wird die gleiche Annahme getroffen wie bei Stiglitz, nämlich, dass die Projekte unabhängig voneinander sind. Die guten Kreditnehmer werden mit einer Anfangsinvestition einen Ertrag von π generieren, die schlechten einen Ertrag von null. Für den Prinzipal ergibt sich daraus die Möglichkeit die guten von den schlechten Kreditnehmern unterscheiden zu können, indem er Fixkosten c einbaut, die beim Vertragsabschluss (z.B. in Form eines Interviews) entstehen. Diese Fixkosten muss er so ansetzen, dass die Bedingung bei Gruppenmitgliedern $\pi > c$ ist. Innerhalb der Gruppe besteht die Möglichkeit der *geheimen Absprache* (Collusion). Ein schlechter Agent kann den guten Agenten durch eine Zahlung bestechen, so dass die beiden eine Gruppe bilden. Wenn der Prinzipal nur einen dieser beiden zu einem Interview einlädt, welcher mit 50 Prozent Wahrscheinlichkeit der gute Agent ist, so erhalten die beiden den Kredit, obwohl sie eine sichere Rückzahlung nicht gewähren können. Deshalb vergibt das Grameen Modell den Kredit nicht an alle Gruppenmitglieder gleichzeitig, sondern nacheinander.

Im letzten wesentlichen Aspekt des Grameen Modells setzt sich Varian mit der sequentiellen Anreizproblematik auseinander. Er konzipiert die zwei Anreizschemen $\pi > c$ und $\pi > c$, die den Selbstselektionsbedingungen genügen.

Durch $\pi > c$ ist der Output gegeben. $\pi > c$ entspricht den Zahlungen, die für einen bestimmten Output notwendig sind. Die Selbstselektionsbedingungen sind so anzusetzen, dass die Differenz aus den Zahlungen für den Agenten mit der hohen Produktivität π , subtrahiert um die Kosten c , grösser ist als die Zahlungen mit der tiefen Produktivität 0 , subtrahiert um die gleichen Kosten. Dasselbe soll für den Agenten mit der tiefen Produktivität gelten. In der Realität besteht aber die Möglichkeit, dass die Kreditnehmer diese Anreizbedingungen mit geheimer Absprache oder Zahlungen umgehen.

¹⁶ Überlegungen zur selben Problematik lassen sich bereits bei Holmström (1979) finden, im sogenannten Holmström –Theorem.

3.2. Überwindung von Informationsasymmetrien durch die Gruppenkreditvergabe

Ziel der Gruppenkreditvergabe ist es, durch neue Anreizmechanismen Möglichkeiten zu konstruieren, die eine Kreditvergabe ohne Hinterlegung eines Pfandes möglich machen. Wenn aber kein Pfand hinterlegt werden muss, so sind andere Mechanismen notwendig, um die Informationsprobleme zu überwinden. Hierzu kann die Literatur in die Bereiche Adverse Selection, Moral Hazard und Enforcement Problem differenziert werden.

3.2.1. Adverse Selection

Die Adverse-Selection-Problematik entsteht, wenn die Kreditnehmer über Charakteristiken verfügen, die der Prinzipal nicht beobachten kann. Die grösste Schwierigkeit bei der Gruppenkreditvergabe liegt für den Prinzipal bei der Gruppenbildung (Ghatak und Guinnane, 1999).

Indem die Verantwortlichkeit zur Gruppenbildung an die Kreditnehmer übertragen wird, werden zwei Screening-Mechanismen ausgelöst (Van Tassel, 1990). Diese Screening Mechanismen entstehen, weil einerseits die Agenten einen Anreiz haben, Gruppen mit identischen Risikotypen zu bilden, und weil andererseits die Ausgestaltung der Kreditform einen Selbstselektionsmechanismus auslöst, der den Agenten zwingt, Informationen über seinen Typus preiszugeben.

Bei traditionellen Kreditverträgen werden einfach zwei verschiedene Vertragsformen angeboten. In der Gruppenkreditvergabe werden in einem ersten Schritt prinzipiell an alle Menschen ohne Selektion Kredite vergeben. Um in einer zweiten Periode jedoch wiederum Kredite zu erhalten, müssen alle Gruppenmitglieder den ersten Kredit zurückzahlen. Wenn jemand an einem langfristigen Kredit interessiert ist, so wird er sich mit Menschen gruppieren, die dasselbe Interesse haben. Zudem werden mit unterschiedlichen Vertragsformen unterschiedliche Risiken angesprochen.

3.2.2. Gruppenkreditverträge unter dem Aspekt des Moral Hazard

Laffont und Rey untersuchen die Vorteile und die Effizienz der Gruppkreditverträge unter dem Aspekt des Moral Hazard (Laffont und Rey, 2003). Die Erörterungen in ihrem Aufsatz zur bisherigen Literatur sollen hier Verwendung finden. Sie skizzieren ein Kontinuum, das vom einen Extrem, in welchem es den Gruppenmitgliedern nicht möglich ist, sich gegenseitig zu kontrollieren, bis zum anderen Extrem, das eine perfekte Beobachtung der Anstrengungs-

level unterstellt, reicht. Solange zwischen der Bank und der Kreditgruppe keinerlei Kommunikation stattfindet und die lokalen Gruppeninformationen nicht an die Bank übergehen, unterscheiden sich die zwei Extremsituationen nicht voneinander.

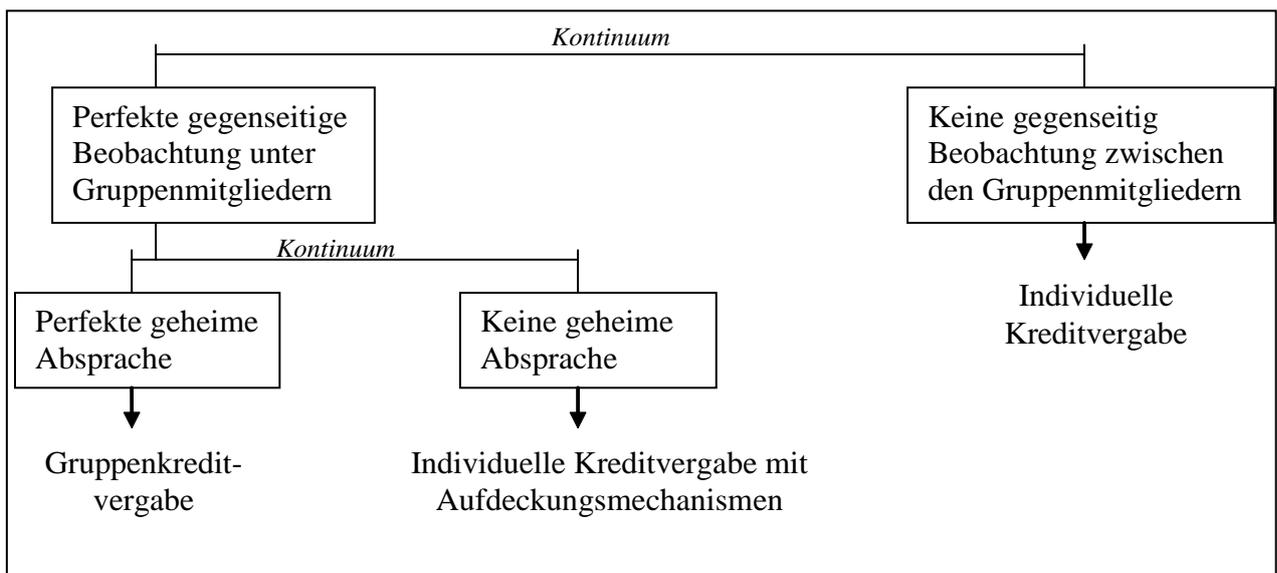
Das Ziel der Bank ist es, die Situation der perfekten Beobachtung durch die Implementierung von Gruppenkreditverträgen zu nutzen. Der Informationsvorteil, den die Gruppenmitglieder gegenüber dem Prinzipal haben, kann genutzt werden. Wie bereits anhand des Modells von Stiglitz gezeigt werden konnte, entstehen dadurch für beide Parteien Vorteile.

