

## „Institutionen und Finanzielles Fehlverhalten“ Workshop zum Thema Finance and Development 2016

Antonia Grohmann\*

Der Workshop „Finance and Development 2016“ wurde vom DIW Berlin ausgerichtet und fand über eineinhalb Tage am 14. und 15. April beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) in Berlin statt. Ziel des Workshops war es, den Austausch unter Forschern, die an Finanzthemen in Entwicklungsländern arbeiten, zu fördern. Da es wenig Veranstaltungen zu diesem Thema gibt, versucht dieser Workshop, diese Lücke zu schließen. Der Workshop umfasste Vorträge von acht Referentinnen und Referenten, die Arbeiten sowohl zu makroökonomischen als auch mikroökonomischen Themen präsentierten. Alle Vorträge wurden von anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern diskutiert, gefolgt von einer offenen Diskussion und Fragen vom Publikum. So bot der Workshop allen Teilnehmern Einblicke in sehr aktuelle Forschung. Ferner erhielten alle Vortragenden wertvolle Anregungen zu ihren Arbeiten. Die Veranstaltung wurde finanziell vom DSGV und von der Wissenschaftsförderung der Sparkasse unterstützt. Das Vorwort und die Einführung hielten Herr Dr. Michael Wolgast vom DSGV und Herr Prof. Dr. Lukas Menkhoff vom DIW Berlin.

Die Vorträge können inhaltlich in zwei grobe Themenbereiche unterteilt werden:

Der erste Bereich lässt sich unter dem Schlagwort „financial fragmentation“ oder „imperfect financial inclusion“ zusammenfassen. Diese Papiere befassen sich mit finanziellen Institutionen und dem Finanzsystem im Allgemeinen und bieten daher Anregungen, wie das Finanzsystem strukturell verbessert werden kann.

*Thorsten Beck* stellte ein Papier mit dem Titel „Payment Instruments, Enforceability and Development: Evidence from Mobile Money“ vor, in dem er, gemeinsam mit *Haki Pamuk*, *Ravindra Ramrattan* und *Burak Uras*, den Zusammenhang von Mobile Money und Handelskrediten un-

---

\* Dr. Antonia Grohmann, Abteilung Weltwirtschaft, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin), Mohrenstraße 58, 10117 Berlin.

tersucht. Der Zugang zu Krediten ist nach wie vor schwierig für viele Kleinunternehmer in Entwicklungsländern. Mobile Money, wie zum Beispiel M-Pesa in Kenya, ist ein System, dass es Kunden ermöglicht, Geldgeschäfte über ihr Mobiltelefon zu erledigen; somit werden Menschen erreicht, die normalerweise keinen Zugang zu Finanzinstitutionen haben. Die Autoren zeigen, mit Daten der Small Business Survey Kenya 2012, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen dem Zugang zu Krediten für Kleinunternehmer in Kenya und dem Besitz eines Mobile Money Kontos gibt. Um die Frage der Kausalität zu beantworten, erstellen die Autoren des Papiers ein Modell, das zeigt, dass Mobile Money einen positiven Einfluss auf Handelskredite hat und Kausalität nicht in die andere Richtung verläuft. Abschließend kann man also sagen, dass Mobile Money nicht nur einen positiven Einfluss auf private Geldgeschäfte (wie es in der Literatur gezeigt wurde), sondern auch einen positiven Einfluss auf den Kreditzugang von Kleinunternehmern hat.

Eine weitere Studie, die financial fragmentation untersucht, ist die von *Stefan Klonner* vorgestellte Arbeit mit dem Titel „Financial Fragmentation and Insider Arbitrage in Rotating Savings and Credit Associations: Evidence from South India“. In dieser Studie untersucht er zusammen mit *Ashok Rai* semi-formelle Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) in verschiedenen Orten in Süd-Indien. Die ROSCAs hier funktionieren so, dass alle Teilnehmer einer ROSCA in einen Topf einzahlen und der gesamte Topf dann versteigert wird. Aus dem Preis der Versteigerung ergibt sich der Zinssatz. In den ersten Runden funktioniert ein ROSCA als Kreditinstrument, wobei ein ROSCA für die, die den Topf später bekommen, als Sparanlage funktioniert. Die Autoren untersuchen den Zinssatz, der für den letzten Topf bezahlt wird, und finden heraus, dass es Unterschiede zwischen den Zinsraten in verschiedenen ROSCAs gibt, die sich aus den lokalen Bedingungen ergeben. Sie zeigen in einem spieltheoretischen Modell, dass sich ein Arbitrageur diese Unterschiede zu Nutzen machen könnte und somit financial fragmentation reduzieren kann. Mit Daten aus einer Befragung von ROSCA-Mitgliedern zeigen die Autoren außerdem, dass es zwar solche professionelle Arbitrageure gibt, dass diese die financial fragmentation aber nur zum Teil reduzieren können. Kleinere Unterschiede zwischen den Zinssätzen, die in verschiedenen ROSCAs an verschiedenen Orten bezahlt werden, bleiben bestehen.