Wenn die Agenten keine geheimen Absprachen treffen, so besteht für die Bank auch die Möglichkeit, eine First-Best-Lösung zu erzielen, indem sie gezielt Aufdeckungsmechanismen einsetzt, ohne Gruppenkreditverträge zu verwenden.

Gibt es hingegen geheime Absprachen zwischen den Agenten, so ist nur der Gruppenkreditvertrag effizient. Ausgehend von der anderen Extremposition des Kontinuums, also für den Fall, dass die Agenten nicht über gegenseitige Informationen verfügen, hat der Gruppenkreditvertrag keinen Vorteil gegenüber der individuellen Kreditgestaltung (Laffont und N'Guessan, 2000).

Zur Lösung des Moral Hazard Problems mit der Gruppenkreditvergabe ist der Informationsvorteil des Agenten gegenüber dem Prinzipal Voraussetzung. In der Realität wird jedoch meist eine Situation anzutreffen sein, die weder dem einen noch dem anderen Extrem entspricht.

Abbildung 6: Gruppenkreditvergabe vs. Individuelle Kreditvergabe



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Laffont und Rey, 2003.

Die bisher dargestellten Überlegungen gehen vom Informationsvorsprung des Agenten gegenüber dem Prinzipal aus. Conning versucht neben der Informationsasymmetrie auf den Trade-off bei der optimalen Gruppengrösse als Moral Hazard Anreiz einzugehen (Conning, 2000). Der Trade-off besteht zwischen einer grösseren Risikodiversifikation und der ansteigenden Möglichkeit des Trittbrettfahrens. Durch die grössere Diversifikation wird das Risiko eines Kreditausfalls minimiert¹⁷. Zugleich stehen die Chancen besser, dass ein Ausfall von einem anderen Gruppenmitglied kompensiert werden kann. Gleichzeitig wird Trittbrettfahrern mehr Anonymität gewährt. Für den einzelnen Kreditnehmer wird das opportunistische Handeln somit attraktiver. Weiter verweist Conning auf die Tatsache, dass auch für die Gruppenmitglieder die Kosten zur gegenseitigen Überwachung nicht kostenlos sind, sowie dass die Koordination unter den Gruppenmitgliedern mit wachsender Grösse der Gruppe zunehmend schwieriger wird. Bei der Wahl der Überwachung gilt es, zwischen den Kosten, die innerhalb der Gruppe für die Kreditnehmer entstehen, und jenen Kosten, die bei der Überwachung durch Mitarbeiter der Bank anfallen würden, abzuwägen. Die aktuelle Praxis der Grameen Bank zeigt, dass anstelle der gegenseitigen Überwachung vermehrt Kreditsachbearbeiter eingesetzt werden. Deren Ziel ist es, durch regelmässigen Kundenkontakt die Kreditnehmer von opportunistischem Verhalten abzuhalten.

3.2.3. Enforcement Problem

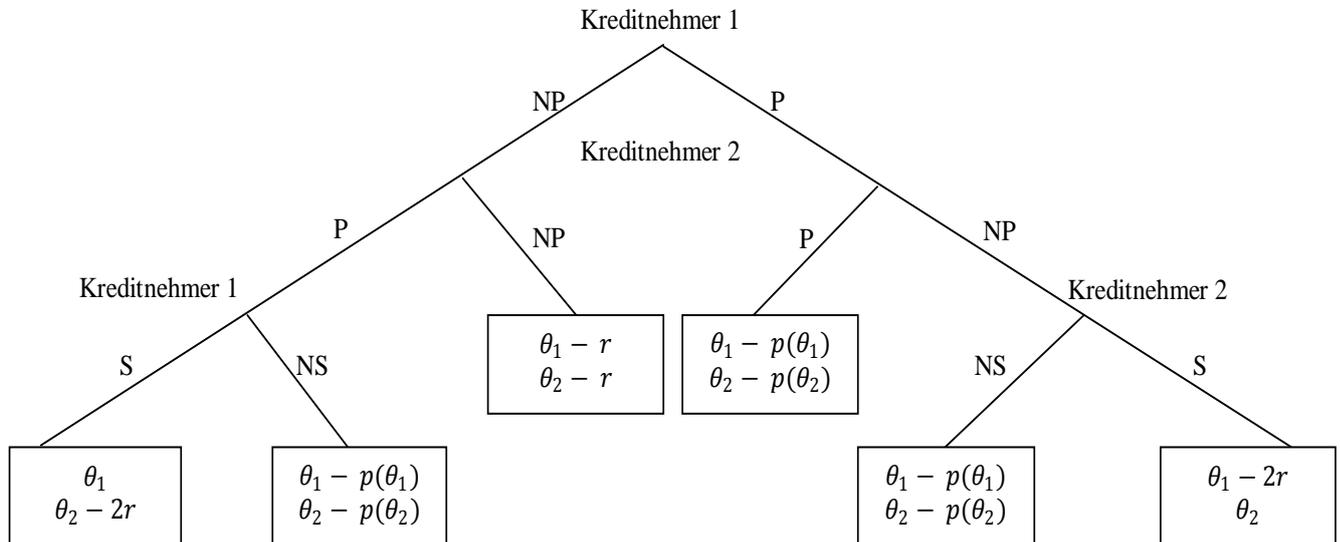
Zur Ausgestaltung der Anreizproblematik und dem damit verbundenen Willen zur Rückzahlung kann das Rückzahlungsmodell für die Gruppenkreditvergabe von Besley und Coate herbeigezogen werden (Besley und Coate, 1995). Anhand von spieltheoretischen Überlegungen können die Auszahlungen für die verschiedenen Fälle modelliert werden. Hier soll kurz die extensive Form des Spiels und das Gleichgewicht bestimmt werden.

Ex ante gibt es zwei identische Kreditnehmer, die zu Beginn der Periode je zwei Einheiten Kapital bekommen. Die Erträge der Projekte sind unabhängig voneinander. Die Rückzahlungsentscheidung ist eine Alles-oder-Nichts-Entscheidung. Es wird entweder der gesamte verzinsten Betrag zurückbezahlt (P) oder nichts (NP). Die Erträge aus den Projekten werden mit π bezeichnet, und es wird angenommen, dass diese allgemein bekannt sind. Wenn ein Kreditnehmer sich zur Nichtrückzahlung entschliesst, so hat der andere die Wahl, ob er den Partner unterstützen (S) möchte oder aber seinerseits ebenfalls nicht zurückzahlt (D). Wird der Kredit nicht zurückbezahlt, so entstehen Sanktionen σ , die sozialer oder finanzieller

¹⁷ Unter der Annahme, dass die Projekterträge nicht korrelieren, minimiert sich das Risiko eines Kreditausfalles. Wird diese Annahme aufgegeben, so resultiert kein Diversifikationsvorteil aus der Gruppenkreditvergabe.

Natur sein können. Auf der Basis dieser Annahmen kann nun wie folgt das Rückzahlungsspiel aufgezeichnet werden:

Abbildung 7: Rückzahlungsspiel



Quelle: Besley und Coate, 1995.

Wenn sich beide Kreditnehmer dazu entschliessen, den Kredit zurückzuzahlen, so ergibt sich für beide eine Auszahlung von $\theta_1 - r$ und $\theta_2 - r$. Dies entspricht dem Ertrag aus dem Projekt, reduziert um den Zinssatz, der für das geliehene Kapital an die Bank zu entrichten ist. Entschliessen sich aber beide Kreditnehmer für die Nichtrückzahlung, entsteht je eine Auszahlung von θ_1 und $\theta_2 - 2r$. Die Kreditnehmer haben die Möglichkeit, dem anderen Gruppenmitglied unter die Arme zu greifen und für dieses den Kreditbetrag von r zurückzubezahlen. In diesem Fall ergibt sich für jenen, der dem anderen hilft, eine Auszahlung von $\theta_1 - p(\theta_1)$ und $\theta_2 - p(\theta_2)$. Derjenige, der die Hilfe in Anspruch nimmt, kann seinen vollen Ertrag behalten. Die Aufgabe des Prinzipals ist es, r so gross zu wählen, dass sich der Agent durch die Rückzahlung oder sogar durch die Unterstützung des Gruppenmitgliedes besser stellt. Das führt zur Formel $r = \frac{\theta_1 + \theta_2}{2}$. Die Bank ist indifferent zwischen der Endsituation, bei der beide Kreditnehmer den Kredit zurückzahlen und jener Situation, in der einer der beiden die Zahlungen des anderen übernimmt. Aber derjenige Kreditnehmer, der die Schulden des Partners übernimmt, hat einen Anreiz, den Partner zur Rückzahlung zu bewegen, um sich dadurch selbst besser stellen zu können.

3.3. Gestaltung von individuellen Kreditverträgen

Die Praxis der individuellen Kreditvergabe als Form der Entwicklungshilfe hat eine lange Tradition. Auf die ersten Ansätze wurde bereits im ersten Teil der Arbeit hingewiesen. Im Bereich der Mikrokreditfinanzierung werden diese individuellen Kreditverträge von Aghion und Morduch anhand dreier zentraler Eigenschaften, der direkte Kundenüberwachung, geregelten Rückzahlungspläne und Gebrauch der „Nichtrückfinanzierungsdrohung“, skizziert (Aghion und Morduch, 2000). Die wichtigsten Bedingungen sollen im Folgenden erläutert werden. Die Erweiterung der Mikrokreditvergabe von der Gruppenkreditvergabe in Entwicklungsländern auf Ökonomien in Schwellenländern¹⁸ mit individuellen Verträgen und finanziellen Sicherheiten erfolgten im Bereich der Mikrokreditvergabe erstmals 1994. Mehrere wesentliche Gründe haben zu dieser Entwicklung geführt: Es entstehen für die Kreditnehmer nichtmonetäre Kosten, wenn sie verpflichtet sind, regelmässig an Gruppentreffen teilzunehmen. Zudem wird durch die Gruppe eine Obergrenze der Kredithöhe für den einzelnen Kreditnehmer gegeben. Im Weiteren ist die Umsetzung der Gruppenkreditvergabe vor allem für die Bank mit hohen Kosten verbunden.

In einem ersten Modell ist die Erfolgswahrscheinlichkeit π exogen gegeben. Mit der gegebenen Wahrscheinlichkeit wird der Ertrag aus dem Projekt πR sein und mit der Gegenwahrscheinlichkeit von null. Betrachtet wird ein Zwei-Perioden-Modell mit einem Diskontfaktor δ , einer Wahrscheinlichkeit, nicht rückfinanziert zu werden, von α ($\alpha < 1$), einem Kreditbetrag K und einem Zinssatz r . Der Kreditnehmer hat die Möglichkeit, der Forderung zur Rückzahlung am Ende der Laufzeit nicht nachzukommen. Der Kreditnehmer wird sich zur Rückzahlung entscheiden, wenn die Bank glaubwürdig die Nichtrückfinanzierung umsetzen kann. Hierzu muss der Betrag αK , den die Bank erhält, wenn der Kreditnehmer in einer Periode ausfällt, kleiner sein als jener Betrag $(1+r)K$, der resultiert, wenn der Kreditnehmer die Rückzahlungen leistet.

Trifft man die Annahme, dass die Bank die Nichtrückfinanzierung glaubwürdig umsetzen kann, resultiert daraus der optimale Zinssatz von $r = \frac{1}{\alpha} - 1$.

Die Bank kann sich zusätzlich besser stellen, indem sie wie beim herkömmlichen Kreditvertrag finanzielle Sicherheiten verlangt oder soziale Sanktionen einbaut. Der Fokus im Bereich

¹⁸ Aghion und Morduch verweisen hierzu auf Länder wie China, Russland und auf osteuropäische Länder (Aghion und Morduch, 2000).

der Mikrokreditvergabe liegt bei den sozialen Sanktionen, die den Verlust der Reputation oder eine gerichtliche Klage mit sich ziehen. Diese Sanktionen werden mit der Variable s umschrieben. Die Bank kann aufgrund dieser Situation einen Zinssatz verlangen, der um die Variable s grösser ist, als jener ohne Sanktionen, ohne dass dabei die Ausfallwahrscheinlichkeit zunimmt ($s > 0$). Diese Argumentation erfolgt aus der Sicht der Bank.