Financial fragmentation spielt auch eine wichtige Rolle in dem von *Martin Brown* vorgestellten Papier mit dem Titel „Regional Inflation, Financial Integration & Dollarization“, einer Arbeit, die zusammen mit

*Ralph de Haas* und *Vladimir Sokolov* erstellt wurde. Die Autoren benutzen regionale russische Inflationsdaten in Kombination mit Bankdaten und zeigen so, dass bei hohen Inflationserwartungen mehr Geld in Dollar angelegt wird, und weniger Kredite in Dollar vergeben werden. Dies ist deshalb ein Problem, da es ein Ziel der Politik in vielen Entwicklungsländern ist, sich vom Dollar zu lösen. Im nächsten Schritt untersucht diese Studie, wie sich die Integration der einzelnen Filialen im nationalen System auf den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Anlagen, die in Dollar gehalten werden, sowie der Anzahl der Kredite, die in Dollar vergeben werden, und der regionalen Inflation auswirkt. Eine höhere Inflation führt also dazu, dass es eine Ungleichheit in den Währungen zwischen Anlagen und Krediten bei den Banken gibt. Der Effekt von hoher Inflation auf die Dollarisierung der Kredite ist allerdings schwächer, wenn das regionale Bankensystem weniger fragmentiert ist. In einer interessanten Robustheitsuntersuchung benutzen die Autoren des Papiers außerdem die Waldbrände 2010, die in manchen russischen Regionen wüteten, als exogenen Schock, der die Inflation in die Höhe getrieben hat. Sie zeigen, dass die höhere Inflation auch in diesen Regressionen zu mehr Anlagen in Dollar, aber weniger Krediten in Dollar führt.

Regionale Unterschiede macht sich auch *Christa Hainz* in einer Studie, die sie mit *Alexander Danzer* schreibt, zunutze. In ihrem Vortrag zu dem Thema „Property Rights, Collateral and Interest Rates: Evidence from Vietnam“ zeigt sie, dass Eigentumsrechte einen Einfluss auf Zinssätze für Privatkredite haben. Die Autoren verbinden regionale Daten auf Provinz- und Distriktebene mit den Kreditdaten einer kommerziellen Bank in Vietnam. Die Studie untersucht regionale Veränderungen in Eigentumsrechten, die durch einen Wechsel in der regionalen politischen Führung ausgelöst werden. Viele neue Lokalpolitiker verstärken nach ihrem Antritt die Eigentumsrechte in ihrer Provinz. In Vietnam werden lokale Politiker nicht gewählt sondern von der Regierung eingesetzt, weshalb sich deren Wechsel als Instrument für Eigentumsrechte eignet. Die Autoren zeigen, dass bessere Eigentumsrechte zu niedrigeren Zinsen führen – aber nur für Kredite mit Schuldensicherheiten. Der Effekt von besseren Eigentumsrechten ist umso stärker, je stärker der regionale Wettbewerb ist. Wenn es also mehr Banken im Distrikt gibt, sind die Zinsen für Kredite mit Sicherheiten noch niedriger, als wenn es weniger Wettbewerb im Distrikt gibt.

*Ugo Panizza* hat eine Studie mit dem Titel „The Second Wave of Global Liquidity: Why are Firms Acting like Financial Intermediaries“, die sich

auf andere Art mit Institutionen und Regulierungen auseinandersetzt, vorgestellt. Zusammen mit *Julian Caballero* und *Andrew Powell* untersucht er das Verhalten von Firmen in Emerging Markets. Sie zeigen, dass Firmen die keine Finanzunternehmen sind, sich wie Finanzunternehmen verhalten, indem sie Bonds vergeben. In dieser Studie versuchen die Autoren herauszufinden, warum diese Firmen sich so verhalten. Firmen scheinen die Mittel, die durch die Ausgabe von Bonds generiert wurden, nicht für Investitionen zu nutzen, sondern um ihre Liquidität zu erhöhen. Die Autoren dieser Studie argumentieren, dass Firmen in Emerging Markets mit niedrigen Zinsen aber hohen Kapitalkontrollen sich so verhalten, weil sie so in Offshore-Zentren Gelder einwerben können, welche sie dann durch inter-company Kredite wieder rückführen können. So können Firmen Kapitalkontrollen und Steuern vermeiden, was Finanzinstitutionen rechtlich nicht möglich ist.

Der zweite Themenbereich, der während des Workshops zu erkennen war, sind Studien, die finanzielles Fehlverhalten von Individuen untersuchen. Anders als in den oben beschriebenen Studien werden hier oft Experimente benutzt, um Zusammenhänge herauszufinden.