In der bisherigen Analyse der individuellen Kreditvergabe ist die Wahrscheinlichkeit, die bestimmt, ob das Projekt des Kreditnehmers erfolgreich ist, exogen gegeben. Die Moral-Hazard-Problematik wird ausgeklammert. Dies soll nun geändert werden. Angenommen, der Kreditnehmer kann die Wahrscheinlichkeit eines Projekterfolges p beeinflussen, so ist die Entscheidung des Agenten abhängig von der Vertragsausgestaltung. Ausgehend von der Kostenfunktion $C(x) = c_0 + c_1 x$ (c_0 bezeichnet den Anteil der Fixkosten), wählt der Kreditnehmer sein Anstrengungslevel x , indem er die folgende Bedingung maximiert.

Wenn der Agent ein Anstrengungslevel wählt, das zu einem Projekterfolg führt, so erhält er den aufdiskontierten Ertrag des Projektes, muss aber im Gegenzug an die Bank Zinsen bezahlen. Entscheidet er sich hingegen für ein Anstrengungslevel, das nicht zum gewünschten Erfolg führt, so muss er die gesamten Kosten einer Nichtrückfinanzierung tragen. Aus der Maximierung lässt sich somit durch die Bildung und Umformung der ersten Ableitung das optimale Anstrengungslevel des Kreditnehmers herleiten:

Diese Optimalitätsbedingung lässt folgende Implikationen zu: Wenn die sozialen Sanktionen grösser sind, so hat der Agent einen Anreiz, ein höheres Anstrengungslevel zu wählen. Ein negativer Zusammenhang besteht zwischen den Zinsen und dem Anstrengungslevel. Wenn die Zinsen steigen, reduziert sich der frei verfügbare Betrag aus dem Projekterfolg, und deshalb verringert der Agent auch sein Anstrengungslevel. Ebenso wird ersichtlich, dass die Nichtwiederfinanzierungsdrohung weniger stark wird, wenn dem Kreditnehmer viele alternative Geldleiher zur Verfügung stehen, wodurch sein Anreiz sich anzustrengen ebenfalls sinkt. Ebenso zentrale Elemente der individuellen Kleinkreditvergabe sind die direkte Kundenüberwachung und die Gestaltung der Rückzahlungsintervalle. Um nur den gewünschten Kunden einen Kredit anzubieten und um deren Performance während der Kreditlaufzeit im Auge zu

behalten, werden von den Banken Kreditsachbearbeiter eingestellt. Ihre Aufgabe ist es, aufgrund ihrer Menschenkenntnis zu entscheiden, ob dem Kunden ein Kredit gewährt werden soll. Im Gegensatz zur traditionellen Kreditvergabe wird keine Bonitätsprüfung durchgeführt. Die Rückzahlungsintervalle können nach Aghion und Morduch wie folgt modelliert werden (Aghion und Morduch, 2000):

— —

Ist das frei verfügbare Einkommen y , der Diskontsatz r und die mit jeder Teilzahlung verbundenen Kosten c gegeben, kann die Kreditdauer in Wochen T maximiert werden. Wenn der Geldwert langsam abnimmt und die mit den Teilzahlungen verbundenen Transaktionskosten hoch sind, wird die Kreditdauer maximal angesetzt, zum Beispiel bei einem Jahr. Wenn die Zahlungen in kürzeren Zeitabständen erfolgen, so vergibt die Bank die Kredite antizyklisch zum Haushaltseinkommen. Dadurch werden die Kredite gezielter für Unternehmenszwecke eingesetzt. Zudem können undisziplinierte Kreditnehmer schneller entlarvt werden.

3.4.Überwindung von Informationsasymmetrien durch die individuelle Kreditvergabe

Analog wie bei der Gruppenkreditvergabe steht auch bei der individuellen Kreditvergabe die Überwindung von Informationsasymmetrien im Zentrum. Wiederum soll differenziert werden nach Adverse Selection, Moral Hazard und Enforcement. Dadurch soll aufgezeigt werden, welche Informationsasymmetrien durch welche Mechanismen überwunden werden können.

3.4.1. Adverse Selection

Der Ausleseprozess ist bei der individuellen Kreditvergabe unterschiedlich gestaltet. Die Möglichkeiten können unterteilt werden in Individualkredite mit und ohne Pfand. Bei beiden Methoden können Mikrofinanzinstitutionen Verträge verwenden, die nur bestimmte Kreditnehmer anziehen. Daraus resultiert ein Selbstselektionseffekt. Speziell bei Individualkrediten ohne Pfand werden zur Abklärung über die Eignung eines Kreditnehmers Mitarbeitende der Bank eingesetzt. Sie versuchen durch persönliche Gespräche herauszufinden, ob der Kreditnehmer glaubwürdig und kreditfähig ist. Oft sind diese Mitarbeiter lokal verankert und verfügen dadurch über einen Kompetenz- und Informationsvorteil in Bezug auf die gesellschaftlichen Verhaltensweisen und Normen. Ebenso gibt es bei der individuellen Kreditvergabe die Praxis, dass ein Mitunterzeichner die Verantwortung zur Erfüllung des Vertrages übernimmt.

Dies entspricht der Bürgschaft. Wenn bei der individuellen Kreditvergabe ein Pfand verlangt wird, so erfolgt die Kreditvergabe ähnlich zu jener im traditionellen Bankgeschäft.

Die Selektion mithilfe von unterschiedlichen Verträgen sowie die Bürgschaft stellen keine neuen Methoden dar. Im Gegensatz dazu ist die Eignungsabklärung durch Mitarbeitende der Bank anhand von sozialen Kriterien eine neue Strategie, die speziell in der Mikrokreditvergabe verwendet wird.

3.4.2. Moral Hazard

Die Anreize zur optimalen Kreditnutzung werden bei der individuellen Kreditvergabe nicht gesondert modelliert. Die bereits erwähnte Möglichkeit zur Erhebung von Sanktionen gestaltet eine Möglichkeit, die je nach sozialer Umgebung angewendet wird. Ist es den Kreditnehmern aufgrund ihrer finanziellen Lage möglich, ein Pfand zu hinterlegen, kann dies genutzt werden. Die sozialen Sanktionen können eingesetzt werden, indem Gruppen zum Informationsaustausch gebildet werden, oder ein starker gesellschaftlicher Druck aufgebaut wird. Eine weitere Form ist die gerichtliche Sanktionsmöglichkeit. Diese stellt insbesondere in Regionen eine Alternative dar, die über die nötigen stabilen rechtlichen Grundgesetze verfügen. Im Weiteren ist es die Aufgabe der Kreditsachbearbeiter, die Kreditnehmer regelmässig zu besuchen und sich einen Eindruck über den Projektverlauf zu machen.

Eine Praxismethode zur Überwindung von Moral Hazard und der Reduktion der Ausfallkosten ist die *Progressive Kreditvergabe* (Aghion und Morduch, 2005). Die Progressive Kreditvergabe bezeichnet eine Vergabepaxis, bei der dem Kreditnehmer bei regelmässiger, fristgerechter Rückzahlung laufend die Kreditgrösse erhöht wird. Diese Praxis findet sowohl in der individuellen wie auch in der Gruppenkreditvergabe Anwendung. Der Kreditgeber vergibt dem Kunden einen kleinen Kredit und kann ihn dadurch prüfen. Erweist sich der Kunde als guter Kreditnehmer, kann der Kreditgeber den Betrag erhöhen, ohne eine grössere Ausfallwahrscheinlichkeit erwarten zu müssen. Dadurch sinken die Durchschnittskosten. Als Kritik kann hier angefügt werden, dass, wenn der Kreditnehmer ein strategisches Interesse an der Nichtrückzahlung hat, er bloss solange Zahlungen leisten wird, bis der Kreditbetrag gross genug ist und sich die Nichtrückzahlung lohnt.

3.4.3. Enforcement Problem

Das Modell von Besley und Coate konzentriert sich hier analog zur Gruppenkreditvergabe auf die Motivation zur Rückzahlung (Besley und Coate, 1995). Ausgangslage bildet ein risikoneutraler Kreditnehmer, der ein Darlehen bekommt, das er mit einem Zinssatz von r nach einer bestimmten Zeit zurückbezahlen muss. Zur Vereinfachung wird angenommen, dass dem Kreditnehmer lediglich zwei Möglichkeiten zur Verfügung stehen. Entweder entscheidet er sich, den Kredit zurückbezahlen und zahlt den gesamten Zinsbetrag zurück, oder er zahlt gar nichts. Die Bank hat die Möglichkeit, den Agenten im Falle der Nichtrückzahlung mit einer Strafe F , die vom Erfolg des Projektes positiv abhängig ist, zu belasten. Damit der Kredit zurückzahlt wird, muss die Strafe grösser sein als der Gewinn aus der Nichtrückzahlung. Dies kann formalisiert werden als $F > \beta \cdot \pi \cdot V$. Der Punkt, an dem der Kreditnehmer indifferent ist zwischen der Rückzahlung und der Nichtrückzahlung, ist gegeben durch $F = \beta \cdot \pi \cdot V$, wobei diese Funktion invers ist zur Strafe. Daraus lässt sich die Rückzahlungsrate wie folgt bilden.

Die Rückzahlungsrate nimmt somit ab, wenn der Zinssatz steigt. Im Gegensatz zur Gruppenkreditvergabe werden die Rückzahlungen lediglich über die Sanktionen und den Zinssatz beeinflusst. Der soziale Druck entfällt. In der Realität aber sind weder die Sanktionen der Bank perfekt, noch Verhalten sich die Kreditnehmer absolut rational, wodurch es auch bei der gegebenen Rückzahlungsrate nicht möglich ist, die Kreditnehmer immer zur Rückzahlung zu bewegen.

3.5. Transaktionskostentheoretischer Ansatz

Die Abhängigkeit des Erfolges von Mikrofinanzinstitutionen von den institutionellen Gegebenheiten wird von Bhatt und Tang in ihrer Arbeit erläutert (Bhatt und Tang, 1998). Dabei versuchen sie, ausgehend von der Transaktionskostentheorie von Williamson, aufzuzeigen, welche Transaktionskosten wann und für wen anfallen (Williamson, 1990). Des Weiteren erläutern sie, weshalb es notwendig ist, die Transaktionskosten als zentrales erfolgspägendes Element speziell dann im Kontext der aktuellen Expansion der Mikrokreditbranche genauer zu analysieren, wenn Erfolgsmodelle in einem anderen Land analog aufgebaut werden. Hinter der Gruppenkreditvergabe steckt eine hybride Institution. Einerseits kommen staatliche Regulierungsvorschriften und oftmals finanzielle Unterstützungen zum Einsatz, andererseits wird versucht, die Zinssätze dem Markt anzupassen und nachhaltig gewinnbringende Institutionen

zu schaffen. Die von Misserfolg geprägten staatlichen Institutionen werden aufgegeben, da damit hohe administrative Kosten, eine korrupte Kreditvergabepraxis und Ineffizienz verbunden waren. Im Kontrast dazu verfügt der informelle Kreditmarkt über zu wenig Technologie, Kapital und externe Wissensunterstützung. Daher können den Kreditnehmern im informellen Markt Kredite nur zu sehr hohen Zinssätzen gewährt werden. Im informellen Kreditmarkt werden die Transaktionskosten vom Prinzipal getragen und über die Zinsen auf den Agenten überwältigt. Durch die Gruppenbildung wird ein wesentlicher Teil der Transaktionskosten mit geringerem finanziellem Aufwand von den Gruppenmitgliedern übernommen (z.B. Selbstselektion bei der Gruppenbildung über die Familie oder in einem sonstigen sozialen Kontext). Für die Gruppenmitglieder ist die Informationsgewinnung über die andern Mitglieder günstiger möglich, da sie gegenüber dem Prinzipal über einen Informationsvorsprung verfügen.

Wenn nun versucht wird, das Gruppenkreditvergabemodell in unterschiedlichen Ländern zu implementieren, so variiert auch der soziale Kontext. Als Beispiel wird das Programm vom „Economic and Employment Development Center (EEDC)) von Bhatt und Tang herangezogen. Mithilfe von EEDC werden in amerikanischen Städten Kleinkredite an Bevölkerungsgruppen mit einem Migrationshintergrund vergeben. Daraus entsteht eine völlig neue Kostenstruktur. Die Gruppenmitglieder kennen sich wenig und haben unterschiedliche kulturelle Hintergründe. Die Voraussetzung von Williamson, wonach die gemeinsame kulturelle und soziale Basis zur selbständigen Gruppenbildung notwendig ist, ist in diesem Fall nicht eingehalten. Es fallen Kosten der Gruppenbildung an, die vom Prinzipal getragen werden müssen. Gleichzeitig ist das Lohnniveau in den Vereinigten Staaten Amerikas wesentlich höher als in Entwicklungsländern, wodurch die gesamten Transaktionskosten steigen. Eine Lösung, die für ein Entwicklungsland effizient ist, ist ohne Anpassungen nicht auf die USA übertragbar. Gleichwohl ist die Analyse der Prinzipal-Agent-Problematik wie die Transaktionskostentheorie Teil einer vollständigen Auseinandersetzung mit der Mikrokreditvergabe unter informationsökonomischen Gesichtspunkten.