*Xavier Gine* und seine Ko-autoren, *Cristina Martinez* und *Rafael Mazer* haben eine Studie durchgeführt, in der sie testen, ob Bankkunden, vor allem arme Bankkunden, ausreichend von ihrem Bankberater über Zinsen, Kredite und Anlagemöglichkeiten informiert werden. Die Studie trägt den Titel „(Dis-)Information: Evidence from a Multi-Country Audit Study“. Hierfür wurden potenzielle Kunden ausgebildet, um dann zu einem Bankberater zu gehen und unter verschiedenen Bedingungen zu testen, welche Informationen der Bankberater ihnen gibt. Hierfür mussten die „Kunden“ vorgeschrifte Details während des Gesprächs erwähnen; ein Teil gab sich als unerfahren in Finanzangelegenheiten aus, der andere als erfahren und ein Teil erwähnte, dass sie schon bei anderen Banken waren, andere wiederum nicht. Zusätzlich kamen die „Kunden“ teilweise in formaler Kleidung und teilweise in Alltagskleidung. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass Bankkunden von ihren Bankberatern oft fehlinformiert oder nicht ausreichend informiert werden, vor allem, wenn sie wenig finanzielle Erfahrung haben. Außerdem wurden Informationen nur vermittelt, wenn der „Kunde“ direkt danach gefragt hat. Dies zeigt, dass es zwischen dem, was man als ideales Verhalten aus der Sicht des Bankberaters betrachten kann, und dem, was als ideales Verhalten aus der Sicht des Kunden angesehen werden kann, Unterschiede gibt.

Fehlende Informationen durch Bankberater wären kein großes Problem, wenn Bankkunden selbst mehr von Finanzen verstehen würden oder eine bessere finanzielle Bildung hätten.

In dem Papier „Simultaneous Borrowing and Savings Experimental Observational Evidence from Vietnam“, welches von *Robert Lensik* vorgestellt wurde, untersucht er zusammen mit *Erwin Bulte* den Effekt von Finanztrainings auf das Spar- und Kreditverhalten. Die Finanztrainings sind spezielle Trainings für Kleinunternehmer, die zum größten Teil weiblich sind. Alle Teilnehmer der Studie sind Mitglieder sogenannter lending center in Vietnam. Die Autoren finden interessante Ergebnisse: Trainingsteilnehmer sparen mehr, und sie nehmen auch mehr oder höhere Kredite auf. Dies führt dazu, dass die Nettospareinlagen für die, die das Training erhalten haben, kleiner werden. Zusätzlich versucht diese Studie auch, herauszufinden was hinter diesem verändertem Verhalten liegt. Die Autoren zeigen, dass das Training die Gründe fürs Sparen und Kreditnehmen verändert. Die, die am Training teilgenommen haben, sparen eher für das Alter und für die Bildung ihrer Kinder, wogegen sie Kredite eher für Investitionen in ihr Unternehmen benutzt.

In der von *Martin Kanz* vorgestellten Studie versucht er zusammen mit *Leonardo Bursztyn*, *Stefano Fiorin* und *Daniel Gottlieb* einem weiteren finanziellen Fehlverhalten entgegenzuwirken, aber hier, indem sie mit moralischen Appellen arbeiten. Die Autoren schicken in der Studie mit dem Titel „Moral Incentives: Experimental Evidence from Repayments of an Islamic Credit Card“ SMS mit verschiedenen Inhalten an Kreditkartenkunden einer Islamischen Bank in Indonesien. Alle Kunden haben zu dem Zeitpunkt, an dem sie die Nachricht erhalten, nicht das Minimum des Solls ihrer Kreditkarte bezahlt. Verschiedene Kunden erhalten unterschiedliche Nachrichten. Die Nachricht von größtem Interesse erwähnt den Propheten Mohammed und zitiert einen religiösen Text, in dem gesagt wird, dass es unrecht ist, Schulden nicht zurück zu bezahlen. Diese Nachricht erhöht die Rückzahlungsrate signifikant. Indem sie die Nachricht leicht verändern, können die Autoren verschiedene andere Erklärungen für den gefundenen Effekt ausschließen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Erhöhung der Rückzahlungsquote nicht an dem religiösen Text selbst und auch nicht an der Erwähnung der Propheten liegt, sondern an dem Verweis auf das unmoralische Verhalten. Durch das Versenden von einfachen Erinnerungsemails können die Autoren außerdem ausschließen, dass die Erinnerung an die nicht bezahlten Schulden die

Rückzahlungsquote erhöht. Die Autoren können also zeigen, dass die Moral eine wichtige Rolle bei wiederholtem ökonomischem Verhalten spielt.

Alles in allem war der Workshop, durch die aktuellen Themen, vorge tragen von hochkarätigen Teilnehmern, ein großer Erfolg und hat allen Teilnehmern die Möglichkeit geboten, sich mit anderen Forschern intensiv auszutauschen. Dank des großen Anklangs plant das Organisations team den Workshop 2017 in ähnlicher Form zu wiederholen.