3.6. Weitere Ansätze

Die bisherige Literatur fokussiert bei der ökonomischen Erfolg der Mikrofinanzinstitutionen auf die Überwindung der Informationsasymmetrien durch die verschiedenen bereits erläuterten Mechanismen. Emran et al. (Emran, Morshed und Stiglitz, 2007) entwickeln einen Erklärungsversuch aus einem vollkommen neuen Blickwinkel. Signifikant in der Mikrokreditvergabe ist der sehr hohe Frauenanteil. Eine Studie von 248 MFIs zitiert im Schnitt einen Frauenanteil von ungefähr 70 Prozent¹⁹ (Daley-Harris, 2009). Es lässt sich die Frage stellen, welche ökonomischen Mechanismen dazu führen, dass insbesondere Frauen im Mikrofinanzgeschäft tätig sind. Emran et al. stellen eine Korrelation zwischen fehlenden oder imperfekten Arbeitsmärkten für Frauen in Entwicklungsländern und dem Erfolg von Mikrofinanzinstitutionen fest. Die Transaktionskosten auf dem Arbeitsmarkt sind sehr hoch, da wenige technische Möglichkeiten genutzt werden, um die Informationsasymmetrien zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu eliminieren. Gleichzeitig ist das Potential an arbeitswillig und –fähigen Arbeitnehmern gross, wodurch der Angebotspreis tief ist. Die Bezahlung der Arbeitskräfte ist trotzdem hoch, aufgrund der Transaktionskosten. Diese Differenz führt dazu, dass der Arbeitsmarkt für Frauen unattraktiv ist. Durch die Mikrokreditvergabe wird eine Opportunität zum Arbeitsmarkt geschaffen. Die Frauen haben die Möglichkeit sich selbstständig zu machen, wodurch der Lohn ihrer Arbeitsleistung entspricht.

Der imperfekte Arbeitsmarkt führt dazu, dass die Nachfrage nach Mikrokrediten unelastisch ist. Dieser Effekt widerspiegelt sich in der Preiselastizität in Bezug auf die Zinssätze. Die Nachfrage nach Mikrokrediten von Frauen in Entwicklungsländern ändert sich ceteris paribus bei einer Veränderung des Zinssatzes nicht. Die Preiselastizität liegt somit nahe bei Null. Die Frauen werden aufgrund des fehlenden Arbeitsmarktes bei jedem beliebigen Zinssatz Mikrokredite nachfragen.

3.7. Grenzen der Mikrokreditvergabe

Durch die verschiedenen Betrachtungsperspektiven können unterschiedliche Grenzen eruiert werden. Durch die Grenzen werden Probleme aufgezeigt, wo neue Ideen notwendig sind, um die Mikrokreditvergabe auch in diesen Situationen erfolgreich gestalten zu können.

Die Prinzipal-Agent Theorie geht von der Annahme aus, dass die Agenten gegenüber dem Prinzipal einen Informationsvorsprung haben. Die Kreditnehmer verfügen gegenseitig über

¹⁹ Insgesamt wurden die Zahlen von 284 Mikrofinanzinstitutionen beigezogen. Per Ende Dezember 2007 wurden an 154'825'825 Personen Mikrokredite vergeben. Davon sind 109'898'894 Frauen. Dies ergibt einen ungefähren prozentualen Anteil von 70 Prozent.

mehr Informationen als die Bank. Dadurch kann durch die eigenständige Gruppenbildung die Adverse Selection Problematik überwunden werden. Wenn aber die Gruppenmitglieder in urbanen Räumen leben, ist es oft der Fall, dass sie sich nicht kennen. Es wohnen Menschen auf engem Raum, die nicht über dieselben Normen und Werte verfügen. Der Informationsvorteil der Agenten ist nicht gegeben, und dadurch macht auch die Gruppenkreditvergabe mit gemeinsamer Verantwortlichkeit keinen Sinn.

Eine weitere Grenze wird aus der Perspektive der Transaktionskostentheorie aufgezeigt. Bei diesem Argument steht die Ausweitung der Mikrokreditvergabe in Industrieländer im Zentrum. Die Konzepte der Mikrokreditvergabe funktionieren insbesondere dann, wenn die Transaktionskosten tief sind. Sobald die Konzepte in Industrieländern implementiert werden, steigen die Transaktionskosten. Durch die Veränderung der Transaktionskosten ändert sich ebenso der Erfolg von Mikrofinanzinstitutionen.

Aus der Betrachtung des Zusammenhanges zwischen der Mikrokreditvergabe und dem Arbeitsmarkt wird noch eine Schwierigkeit ersichtlich. Die Mikrokreditvergabe ist insbesondere erfolgreich, wenn der Arbeitsmarkt für Frauen fehlt oder imperfekt ist. Dies ist in Entwicklungsländern oft der Fall. Die Situation ist jedoch anders in Schwellen- und Industrieländern. Im Idealfall, wenn der Arbeitsmarkt vollkommen ist, ist es für Frauen weniger interessant, das Risiko auf sich zu nehmen und sich selbstständig zu machen. Mit zunehmender Verbesserung der Arbeitsmärkte wird die Mikrokreditvergabe als alternative Einnahmequelle weniger attraktiv.

Die aufgezeigten Grenzen ergeben sich aus der Betrachtung der Mikrokreditvergabe aus informationsökonomischer Sicht und aus der Analyse des Arbeitsmarktes. Eine weitere Grenze, die letzte in dieser Arbeit genannte, ist die ökonomische. Conning zeigt auf, dass sich die Mikrokreditvergabe in einem Spannungsfeld bewegt zwischen sozialen Zielsetzungen in der Armutsbekämpfung und der nachhaltigen Gewinnorientierung (Conning, 1999). Das Ziel der Mikrokreditvergabe aus sozialer Sicht ist es, möglichst viele Menschen und möglichst jene zu erreichen, deren Bedarf am grössten ist. Demgegenüber steht das Ziel der Nachhaltigkeit. Damit die Mikrofinanzinstitutionen nicht auf die Unterstützung von Staaten oder Spendern angewiesen sind, sollen die Kreditkonditionen so festgelegt werden, dass die Kosten vollständig gedeckt werden. Dieser Ansatz wird als „Financial System Approach“ bezeichnet. Aber je ärmer die Kunden, umso höher sind die Überwachungs- und Personalkosten. Deshalb ist es für die Institutionen schwierig, beide Ziele zu erreichen. Nach Conning sollte es jedoch möglich sein, auf kommerzieller Ebene tätig zu sein, ohne vollständig selbsttragend zu agieren.

Abschluss und Ausblick

Als Abschluss sollen die wichtigsten Erkenntnisse aus der informationsökonomischen Analyse der Mikrokreditvergabe zusammengetragen werden, um im Anschluss daran aufzuzeigen, wie das Thema der Mikrokreditvergabe in einer weiteren oder vertieften Arbeit bearbeitet werden könnte.

Die vorliegende Arbeit behandelt insbesondere die Ausgangslage mit imperfekter Information und unvollkommenen Märkten. Um die unterschiedlichen Informationsasymmetrien zu beheben, wird aufgezeigt, wann sie im zeitlichen Verlauf des Kreditvergabeprozesses auftreten. Bei Vertragsabschluss versucht der Kreditgeber sich durch Screening-Mechanismen ein möglichst umfassendes Bild des Kreditnehmers zu machen. Hierzu werden bei der individuellen Kreditvergabe unterschiedliche Verträge angeboten, um die Kreditnehmer nach Risikotypen differenzieren zu können. Zudem ist es die Aufgabe der Kreditsachbearbeiter aufgrund von zwischenmenschlichen Kriterien zu entscheiden, ob einem potentiellen Kunden ein Kredit gewährt wird. Die Gruppenkreditvergabe nutzt zur Selektion der Kreditnehmer den Informationsvorteil, den die Agenten gegenüber dem Prinzipal haben. Die Aufgabe der Kreditnehmer ist es, selbstständig Gruppen zu bilden, für die sie gemeinsam verantwortlich sind. Dadurch entsteht ein Anreiz für die Kreditnehmer, Gruppen mit gleichen Risikotypen zu bilden. Zugleich können verschieden ausgestaltete Verträge zur Differenzierung der Gruppen verwendet werden.

Damit der Kreditnehmer sich nicht opportunistisch verhält, versuchen Kreditgeber, das Anstrengungslevel des Kreditnehmers mit Anreizen positiv zu beeinflussen. Bei der Gruppenkreditvergabe mit gegenseitiger Verantwortlichkeit ist es für die Mitglieder obligatorisch, an regelmässigen Informationsaustauschtreffen teilzunehmen. Dadurch üben die Gruppenmitglieder gegenseitigen sozialen Druck aus. Bei der individuellen Kreditvergabe ist die Überwachung Aufgabe der Kreditsachbearbeiter. Teilweise werden zusätzlich Gruppen gebildet, die zum Informationsaustausch dienen und dadurch auch Druck aufbauen.

Bei der Rückzahlung muss sich der Kreditgeber mit der Enforcement-Problematik auseinandersetzen. Sowohl bei der individuellen als auch bei der Gruppenkreditvergabe müssen die Anreize so modelliert werden, dass die Kosten aus der Nichtrückzahlung grösser sind als der daraus resultierende Nutzen. Die Kosten bei der individuellen Kreditvergabe können finanzieller, strafrechtlicher oder sozialer Natur sein. Bei der Gruppenkreditvergabe sind sie einzig sozialer Natur.

Zusammenfassend sind bei der individuellen Kreditvergabe die Ausgestaltung der Verträge, die Überwachung durch gesellschaftlich verankerte Kreditsachbearbeiter und die Anreize zur Rückzahlung zentral. Der wesentliche Unterschied zur traditionellen Kreditvergabe liegt beim Einzug einer finanziellen Sicherheit. Eine stärkere Abgrenzung zur traditionellen Kreditvergabepraxis wird durch die Gruppenkreditvergabe gemacht. Die Gruppenkreditvergabe basiert auf der Nutzung von Informationen, die innerhalb gesellschaftlicher Strukturen vorhanden sind. Die Voraussetzung für eine erfolgreiche Implementierung von Gruppenkreditverträgen ist somit eine gemeinsame soziokulturelle Grundlage in der Bevölkerung. Wenn die Gruppenmitglieder nicht über gemeinsame Normen verfügen und sich nicht kennen, gibt es keinen Informationsvorteil. In diesem Fall funktioniert weder die eigenständige Gruppenbildung, noch entsteht gesellschaftlicher Druck zur zweckmässigen Verwendung des Kredites oder zu dessen Rückzahlung.

Bei einer vertieften Auseinandersetzung mit dem Thema der Mikrokreditvergabe wäre es in Bezug auf die Informationsökonomie interessant, sich mit der Tauglichkeit der Modelle bei fehlenden gemeinsamen sozialen Strukturen und Normen zu befassen. Ebenso spannend wäre die Verarbeitung der Analyse zu einem Gesamtbild, anhand dessen das Zukunftspotential der Modelle in urbanen Gebieten beschreiben werden könnte. Im Weiteren wäre es interessant, die Verknüpfungen zwischen verschiedenen Märkten, wie zum Beispiel zwischen dem Arbeitsmarkt und dem Kreditmarkt, vertieft aufzuarbeiten.

Bei einer weiteren oder umfassenderen Arbeit wäre es interessant, zusätzlich zu den ökonomischen Betrachtungen psychologische oder gesellschaftliche Aspekte beizuziehen. Dadurch könnte ein umfassenderes Bild gezeichnet werden, das die Mikrokreditinstitutionen in ein Stakeholder Netzwerk eingliedert. Durch das Herauskristallisieren der Haupteinflussfaktoren, können möglicherweise zukünftige Entwicklungen prognostiziert werden.

4. Literaturverzeichnis

- ACCION, About ACCION: gefunden unter: <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=501>, abgefragt am 15.10.2009.
- Adams, D.W.: Agricultural Credit in Latin America: A Critical Review of External Funding Policy, in: American Journal of Agriculture Economics, Vol. 53, 1971, S. 163-172.
- Akerlof, G.A.: The market for "Lemons": Quality Uncertainty and the market mechanism, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, 1970, S. 488-500.
- Armendariz de Aghion, B. /Morduch, J.: Microfinance beyond Group Lending, in: The Economics of Transition, Vol.8, 2000, S. 401-420.
- Armendariz de Aghion, B. /Morduch, J.: The Economics of Microfinance, Mass MIT Press, Cambridge 2007.
- Arrow, K.J.: Readings in Welfare Economics, Allen and Unwin, London 1969.
- Besley, T. /Coate, S.: Group lending, repayment incentives and social collateral, in: Journal of Development Economics, Vol. 46, 1995, S.1-18.
- Bhatt, N. /Tang, S.-J.: The Problem of Transaction Costs in Group Based Lending: An Institutional Perspective, in: World Development, Vol. 26, 1998, S. 623-637.
- Bond, P. / Rai, A.: Collateral Substitutions in Microfinance, Working Paper, Northwestern University and Yale University, 2002.
- CGAP, What is a microfinance institution: gefunden unter: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308/>, abgefragt am 12.10.2009.
- Coase, R.H.: The Nature of the firm, in: Economica New Series, Vol. 4, 1937, S. 386-405.
- Conning, J.: Monitoring by Delegates or by Peers? Joint Liability Loans under Moral Hazard, Discussion Paper, 2000.
- Conning, J.: Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 51-77.
- Credit Suisse Bulletin (Hrsg.), Dossier Microfinance, 2009, S. 48-51.
- Cull, R. /Demirgüç-Kunt, A. /Morduch, J.: Microfinance Meets the Market, Policy Research Working Paper, The World Bank Development Research Group, 2008.
- Daley-Harris, S.: State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009, Microcredit Summit Campaign, 2009.
- Emch, U. /Renz, H. /Arpagaus, R.: Das Schweizerische Bankgeschäft, 6.Auflage, Schulthess, Zürich 2004.

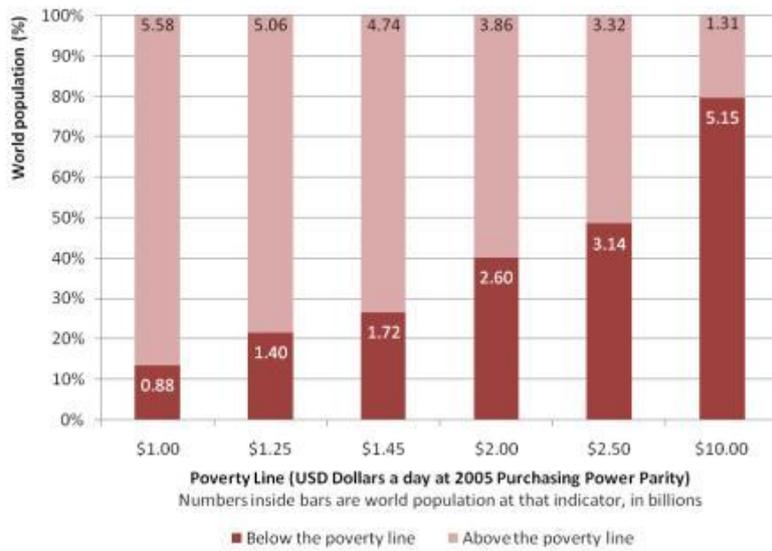
- Emran, M.S. /Morshed, M. /Stiglitz, J.E.: Microfinance and Missing Markets, Draft, 2007.
- Ghatak, M. / Guinnane, T.W.: The economics of lending with joint liability: Theory and practice, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 195-228.
- Global Issues, Poverty Facts and Stats: gefunden unter: <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats>, abgefragt am 25.10.2009.
- Global Envision, The history of microfinance: gefunden unter: <http://www.globalenvision.org/library/4/1051>, abgefragt am 2.10.2009.
- Grameen Bank, Introduction: gefunden unter: <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=501>, abgefragt am 15.10.2009.
- Gümbel, R. /Woratschek, H.: Institutionsökonomik, in: Tietz, B. /Köhler, R. /Zentes, J. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2007, S. 1008-1019.
- Harper, M: Microfinance, evolution, achievements and challenges, ITDG Publishing, London 2003.
- Hoff, K. / Stiglitz, J.E.: Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets – Puzzles and Policy Perspectives, in: World Bank Economic Review, Vol.4, No. 3, 1990, S. 235-250.
- Holmstrom, B.: Moral Hazard and Observability, in: The Bell Journal of Economics, Vol. 10, Nr. 1, 1979, S. 74-91.
- Kaas, K.-P.: Informationsökonomik, in: Tietz, B./Köhler, R. /Zentes, J (Hrsg.), Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2007, S. 971-981.
- Kiener S.: Die Principal-Agent-Theorie aus informationsökonomischer Sicht, Physica-Verlag, Heidelberg 1990.
- Laffont, J.-J.: Collusion and group Lending with adverse selection, in: Journal of Development Economics, Vol. 70, 2003, S. 329-248.
- Laffont, J.-J. / N'Guessan, T.: Regulation and Development, Group Lending with adverse selection, in: European Economic Review, Vol. 44, 2000, S. 773-784.
- Laffont, J.-J./Rey, P.: Moral Hazard, Collusion and Group Lending, ARQADE, IDEI, Toulouse, France, 2003.
- Lancaster C.: Foreign Aid; Diplomacy, Development, Domestic Politics, University of Chicago Press, Chicago 2007.
- Macho-Stalder I. /Pèrez-Castrillo J.-D.: An Introduction to the economics of information; Incentives and Contracts, Oxford University Press, Oxford 2001.
- Mansuri, G. /Jain, S.: A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs, in: Journal of Development Economics, Vol. 72, 2002, S. 253-279.

- Microfinance and the Millennium Development Goals, A reader's guide to the Millennium Project Reports and other UN Documents, Oktober 2005.
- MixMarket, Grameen Bank: gefunden unter: <http://www.mixmarket.org/mfi/grameen-bank/data>, abgefragt am 12.10.2009.
- Picot, A.: Firms, Markets and Contracts, Contribution to Neoinstitutional Economics, Physica, Heidelberg 1996.
- Stiglitz, J.E.: Peer Monitoring and Credit Markets, in: World Bank Economic Review, Vol.4, No. 3, 1990, S. 351-366.
- The World Bank: World Development Indicators 2008, Poverty Data, 2008.
- Varian, H.: Monitoring Agents with Other Agents, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 146, 1990, S. 153-157.
- Varian, H.R.: Grundzüge der Mikroökonomie, 3.Aufl., Oldenbourg, München/Wien 1995.
- Von Pischke, J. D. /Adam, D. W.: Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects, in: American Journal of Agriculture Economics, Vol. 62, 1980, S. 719-726.
- Von Suntum, U.: Die unsichtbare Hand, Dritte, verbesserte Auflage ökonomisches Denken gestern und heute, Springer, Berlin 2005.
- Von Tassel, E.: Group Lending under asymmetric information, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 3-25.
- Voss, S.: Informationsmanagement, Springer, Berlin 2001.
- Wahid, A. N. M.: The Grameen Bank: Poverty Relief in Bangladesh, Westview Press, San Francisco 1993.
- Williamson, O.E.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte und Kooperationen, Mohr, Tübingen 1990.
- Woratschek, H. /Roth, S.: Kooperation: Erklärungsperspektive der Neuen Institutionenökonomik, in: Zentes, J. /Swoboda, B. /Morschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, Gabler, Wiesbaden 2003, S. 141-166.

Anhang

Prozentualer Anteil der Weltbevölkerung bei unterschiedlichen Armutsgrenzen

Abbildung 8: Prozentualer Anteil der Weltbevölkerung bei unterschiedlichen Armutsgrenzen



Quelle: World Bank Development Indicators, 2008, zit. in: Global Issues, Poverty Facts and Stats, 25.10.2009.